

Derecho

Curso

DERECHO Y GESTIÓN DEPORTIVA

DERECHO

Presentación

Esta es la tercera edición de un curso dirigido a todos aquellos interesados en el mundo del deporte y en conocer los aspectos básicos que les permitan trabajar en la industria deportiva. A través de ejercicios prácticos, los participantes aprenderán las nociones elementales en materia de derecho, mercadeo y gestión deportiva. Al inicio del curso se planteará un caso hipotético sobre el cual los participantes tendrán que trabajar y hacer una presentación ante un panel que estará conformado por altos directivos de asociaciones deportivas de importante nivel nacional e internacional. De igual forma, **los participantes tendrán actividades de campo en la que se trasladarán al Estadio Nemesio Camacho del Campin para aprender como se organiza en la práctica un partido de la Liga Águila del fútbol profesional colombiano**. A través de una metodología práctica y vivencial, los participantes podrán tener y recibir experiencias reales, del día a día del mundo deportivo.

Reciba más información dejando sus datos aquí:

Objetivo

Introducir a los participantes al mundo del derecho, el mercadeo y la gestión deportiva, a través de la implementación de fundamentos esenciales de cada una de estas áreas.

Contenido

Módulo I – Uso de la Tecnología en el deporte

Big Data y Short Data. Análisis de estadísticas.

¿Cómo afecta la tecnología al deporte?

¿Dopaje tecnológico?

Uso del VAR en el fútbol.

¿Quiénes están en el mercado de la tecnología en el deporte?

Módulo II – Redes Sociales en el deporte

¿Qué hace un community manager?

¿Todos los clubes y deportistas deberían tener redes sociales?

¿Se puede generar hinchada desde las redes sociales?

¿Cómo se mide el éxito de una cuenta en redes sociales?

Casos de éxito y de fracaso.

Módulo III – Fair Play Financiero

¿Qué es el Fair Play Financiero?

¿Las reglas del Fair Play Financiero se pueden aplicar a todos los deportes?

¿Cómo se han desarrollado las normas de Fair Play Financiero a nivel deportivo internacional?

Casos internacionales (PSG/Neymar, Manchester City, entre otros) y casos nacionales.

Módulo IV – Estrategias Financieras para lograr la estabilidad económica de las asociaciones deportivas

Estrategias de ventas.

Impacto de la Boletería en el presupuesto general. Distribución de ingresos y control de egresos. Política de Atención al Aficionado.

Derechos Televisivos y su importancia financiera en la Industria Deportiva. Aspectos legales de las estructuras societarias de las asociaciones deportivas. Ejercicio práctico.

Módulo V - Patrocinio

Territorios deportivos: Identificar el escenario para construcción de marca con deporte. Elección estratégica de patrocinios deportivos: Puntos de contacto entre marca y deporte. Estructuración de propuesta y contratación: Aspectos legales aplicados al marketing que definen la ejecución.

Celebridades y marca personal deportiva: Convertir a los deportistas en las nuevas celebridades. Activación del patrocinio.

Definición de objetivos y ejes de contenido. Planeación estratégica.

Marketing en tiempo real. Ejercicio práctico.

Módulo VI - Mercadeo Deportivo

¿Qué es y para qué sirve el marketing deportivo?

¿Cómo la pasión influye en nuestra forma de actuar y tomar decisiones?

Consumidor del deporte y tendencias: ¿Quién es? ¿Qué lo mueve? ¿Qué consume? ¿Cómo se informa?
¿Hacia dónde va?

Categorización del marketing deportivo: Management, celebrity endorsement, patrocinios colectivos, eventos, activaciones, experiencias, digital, venue naming, cobranding, merchandising, speakers y capacitación.

Ejercicio práctico.

Módulo VII – Derecho Deportivo y Contratos Deportivos

Conceptos generales de derecho deportivo. Asuntos a tener en cuenta para la redacción de contratos. ¿Dónde se resuelven los conflictos derivados de contratos deportivos?

Tips que se deben tener en cuenta durante la negociación de contratos deportivos. Pautas generales para la redacción de contratos deportivos. Enfoque para profesionales no abogados.

Ejemplos de malos contratos y lo que ello significa en dinero.

Ejercicio práctico.

Módulo VIII – Estrategia Comunicacional

Formas de dirigirse al público, a la hinchada, y a terceros en general.

Protocolos de comunicación y protocolos de crisis.

Estrategia Comunicacional para organizaciones deportivas.

Trato con la prensa y periodistas.

Módulo IX – Organización de Eventos Deportivos

Aspectos logísticos, operativos y estratégicos para la organización de un partido de fútbol. Visita a la DIMAYOR para participar directamente en la preparación de un partido.

Módulo X – Caso Hipotético

Presentación por parte de los participantes de sus soluciones a un caso hipotético de un Club de

Fútbol con varios problemas.

Metodología

Las clases tendrán una mezcla entre método magistral y ejercicios prácticos.

a. Método Magistral: Cada módulo empezará con una introducción unilateral del tema orientada por el profesor, quien aportará las herramientas necesarias para poder completar los ejercicios prácticos posteriores. Aunque la presentación es unilateral, el profesor promoverá la participación de los estudiantes a través de preguntas y discusiones que lleven a un mejor entendimiento de los temas planteados.

b. Método Socrático: Antes de cada clase se le indicará a los alumnos cual es la lectura que deben estudiar para la próxima clase. Normalmente estas lecturas serán casos reales sobre temas deportivos. La idea es que se genere una discusión entre los alumnos y el profesor.

c. Ejercicios Prácticos: Posterior a la presentación magistral, cada módulo terminará con un ejercicio práctico en el que se afianzarán los conocimientos. Estos ejercicios variarán dependiendo del módulo, pero incluyen negociaciones simuladas, juicios simulados, visitas a entidades deportivas, organización de eventos deportivos, etc.

Así mismo, al final del curso, los participantes deberán presentar un proyecto de manejo de clubes de fútbol ante un panel de invitados calificados.

Profesor

Eduardo Silva Meluk

Administrador de empresas con especialización en finanzas. Fue presidente del club Independiente Medellín de Colombia, así como también el representante legal del Club Millonarios.

Iván Novella

Internacionalista de la Universidad del Rosario con una Maestría en el Instituto de Empresa de Madrid. Actualmente se desempeña como Gerente Deportivo de la DIMAYOR y entre sus funciones se destaca: i) dirigir y controlar el área de inscripciones de jugadores profesionales, ii) ejecutar los contratos en materia de publicidad de la entidad, iii) dirigir y controlar la logística y organización de los partidos de fútbol profesional, y iv) representar a la entidad ante el gobierno en materia de seguridad en los estadios.

Julián Duque

Diseñador Industrial de la Universidad Javeriana. Director de la empresa Diptongo dedicada al manejo de redes sociales. Ha trabajado en campañas y en manejo de cuentas de redes sociales de varios clubes deportivos a nivel nacional e internacional. De igual forma, su empresa ha participado en la realización de campañas publicitarias de empresas como Pepsi, Bimbo, Unesco, entre otros.

Luis Fernández

Abogado de la Universidad Católica Andrés Bello (Caracas – Venezuela). LLM en Georgetown University Law Center (Washington DC – USA), Candidato en el Instituto Superior de Derecho y Economía al LLM en International Sports Law (Madrid – España); Especialista en Derecho del Trabajo de la Universidad Central de

Venezuela (Caracas – Venezuela – Por presentar tesis). Profesor de la Universidad Católica Andrés Bello en Caracas-Venezuela y de la Universidad de Los Andes en Bogotá-Colombia. Ha dictado conferencias en distintos países y cuenta con amplia experiencia en temas laborales, litigios y conflictos deportivos.

Carolina Jaramillo

Comunicadora social y periodista, Magister en periodismo en la Universidad Rey Juan Carlos I de Madrid España, cuenta con amplia experiencia en el desarrollo de estrategias de comunicación y marketing deportivo, y en el manejo de campañas y patrocinios multiplataformas (ATL, BTL, digital y social, OOH, sponsors, celebridades, etc.) Directora y fundadora de SCORE SPORTS MKT agencia de marketing deportivo. Periodista y colaboradora de distintos medios en televisión, radio, prensa y digital. Fue columnista del periódico Publimetro. Ha desarrollado su carrera profesional en diferentes países dentro de los que se encuentra Estados Unidos y España.

Saúl Zambrano Quintero

Comunicador Social de la Universidad Javeriana y coordinador del Sistema de Licenciamiento de Clubes de la DIMAYOR. Tiene experiencia en manejo de marca, sports marketing, relaciones públicas, contratos, patrocinios, activaciones, mercadeo digital y responsabilidad social. Experiencia en la generación de estrategias para el crecimiento en la participación de marca y desarrollo de acciones de responsabilidad social entorno al fútbol. Trabajó en Adidas Colombia en el área de mercadeo y manejo de campañas digitales.

Juan Raúl Mejía

Comunicador Social de la Universidad Javeriana y coordinador del Sistema de Licenciamiento de Clubes de la DIMAYOR. Director de Comunicaciones de la Federación Colombiana de Fútbol. Candidato al MBA con Énfasis en Dirección de entidades deportivas de la Universidad Sergio Arboleda.

Dirigido a

Profesionales interesados en conocer sobre la industria del deporte. Incluyendo abogados, administradores, contadores, comunicadores sociales, ingenieros, psicólogos, entre otros.

Duración, horario, lugar

Fecha: 7 de septiembre al 6 de octubre de 2018

Horario: Viernes 5:00 p.m. a 9:00 p.m.
Sábado 8:00 a.m. a 12:00 p.m.

Duración: 5 semanas - 40 horas

Lugar: Universidad de los Andes- Sede Norte

Inversión

\$2,480,000 hasta el 23 de agosto

\$2,728,000 hasta el 3 de septiembre

Consulte nuestra política de descuentos.

Certificado

La Universidad de los Andes otorgará un certificado de participación, a los asistentes que cumplan con los requisitos académicos definidos por el Departamento y hayan cursado como mínimo el 85% de horas programadas programadas.

Modalidades de pago

Pago electrónico⁽¹⁾

Pago en efectivo o cheque⁽²⁾

Pago con tarjeta Débito y Crédito en la oficina de Educación Continuada

Carta de Compromiso de la empresa⁽³⁾

(1) Si va a realizar transacciones en línea con su tarjeta débito o crédito Visa, Mastercard o American Express, puede ingresar al link <http://inscripcioneseduconti.uniandes.edu.co> o a los banners 'Inscríbese' o 'Pago electrónico' de la página web <http://educacioncontinuada.uniandes.edu.co>. Por favor seleccione el curso y siga las instrucciones del sistema. En caso que la tarifa con la que va a cancelar no se encuentre habilitada, por favor comuníquese al 332 43 63.

(2) Para realizar pagos en efectivo o cheque es necesario expedir un documento con el cual puede dirigirse a cualquier sucursal del Banco de Bogotá a realizar la transacción. Comuníquese al 332 43 63 para la expedición.

(3) Carta de la entidad en la que solicita su inscripción y se compromete a realizar el pago correspondiente, a favor de la Universidad garantizando su participación. Por favor tenga en cuenta las siguientes recomendaciones: La carta debe enviarse en papelería oficial de la entidad con el Número de Identificación Tributaria (NIT), la dirección, correo electrónico, número telefónico. Debe ser firmada por la persona facultada para autorizar el pago; la Universidad confirmará con la entidad la inscripción de sus funcionarios y expedirá la factura de pago; la no asistencia de las personas inscritas, no exime a la entidad de la responsabilidad del pago. Comuníquese al 332 43 63 para solicitar el formato.

Notas

Eventualmente la Universidad puede verse obligada, por causas de fuerza mayor a cambiar sus profesores o cancelar el curso. En este caso el participante podrá optar por la devolución de su dinero o reinvertirlo en otro curso de Educación Continuada que se ofrezca en ese momento, asumiendo la diferencia si la hubiere.

Mayores Informes

Dirección de Educación Continuada
Edificio Aulas, Cra. 1ª No. 19 - 27 Oficina AU 110
<http://educacioncontinuada.uniandes.edu.co>
E-mail: educacion.continuada@uniandes.edu.co

Tel Directo: (57-1) 3324363 Tels.: (57-1) 339 4949 / 99, Ext. 2204