



centro adscrito a:



UNIVERSITAT POLITÈCNICA
DE CATALUNYA
BARCELONATECH

GUÍA DOCENTE DE GESTIÓN DE CENTROS DE FITNESS 2024-25

DATOS GENERALES ASIGNATURA

Nombre:	GESTIÓN DE CENTROS DE FITNESS
Código:	801741
Curso:	2024-25 Cuarto curso, primer cuatrimestre
Titulación:	Grado en Ciencias y Tecnologías Aplicadas al Deporte y al Acondicionamiento Físico
N.º de créditos (ECTS):	6
Ubicación en el plan de estudios:	4º curso, 1r cuatrimestre
Departamento:	Dirección estratégica y organización
Responsable departamento:	Dra. Cristina Cáliz
Fecha de la última revisión:	Septiembre de 2024
Profesor Responsable:	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/HRRR: 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	
Entregas:			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%	
Cuestionarios:			0 %
Examen final:			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.