



centro adscrito a:



UNIVERSITAT POLITÈCNICA  
DE CATALUNYA  
BARCELONATECH

# GUÍA DOCENTE DE GESTIÓN DE CENTROS DE FITNESS 2024-25

## DATOS GENERALES ASIGNATURA

<b>Nombre:</b>	GESTIÓN DE CENTROS DE FITNESS
<b>Código:</b>	801741
<b>Curso:</b>	2024-25 Cuarto curso, primer cuatrimestre
<b>Titulación:</b>	Grado en Ciencias y Tecnologías Aplicadas al Deporte y al Acondicionamiento Físico
<b>N.º de créditos (ECTS):</b>	6
<b>Ubicación en el plan de estudios:</b>	4º curso, 1r cuatrimestre
<b>Departamento:</b>	Dirección estratégica y organización
<b>Responsable departamento:</b>	Dra. Cristina Cáliz
<b>Fecha de la última revisión:</b>	Septiembre de 2024
<b>Profesor Responsable:</b>	Jordi Bertran Moreno

### 1. DESCRIPCIÓN GENERAL

---

El sector Servicios representa una gran oportunidad de futuro para nuestros estudiantes, saber cómo gestionar un proyecto deportivo, liderar un grupo de trabajo y/o crear su propio modelo de negocio relacionado con el Management Deportivo es una apuesta clara por el crecimiento profesional de todos aquellos que desean hacer del Bussiness y el Deporte su modo de vida.

### 2. OBJETIVOS

---

En esta asignatura vamos a aportar a los asistentes los conocimientos y herramientas necesarios para poder desenvolverse como gestores deportivos.

- Analizar los diferentes modelos de gestión deportiva existentes en el mercado a nivel internacional y nacional.
  - Estudiar y desarrollar cada una de las principales áreas a tener en cuenta para poder gestionar un proyecto deportivo de forma eficiente y eficaz.
  - Desarrollo y definición de su propio proyecto de Management Deportivo.
-

### 3. TEMARIO

---

## BLOQUE 1: ASPECTOS GENERALES DEL MANAGEMENT DEPORTIVO

### TEMA 1: MODELOS DE GESTIÓN DEPORTIVA

#### Resultados de aprendizaje a adquirir

El estudiante después de estudiar los temas y realizar los ejercicios, será capaz de:

- Conocer el sector de Fitness y Wellness a través del análisis de datos nacionales e internacionales.
- Identificar diferentes modelos de gestión deportiva existentes en la actualidad.
- Conocer las características, ventajas e inconvenientes de cada uno de los modelos.

#### Contenido

- 1.1. Introducción y evolución del sector del Fitness y Wellness.
- 1.2. Qué es la Gestión Deportiva.
- 1.3. Datos del sector a nivel nacional e internacional en referencia a índices de penetración en la población, número de centros a nivel mundial según diferentes modelos de gestión, número de practicantes, salud económica del sector (volumen de negocio...)
- 1.4. Valor diferencial de cada uno de los diferentes modelos, características, equipamientos, espacios, instalaciones, unidades de intercambio (servicios y productos), política de precios, estructura de personal...

## BLOQUE 2: ÁREAS CLAVE DEL MANAGEMENT DEPORTIVO

### TEMA 1: PRINCIPALES ÁREAS EN LA GESTIÓN DE CENTROS DE FITNESS: PLANIFICACIÓN

#### Resultados de aprendizaje a adquirir

El estudiante después de estudiar los temas y realizar los ejercicios, será capaz de:

- Conocer e identificar los aspectos a tener en cuenta para desarrollar un Plan de Negocio.

- Ser capaz de definir y trazar el Plan Estratégico de un proyecto deportivo.

### Contenido

1. Definición del concepto de Planificación.
2. Partes que componen un Plan de Negocio: estudio de mercado, definición del público objetivo, identificación de los clientes potenciales, definición de la oferta de servicios y plan de viabilidad económica.
3. El Plan Estratégico: qué es, cómo definir el calendario de actuaciones y acciones a realizar, definición de los objetivos y Plan de Acción.

## TEMA 2: PRINCIPALES ÁREAS EN LA GESTIÓN DE CENTROS DE FITNESS: COORDINACIÓN

### Resultados del aprendizaje

El estudiante después de estudiar el capítulo y realizar los ejercicios, será capaz de:

- Identificar los tres pilares a coordinar desde la posición de Manager Deportivo
- Ser capaz de definir las principales líneas de actuación en las áreas económica, deportiva y administrativa.

### Contenido

- 2.1. El concepto de coordinación: respecto a áreas de trabajo, equipos profesionales y objetivos empresariales.
- 2.2. La coordinación aplicada al Management Deportivo.
- 2.3. Principales aspectos a tener en cuenta en el área económica.
- 2.4. Principales aspectos a tener en cuenta en el área deportiva.
- 2.5. Principales aspectos a tener en cuenta en el área administrativa.

## TEMA 3: PRINCIPALES ÁREAS EN LA GESTIÓN DE CENTROS DE FITNESS: COMUNICACIÓN Y VENTAS

### Resultados del aprendizaje

El estudiante después de estudiar el capítulo y realizar los ejercicios, será capaz de:

- Desarrollar su propio Plan de Márketing
- Identificar las diferentes fases del proceso de venta
- Desarrollar estrategias para fidelizar a los clientes

### Contenido

- 3.1. El Plan de Márketing, qué es, qué incluye y cómo lo desarrollo
- 3.2. Proceso de Venta: análisis, estudio y práctica de cada una de sus fases
- 3.3. Retención y fidelización de los clientes: estrategias y acciones
- 3.4. Plan de comunicación con el personal y con los clientes

## **BLOQUE 2: EL VALOR DE LAS PERSONAS EN EL MANAGEMENT DEPORTIVO**

### **TEMA 4: PRINCIPALES ÁREAS EN LA GESTIÓN DE CENTROS DE FITNESS: SELECCIÓN DE PERSONAL**

#### **Resultados del aprendizaje**

El estudiante después de estudiar el capítulo y realizar los ejercicios, será capaz de:

- Definir la estructura profesional del proyecto
- Definir las competencias asociadas a cada puesto de trabajo

#### **Contenido**

- 4.1. Características, aptitudes y cualidades del equipo humano del proyecto
- 4.2. Organigrama y estructura de personal
- 4.3. Definición de responsabilidades y competencias profesionales

### **TEMA 5: PRINCIPALES ÁREAS EN LA GESTIÓN DE CENTROS DE FITNESS: RECURSOS HUMANOS**

#### **Resultados del aprendizaje**

El estudiante después de estudiar el capítulo y realizar los ejercicios, será capaz de:

- Identificar las necesidades de las personas del equipo
- Aplicar acciones adecuadas a dichas necesidades
- Disponer de las herramientas para gestionar personas y equipos profesionales

#### **Contenido**

- 5.1. RRHH/HHRR: Recursos Humanos vs Humanos con Recursos
- 5.2. La gestión del talento
- 5.3. Empatía y asertividad: gestión de la inteligencia emocional
- 5.4. Management saludable: equipos sanos son equipos productivos

## BLOQUE 3: EL VALOR AÑADIDO DEL MANAGEMENT DEPORTIVO

### TEMA 6: EL MANAGER DEPORTIVO

#### Resultados del aprendizaje

El estudiante después de estudiar el capítulo y realizar los ejercicios, será capaz de:

- Conocer las principales características de un Manager Deportivo

#### Contenido

- 6.1. Cualidades y características del Gestor Deportivo (personal, emocional y profesional)
- 6.2. Capacidades a desarrollar para mejorar como Managers Deportivos
- 6.3. Responsabilidades y áreas de trabajo

### TEMA 7: LA CUADRATURA DEL CÍRCULO DEL MANAGEMENT DEPORTIVO

#### Resultados del aprendizaje

El estudiante después de estudiar el capítulo y realizar los ejercicios, será capaz de:

- Crear y definir ofertas de servicios y actividades
- Distribuir de forma coherente los horarios de personal, de actividades y servicios
- Definir acciones para valorar la satisfacción de clientes y del personal

#### Contenido

- 7.1. Oferta de servicios y actividades: aspectos clave a tener en cuenta para poder definirla
- 7.2. Los horarios de personal: cómo distribuir las horas de trabajo y el tipo de actividad
- 7.3. Los horarios de actividades: cómo gestionar y distribuir la oferta de actividades y servicios en función del proyecto, el público objetivo y los objetivos de empresa
- 7.4. El precio de las actividades y servicios: argumentos y herramientas para definirlos
- 7.5. Valoración de la satisfacción de los empleados
- 7.6. Valoración de la satisfacción de los clientes

## 4. METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE

---

En cada uno de los temas anteriormente expuestos, estableceremos el marco teórico mediante la exposición y explicación por parte del profesor, analizaremos casos prácticos reales, los alumnos buscarán información sobre algunos temas concretos y lo expondrán en clase a sus compañeros generando foros de intercambio y discusión y desarrollarán un proyecto de gestión deportiva en el que aplicarán todo el conocimiento que se habrá impartido en las sesiones.

## 5. SISTEMA DE EVALUACIÓN

De acuerdo con el Plan Bolonia, el modelo premia el esfuerzo constante y continuado del estudiantado. Un 40% de la nota se obtiene de la evaluación continua de las actividades dirigidas y el 60% porcentaje restante, del examen final presencial. El examen final tiene dos convocatorias.

La nota final de la asignatura (NF) se calculará a partir de la siguiente fórmula:

- **NF = Nota Examen Final x 60% + Nota Evaluación Continuada x 40%**
- Nota mínima del examen final para calcular la NF será de 40 puntos sobre 100.
- La asignatura queda aprobada con una NF igual o superior a 50 puntos sobre 100.

Actividades de evaluación continua:

Tipo de actividad	Descripción	% Evaluación continua	
<b>Entregas:</b>			40 %
Entrega individual	Ficha Misión, Visión y Valores	2%	
Entrega individual	Análisis DAFO, CAME y SMART	2%	
Entrega grupal	Ficha reuniones efectivas	2%	
Trabajo Grupal	Exposición Estudio Mercado	19%	
Entrega grupal	Roll Play ventas	2%	
Entrega grupal	Objeciones y soluciones	3%	

Entrega individual	Organigrama y funciones	2%	
Entrega individual	Sistema DISC	2%	
Entrega individual	Análisis charla invitados	3%	
Entrega individual	Gráfica capacidades personales	2%	
Entrega grupal	Propuesta horaria	8%	
Entrega grupal	Propuesta cuotas	8%	
Trabajo individual	Proyecto final asignatura	45%	
<b>Cuestionarios:</b>			0 %
<b>Examen final:</b>			60 %
	Examen final	100%	

## 6. BIBLIOGRAFÍA

### 6.1 BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

- García Fernández, J., & Sañudo Corrales, B. (2011). Dirección e innovación en la industria del fitness. Editorial Wanceulen, S.L.
- Gálvez, P. (2020). Economía, gestión y deporte. Editorial Reus.
- Quesada, S., & Díez, M. D. (2018). Dirección de centros deportivos: Principales funciones y habilidades del director deportivo. Editorial Paidotribo.
- Sánchez Martín, J. (2019). Business & fitness: El negocio de los centros deportivos. Editorial Panamericana.

### 6.2 BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

- Chiesa de Negri, C. (2014). Vender es mucho más. McGraw-Hill.
- Covey, S. R. (2013). Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva (25.a ed.). Paidós.
- Cuervo, J. (2014). Qué hacer con tus miedos. Empresa Activa.
- Johnson, S. (1999). ¿Quién se ha llevado mi queso? Empresa Activa.
- Küppers, V. (2017). Vivir la vida con sentido. Plataforma Editorial.
- Martínez Abascal, E. (2017). Finanzas para directivos (2.a ed.). McGraw-Hill Interamericana.
- Vila Porta, J. (2021). ¡Éxito! Pequeños cambios, grandes resultados comerciales. LID Editorial Empresarial.