



PROGRAMA DESARROLLO DIRECTIVO

10ª EDICIÓN

MODALIDAD ONLINE

OCTUBRE '23 / JUNIO '24

**“SIN PASIÓN Y EMOCIÓN NO HAY PROYECTO,
SIN PROYECTO NO HAY EMPRESA”**

FITNESS MANAGEMENT SCHOOL

**"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"**

Con la colaboración institucional de



Después de más de dos décadas dedicados a la consultoría y formación de directivos de clubes de fitness y tras varias ediciones exitosas del Programa de Desarrollo Directivo (PDD), abrimos nuestra **10ª Edición**.

Este Programa de Desarrollo Directivo, proporciona una **visión innovadora de la gestión empresarial dentro del sector del fitness**. Diseñado para dar una formación teórica, práctica y muy actual, los alumnos participarán de sesiones de networking y foros entre compañeros y profesores.

El claustro, compuesto por docentes de Business Schools y profesionales del fitness con alta responsabilidad en clubes deportivos y cadenas nacionales e internacionales, ofrecerán un **formación específica de gestión de clubes** con el objetivo de conseguir que los alumnos reciban una formación que garantice una mayor capacitación y sean capaces de llevar su gestión a un nivel superior.

¡JUNTOS HACEMOS AVANZAR EL FITNESS!



DIRIGIDO

DIRECTIVOS DE CLUBES Y MANDOS INTERMEDIOS

El Programa de Desarrollo Directivo está 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.

También lo pueden realizar **mandos intermedios**, especialmente directores técnicos, directores de producto, directores comerciales o responsables de área que quieran impulsar su desarrollo profesional.

OBJETIVOS

APRENDIZAJE

Entender el sector del fitness y la gestión de un club como una empresa, encontrando y descubriendo fórmulas y **herramientas para alcanzar mayor rentabilidad** siendo más competitivos.

HABILIDADES

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

CREATIVIDAD

Formar con una mentalidad crítica y abierta que facilite la **innovación y la creatividad en la gestión**.



CONTENIDOS

El Programa de Desarrollo Directivo cubre los **cinco lenguajes empresariales** que debe dominar todo directivo del fitness: el **económico-financiero**, el del **cliente**, el del **talento**, el de la **estrategia** y el de la **organización** del área técnica.

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

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 nuestras metodologías:

- **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 plantean al alumno tareas a realizar para preparar la sesión presencial

EVALUACIÓN

- **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.



DIRECCIÓN Y PROFESORADO

El profesorado está formado por **docentes 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.

DIRECCIÓN ACADÉMICA

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.

CLAUSTRO DE PROFESORES

- **Luis Amoroso**
- **Joaquín Beytia**
- **Marta Bueno**
- **Alejandro Catalina**
- **Juan Cuesta**
- **Gabriel Domingo**
- **Rodrigo Echeguren**
- **Fran Fragoso**
- **Juan Ramón Gabino**
- **Carlos Gonzalvo**
- **Tomás Junquera**
- **Álvaro Merino**
- **David Pozos**
- **Cristina Rueff**
- **Joan Sacristán**
- **Daniel Serrano**
- **Toni Tugores**
- **Isabel Vega**
- **Guille Vélez**
- **Josep Viladot**
- **Octavio Viñaspre**
- **Martín Vivancos**
- **Jesús Villena**



FECHAS

INICIO

3 de octubre 2023

FINALIZACIÓN

20 de junio 2024

ENTREGA PROYECTO

20 de julio 2024

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 **10 meses**.

HORARIO

Las **sesiones** se realizarán en **directo todos los martes de 19:00h a 20:30 horas** (CET) y **algunos jueves** a la misma hora. Quedarán grabadas para verse más tarde en caso de no poder asistir.

"BUSCAMOS EL DESARROLLO DE UN ESTILO DE DIRECCIÓN Y LIDERAZGO BASADO EN LA INTELIGENCIA EMOCIONAL EN EL COMPROMISO Y LA PASIÓN POR EL TRABAJO"

PRECIO, BECAS Y DESCUENTOS

1.600 €

IVA incluido

FORMAS DE PAGO

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

BECAS

La Fitness Management School (FMS) ofrece **10 becas de 250 €** cada una, para autónomos o profesionales que no estén actualmente en nómina de ninguna empresa.

BONIFICACIONES

Curso bonificable a través de **FUNDAE**, solo para empresas registradas en España.



DESCUENTOS*

- **10%** de descuento por pronto pago.

**La realización de descuentos promocionales en el proceso de comercialización del PDD, no supone la acumulación de descuentos.*

[RESERVA TU PLAZA](#)





ESPAÑA Y PORTUGAL

(+34) 670265333
formacion@fms.com.es

LATINOAMÉRICA

(+52) 5528888132
rodrigo@fms.com.es

www.fms.com.es



PARTNERS



MEDIA PARTNERS

