



PROGRAMA DE

DESARROLLO DIRECTIVO

modalidad online





“SIN PASIÓN Y EMOCIÓN NO HAY PROYECTO,

SIN PROYECTO NO HAY EMPRESA”

Después de más de dos décadas dedicados a la consultoría y formación de directivos de clubes de fitness y tras varias ediciones exitosas del PDD, abrimos una nueva edición del PDD online en el que además de aprender, podrás participar en sesiones de networking y foros con tus compañeros y profesores.

Este **PDD online** proporciona una visión innovadora del sector del fitness y de la gestión de empresas. Al acabar el programa estarás más motivado y con mayor capacidad para afrontar nuevos retos profesionales y para llevar a tu empresa a un nivel superior.

La **Fitness Management School (FMS)** aglutina el conocimiento de las escuelas de negocios, con la experiencia y el conocimiento reales de gestores de clubes de fitness. Por ese motivo, el claustro está compuesto por una mezcla de profesores de Business Schools y de profesionales del fitness con alta responsabilidad en clubes de renombre.

El **Programa de Desarrollo Directivo (PDD)** se ha diseñado para dar una formación de escuela de negocios a los directivos del fitness, pero no una formación meramente académica, sino más bien una formación práctica y muy directa a la realidad de la gestión de un club. No se trata de un curso generalista de Management o de gestión deportiva, sino que es un curso específico de gestión de clubes de fitness, por lo que se ha diseñado un programa que entra, desde la primera sesión, en contenidos de valor práctico y 100% aplicables.

¡JUNTOS HACEMOS AVANZAR EL FITNESS!

Con el soporte institucional de:



¿Es para mí?

El PDD online va dirigido a propietarios, directores generales o directores de operaciones de clubes de fitness y estudios boutique que quieran mejorar sus conocimientos y el rendimiento de su empresa.

El PDD online también se dirige a mandos intermedios, especialmente directores técnicos, directores de producto, directores comerciales o responsables de área que quieran impulsar su desarrollo profesional.

¿Qué aprenderé?

El PDD cubre los 4 lenguajes empresariales que debe dominar todo directivo: en económico-financiero, el del cliente, el del talento y el de la estrategia. Además hemos añadido un 5º que es específico de los productos y servicios que se ofrecen en un club de fitness y hace referencia a la organización del departamento técnico.

Como un buen directivo no se caracteriza únicamente por su alto nivel de conocimientos, el PDD se orienta también hacia el desarrollo de un estilo de dirección y liderazgo basado en la inteligencia emocional y en el compromiso y la pasión por el trabajo.

Objetivos



Compartir con todos los asistentes al curso una forma de entender el sector del fitness, de entender el club como una empresa y de encontrar nuevas formas de competir en la realidad actual y futura.



Dotar a los directivos del fitness de nuevas capacidades y habilidades que les permitan mejorar el liderazgo y la toma de decisiones.



Formar a los directivos del futuro con una mentalidad crítica y abierta que facilite la innovación y la creatividad en la gestión.

Contenidos

MÓDULO 1

Análisis del mercado y estrategias de competitividad

- BLOQUE 1: Evolución del sector del Fitness: presente y futuro
- BLOQUE 2: Sistemas para el análisis estratégico
- BLOQUE 3: Análisis de modelos de negocio: casos reales
- BLOQUE 4: Estrategias de competitividad

MÓDULO 2

Economía, finanzas y control de gestión

- BLOQUE 1: Control de gestión y cuadro de mandos
- BLOQUE 2: Análisis de ratios y benchmarking
- BLOQUE 3: Economía para la empresa
- BLOQUE 4: Modelos de financiación

MÓDULO 3

Gestión de equipos y liderazgo

- BLOQUE 1: Desarrollo personal y liderazgo
- BLOQUE 2: Gestión de equipos de alto rendimiento
- BLOQUE 3: Negociación y gestión de conflictos
- BLOQUE 4: Sistemas retributivos y selección del personal

MÓDULO 4

Marketing, captación y fidelización de clientes

- BLOQUE 1: Fundamentos y principios del Marketing
- BLOQUE 2: Organización del departamento comercial
- BLOQUE 3: Estrategias de captación
- BLOQUE 4: Customer experience y fidelización
- BLOQUE 5: Digital & social media Marketing

MÓDULO 5

Dirección y organización del área técnica

- BLOQUE 1: Tendencias en productos y servicios
- BLOQUE 2: Funciones del Director técnico
- BLOQUE 3: Organización interna y control del área técnica
- BLOQUE 4: Gestión y motivación del equipo técnico

Metodología y evaluación

La metodología de trabajo se basa en el concepto de “Learning by doing” (“Aprender haciendo”), por lo que se utilizan diversas herramientas de trabajo para potenciar la participación de todos los asistentes, simulando situaciones reales en la gestión de un club. Algunas de las metodologías utilizadas son:

- Exposición teórica: se utiliza para centrar los aspectos fundamentales de la sesión, buscando, a partir de ahí, otras metodologías más participativas.
- Método del caso: es la metodología de enseñanza más utilizada en las escuelas de negocios, y consiste en replicar situaciones reales que el alumno debe resolver de manera individual o en grupo, exponiendo y defendiendo sus razonamientos.
- Discusión en grupo: se plantea un problema concreto y se discute en grupo, lo que permite ver diferentes puntos de vista para conseguir una solución más creativa.
- Exposición de casos reales: el programa cuenta con algunos invitados que aportarán una experiencia real vivida en la gestión de un club de fitness.
- Lecturas y ejercicios: entre sesión y sesión se plantearán al alumno tareas a realizar para preparar la sesión presencial.

La evaluación del alumno se realizará por los siguientes criterios:

- Asistencia: hay que asistir como mínimo, al 80% de las sesiones del programa y, por tanto, no superar el 20% de faltas de asistencia. Este máximo del 20% debe aplicarse también por módulo. El alumno que no cumpla con la asistencia mínima, podrá recuperar las horas que ha faltado durante el año siguiente, debiendo inscribirse y asistir al módulo completo. En caso de no recuperarse las horas, recibirá un certificado de asistencia a los módulos completados, pero no el título del PDD online.
- Ejercicios y participación: cada profesor podrá emitir una valoración de los alumnos en función de su participación en clase y de los ejercicios o trabajos realizados en esa asignatura.
- Proyecto final: se hará un proyecto final que incluirá aspectos de todos los módulos trabajados durante el programa. El objetivo de este proyecto final es integrar y ordenar los conocimientos adquiridos.

PROGRAMA DE

DESARROLLO DIRECTIVO

modalidad online

Profesorado

El claustro de profesores está compuesto por profesores de prestigiosas escuelas de negocios y por altos directivos con amplia experiencia en la gestión de clubes de fitness de referencia.

Esta combinación de perfiles permite unir el mundo académico con el profesional y sacar lo mejor de cada uno de ellos, creando un contenido de gran valor para el alumno.

El PDD online está dirigido por Pablo Viñaspre, consultor y formador con más de 25 años de experiencia. Director de la FMS, fundador de *fitnessKPI* y co-fundador de *veevo*.

CONOCE A LOS
PROFESORES

CONOCE A
PABLO VIÑASPRES





PROGRAMA DE

DESARROLLO DIRECTIVO

modalidad online

Fechas y horario

Fecha de inicio:

11 de enero 2022

Fecha de finalización:

27 de octubre 2022

Fecha de entrega proyecto final:

15 de diciembre de 2022

Duración del programa:

El programa tiene una duración de 100 horas lectivas más 50 horas de preparación de clases y proyecto final. En total 150 horas repartidas en 12 meses

Horario:

Las sesiones se realizarán en directo todos los martes y a las 19:00h (CET) y algunos jueves a la misma hora.

Quedarán grabadas para verse más tarde en caso de no poder asistir.

Coste del programa

El PDD online tiene un coste de 1.600 euros.

Existen dos modalidades de pago:

- La totalidad del importe 1 mes antes del inicio del programa (10% de descuento).
- 25% del importe 1 mes antes del inicio del programa. El 75% restante en 10 mensualidades desde el inicio del programa.

Titulación

Los participantes que hayan superado la totalidad del PDD según los requisitos establecidos, obtendrán el Diploma del Programa de Desarrollo Directivo emitido por la Fitness Management School.



Becas

la Fitness Management School (FMS) ofrece 10 becas de 250 euros cada una, para autónomos o profesionales que no estén actualmente en nómina de ninguna empresa. Curso bonificable a través de FUNDAE.



**INSCRÍBETE A
ESTE CURSO**

Si quieres más información:



(+34) 93 456 09 45



formacion@fms.com.es



(+52) 55 9121 4623



rodrigo@fms.com.es



WWW.FMS.COM.ES

SEDE ESPAÑA Y PORTUGAL

TEL: (+34) 93 456 09 45

FORMACION@FMS.COM.ES

SEDE LATINOAMÉRICA

TEL: (+52) 55 9121 4623

RODRIGO@FMS.COM.ES

*fitness***KPI**

THOMAS
WELLNESS GROUP

E G Y M

PAVIGYM
THE BASIS OF FITNESS

 **LIFE FITNESS**
FAMILY OF BRANDS

 **NutriSport**

 **veevo**

mercado
Fitness