



centro adscrito a:



UNIVERSITAT POLITÈCNICA
DE CATALUNYA
BARCELONATECH

GUIA DOCENT DE GESTIÓ DE CENTRES DE FITNESS 2026-27

DADES GENERALS ASSIGNATURA

Nom:	GESTIÓ DE CENTRES DE FITNESS
Codi:	801741
Curs:	2026-27 Quart curs, primer quadrimestre
Titulació:	Grau en Ciències i Tecnologies Aplicades a l'Esport i al Condicionament Físic
Nº de crèdits (ECTS):	6
Ubicació en el pla d'estudis:	4t curs, 1r quadrimestre
Departament:	Direcció estratègica i organització
Responsable departament:	Dra. Cristina Cáliz
Data de l'última revisió:	Juny de 2026
Professor Responsable:	Jordi Bertran Moreno

1. DESCRIPCIÓ GENERAL

El sector Serveis representa una gran oportunitat de futur per als nostres estudiants, saber com gestionar un projecte esportiu, liderar un grup de treball i/o crear el seu propi model de negoci relacionat amb el Management Esportiu és una aposta clara pel creixement professional de tots aquells que volen fer del Bussiness i l'Esport el seu mode de vida.

2. OBJECTIUS

En aquesta assignatura vam aportar als assistents els coneixements i eines necessaris per poder desenvolupar-se com a gestors esportius.

- Analitzar els diferents models de gestió esportiva existents en el mercat a nivell internacional i nacional.
- Estudiar i desenvolupar cadascuna de les principals àrees a tenir en compte per poder gestionar un projecte esportiu de forma eficient i eficaç.
- Desenvolupament i definició del seu propi projecte de Management Esportiu.

3. TEMARI

BLOC 1: ASPECTES GENERALS DEL MANAGEMENT ESPORTIU

TEMA 1: MODELS DE GESTIÓ ESPORTIVA

Resultats específics d'aprenentatge

L'estudiant després d'estudiar els temes i realitzar els exercicis, serà capaç de:

- ☐ Conèixer el sector de Fitness i Wellness a través de l' anàlisi de dades nacionals i internacionals.
- ☐ Identificar diferents models de gestió esportiva existents en l' actualitat.
- ☐ Conèixer les característiques, avantatges i inconvenients de cadascun dels models.

Contingut

- 1.1. Introducció i evolució del sector del Fitness i Wellness.
- 1.2. Què és la Gestió Esportiva.
- 1.3. Dades del sector a nivell nacional i internacional en referència a índexs de penetració en la població, nombre de centres a nivell mundial segons diferents models de gestió, nombre de practicants, salut econòmica del sector (volum de negoci...)
- 1.4. Valor diferencial de cadascun dels diferents models, característiques, equipaments, espais, instal·lacions, unitats d'intercanvi (serveis i productes), política de preus, estructura de personal...

BLOC 2: ÀREES CLAU DEL MANAGEMENT ESPORTIU

TEMA 2: PRINCIPALS ÀREES EN LA GESTIÓ DE CENTRES DE FITNESS: PLANIFICACIÓ

Resultats específics d' aprenentatge

L' estudiant després d' estudiar els temes i realitzar els exercicis, serà capaç de:

- ☐ Conèixer i identificar els aspectes a tenir en compte per desenvolupar un Pla de Negoci.
- ☐ Ser capaç de definir i traçar el Pla Estratègic d' un projecte esportiu.

Contingut

- 2.1. Definició del concepte de Planificació.
- 2.2. Parts que componen un Pla de Negoci: estudi de mercat, definició del públic objectiu, identificació dels clients potencials, definició de l'oferta de serveis i pla de viabilitat econòmica.
- 2.3. El Pla Estratègic: què és, com definir el calendari d'actuacions i accions a realitzar, definició dels objectius i Pla d'Acció.

TEMA 3: PRINCIPALS ÀREES EN LA GESTIÓ DE CENTRES DE FITNESS: COORDINACIÓ

Resultats específics d' aprenentatge

L' estudiant després d' estudiar el capítol i realitzar els exercicis, serà capaç de:

- ☐ Identificar els tres pilars que cal coordinar des de la posició de Manager Deportivo.
- ☐ Ser capaç de definir les principals línies d' actuació en les àrees econòmica, esportiva i administrativa.

Contingut

3.1. El concepte de coordinació: respecte a àrees de treball, equips professionals i objectius empresarials.

3.2. La coordinació aplicada al Management Esportiu.

3.3. Principals aspectes a tenir en compte en l'àrea econòmica, esportiva i administrativa

3.4. Lideratge i gestió d'equips.

3.5. Reunions productives: claus de l'èxit.

TEMA 4: PRINCIPALS ÀREES EN LA GESTIÓ DE CENTRES DE FITNESS: COMUNICACIÓ I VENDES

Resultats específics d'aprenentatge

L'estudiant després d'estudiar el capítol i realitzar els exercicis, serà capaç de:

- ☐ Desenvolupar el seu propi Pla de Màrqueting.
- ☐ Identificar les diferents fases del procés de venda.
- ☐ Desenvolupar estratègies per fidelitzar els clients.

Contingut

- 4.1. Procés de Venda: anàlisi, estudi i pràctica de cadascuna de les seves fases.
- 4.2. Retenció, satisfacció i fidelització dels clients: estratègies i accions.
- 4.3. La Qualitat del servei: com aconseguir-la i analitzar-la.
- 4.4. Pla de comunicació amb el personal i amb els clients.

BLOC 2: EL VALOR DE LES PERSONES AL MANAGEMENT ESPORTIU

TEMA 5: PRINCIPALS ÀREES EN LA GESTIÓ DE CENTRES DE FITNESS: SELECCIÓ DE PERSONAL

Resultats específics d'aprenentatge

L'estudiant després d'estudiar el capítol i realitzar els exercicis, serà capaç de:

- ☐ Definir l'estructura professional del projecte.
- ☐ Definir les competències associades a cada lloc de treball.

Contingut

- 5.1. Característiques, aptituds i qualitats de l'equip humà del projecte.
- 5.2. Inscrita i estructura de personal.
- 5.3. Definició de responsabilitats i competències professionals.

TEMA 6: PRINCIPALS ÀREES EN LA GESTIÓ DE CENTRES DE FITNESS: RECURSOS HUMANS

Resultats específics d'aprenentatge

L'estudiant després d'estudiar el capítol i realitzar els exercicis, serà capaç de:

- ☐ Identificar les necessitats de les persones de l'equip.
- ☐ Aplicar accions adequades a aquestes necessitats.
- ☐ Disposar de les eines per gestionar persones i equips professionals.

Contingut

- 6.1. RRHH/HHRR: Recursos Humans vs Humans amb Recursos.
- 6.2. La gestió del talent.
- 6.3. Empatia i assertivitat: gestió de la intel·ligència emocional i PNL.
- 6.4. Aplicació del sistema DISC en la gestió i lideratge d'equips humans.
- 6.5. Management saludable: equips sans són equips productius.

BLOC 3: EL VALOR AFEGIT DEL MANAGEMENT ESPORTIU

TEMA 6: EL MANAGER ESPORTIU

Resultats específics d'aprenentatge

L'estudiant després d'estudiar el capítol i realitzar els exercicis, serà capaç de:

- ☐ Conèixer les principals característiques d'un Manager Esportiu

Contingut

- 6.1. Qualitats i característiques del Gestor Esportiu (personal, emocional i professional).
- 6.2. Capacitats a desenvolupar per millorar com a Managers Esportius.
- 6.3. Responsabilitats i àrees de treball.

TEMA 7: LA QUADRATURA DEL CERCLE DEL MANAGEMENT ESPORTIU

Resultats específics d'aprenentatge

L'estudiant després d'estudiar el capítol i realitzar els exercicis, serà capaç de:

- ☐ Crear i definir ofertes de serveis i activitats.
- ☐ Distribuir de forma coherent els horaris de personal, d'activitats i serveis.
- ☐ Definir accions per valorar la satisfacció de clients i del personal.

Contingut

- 7.1. Oferta de serveis i activitats: aspectes clau a tenir en compte per poder definir-la.
- 7.2. Els horaris de personal: com distribuir les hores de treball i el tipus d'activitat.
- 7.3. Els horaris d'activitats: com gestionar i distribuir l'oferta d'activitats i serveis en funció del projecte, el públic objectiu i els objectius d'empresa.
- 7.4. El preu de les activitats i serveis: arguments i eines per definir-los.
- 7.5. Valoració de la satisfacció dels empleats.
- 7.6. Valoració de la satisfacció dels clients.

4. METODOLOGIA D'ENSENYAMENT I APRENENTATGE

En cadascun dels temes anteriorment exposats, establim el marc teòric mitjançant l'exposició i explicació per part del professor, analitzarem casos pràctics reals, els alumnes buscaran informació sobre alguns temes concrets i l'exposaran a classe als seus companys generant fòrums d'intercanvi i discussió i desenvoluparan un projecte de gestió esportiva en el qual aplicaran tot el coneixement que s'haurà impartit en les sessions.

5. SISTEMA D' AVALUACIÓ

D'acord amb el Pla Bolonya, el model premia l'esforç constant i continuat de l'estudiantat. Un 40% de la nota s'obté de l'avaluació contínua de les activitats dirigides i el 60% percentatge restant, de l'examen final presencial. L'examen final té dues convocatòries.

La nota final de l'assignatura (NF) es calcularà a partir de la següent fórmula:

- **NF = Nota Examen Final x 60% + Nota Avaluació Continuada x 40%**
- Nota mínima de l'examen final per calcular la NF serà de 40 punts sobre 100.
- L'assignatura queda aprovada amb una NF igual o superior a 50 punts sobre 100.

Activitats d'avaluació contínua:

Tipus d' activitat	Descripció	% Avaluació contínua	
Lliuraments:			40 %
Lliurament individual	Fitxa Missió, Visió i Valors	4%	1,6%
Lliurament individual	Anàlisi DAFO, CAME i SMART	4%	1,6%
Lliurament grupal	Fitxa reunions efectives	4%	1,6%
Treball Grupal	Exposició Estudi Mercat	30%	12%
Lliurament grupal	Roll Play vendes	4%	1,6%
Lliurament grupal	Objeccions i solucions	6%	2,4%
Lliurament individual	Inscrita i funcions	4%	1,6%
Lliurament individual	Sistema DISC	4%	1,6%
Lliurament individual	Anàlisi xerrada convidats	6%	2,4%
Lliurament individual	Gràfica capacitats personals	4%	1,6%
Lliurament grupal	Proposta horària	15%	6%
Lliurament grupal	Proposta quotes	15%	6%
Questionaris:			0 %
Examen final:			60 %
	Examen final	100%	

6. BIBLIOGRAFIA

6.1 BIBLIOGRAFIA BÀSICA

- ☐ García Fernández, J., & Sañudo Corrales, B. (2011). Direcció i innovació en la indústria del fitness. Editorial Wanceulen, S.L.
- ☐ Gálvez, P. (2020). Economia, gestió i esport. Editorial Reus.
- ☐ Quesada, S., & Díez, M. D. (2018). Direcció de centres esportius: Principals funcions i habilitats del director esportiu. Editorial Paidotribo.
- ☐ Sánchez Martín, J. (2019). Business & fitness: El negoci dels centres esportius. Editorial Panamericana.

6.2 BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTÀRIA

- ☐ Chiesa de Negri, C. (2014). Vendre és molt més. McGraw-Hill.
- ☐ Covey, S. R. (2013). Els 7 hàbits de la gent altament efectiva (25.a ed.). Paidós.
- ☐ Corb, J. (2014). Què fer amb les teves pors. Empresa Activa.
- ☐ Johnson, S. (1999). Qui s'ha portat el meu formagla? Empresa Activa.
- ☐ Küppers, V. (2017). Viure la vida amb sentit. Plataforma Editorial.
- ☐ Martínez Abascal, E. (2017). Finances per a directius (2.a ed.). McGraw-Hill Interamericana.
- ☐ Vila Porta, J. (2021). Èxit! Petits canvis, grans resultats comercials. LID Editorial Empresarial.