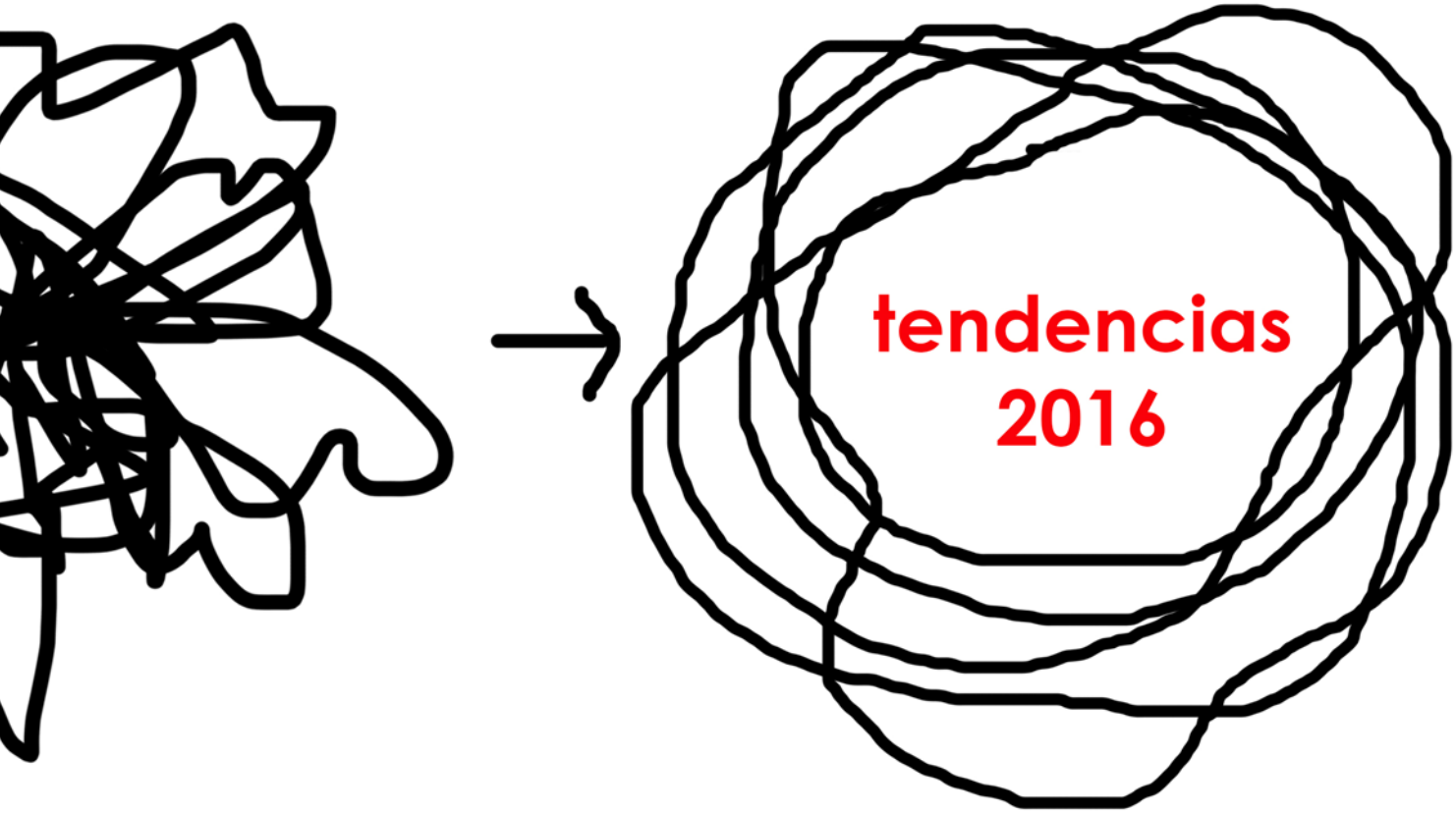
CREACIÓN DE VALOR. TECNOLOGÍA



El reto de ser diferente y/o tecnológico

18 de febrero
Hotel Antequera Golf

Patrocina:

Colaboran:

www.masenweb.com
Solicita más información en:
operaciones@masenweb.com
*Si eres proveedor consulta las restricciones

1/ INTRODUCCIÓN

En esta sesión haremos una propuesta de valor para conocer lo que el usuario realmente quiere y no lo que simplemente creemos que le podría gustar. ¿somos capaces de impactarle? Expondremos un modelo de trabajo que se puede aplicar a la empresa de forma inmediata.

Por otra parte es importante saber que la tecnología resulta interesante siempre y cuando aporte algún beneficio a quien hace uso de ella, de lo contrario puede resultar novedosa y atractiva en un principio pero se olvida después. Durante el curso se presentarán las tendencias que ya forma parte de las personas, tal como wearables, aplicaciones y smartwatches, así como la tecnología que ha llegado para facilitar la gestión de los propios centros deportivos, tanto en el equipamiento como los diferentes software que existen en el mercado.

Por último dejaremos a los técnicos trabajar con toda su energía las nuevas tendencias de entrenamiento de máxima eficacia.

2/ PROGRAMA DE GESTIÓN

MªÁngeles de Santiago

Licenciada en Ciencias Económicas, rama de Empresas, en ICADE (Universidad Pontificia de Comillas): Especialidad de Marketing. Programa de Dirección de Empresas por MBS Houston University. Programa de Desarrollo Directivo (PDD) por el IESE de Madrid (Universidad de Navarra).

Durante sus más de 20 años de experiencia profesional ha desempeñado numerosas responsabilidades en muchos ámbitos, destacando las áreas de marketing, comercial y gestión deportiva. Es Propietaria y Gerente del MANAGEMENT AROUND SPORTS (MAS), empresa de formación y consultoría orientada a la gestión de las instalaciones deportivas, y representante en España de IHRSA.

Adicionalmente Ponente en foros nacionales e internacionales: Convención IHRSA en Estados Unidos, Consejería de Deportes Comunidad Castilla La Mancha, y colaboradora en el diseño de numerosos eventos de formación del sector. Desde hace diez años es Miembro del Consejo Europeo de IHRSA.

Vamos a crear tu propuesta de valor

La fidelización de clientes se ha convertido en la principal preocupación de los gestores de centros deportivos. Los usuarios no se sienten fidelizados a ninguna marca porque entienden que no hay diferencia entre el servicio que ofrece un centro y otro. A partir de este concepto nace el trabajo de “creación de propuesta de valor”. En esta sesión se mostrarán de forma práctica la dinámica para crear una propuesta de valor en nuestra empresa que nos permita ofrecer al usuario algo realmente novedoso.

Se trata de una sesión muy dinámica en la que se trabajará con ejemplos reales los pasos para lograr cambiar el entorno de trabajo actual dentro de las empresas y reorganizar la estructura de servicios. Para ello se abordarán:

- **El concepto Canvas/lienzo y propuesta de valor**
- **La importancia de la definición del cliente objetivo**
- **El cliente y sus deseos**
- **El producto ideal**
- **El proceso de encaje**
- **La sabia dinámica de prueba-error**

Invitados a la charla de café

¿Cómo se consiguen productos y servicios relevantes?

_Francisco Miras (Gerente de Ego Sport)

_Javier Bozalongo (Dir. Operaciones Viding)

Jorge Rosales

Licenciado en Comunicación y Relaciones Públicas (con Matrícula de Honor) por la Universidad Latinoamericana de México, Máster en Comunicación Periodística, Institucional y Empresarial por la Universidad Complutense de Madrid, Técnico Superior en Marketing por el Centro de Estudios Financieros de Madrid y recientemente ha realizado un curso de "Social Media for Journalist" con la Texas University, Austin.

Durante los últimos años su actividad profesional se centra en la consultoría y desempeño de responsabilidades en el ámbito de la Comunicación y el Marketing para diferentes clientes.

Responsable de las áreas de Clientes, Comunicación y Marketing en MAS: siendo responsable del Plan de Marketing y Medios.

Creador de una red social interna para el sector del fitness en España.

Formador en Comunicación 2.0.

Anteriormente también ha trabajado en medios de comunicación y empresas multinacionales, siempre en departamento de comunicación tanto interna como externa.

Adicionalmente, es Profesor en Redes Sociales y Comunicación en el programa Master de Entrenamiento Personal del INEF de Madrid y del Curso de Gestión de Instalaciones Deportivas y Profesor de Comunicación Eficaz en el Curso de Calidad y Atención al Cliente, ambos en colaboración con FNEID

Para qué sirve la tecnología en los centros Fitness

Los usuarios de gimnasio y deportistas son cada vez más profesionales y exigentes, y demandan información veraz sobre sus entrenamientos. La tecnología pone en sus manos la opción de acceder a ella, siempre con el objetivo de mejorar y conocerse a fondo.

La tecnología nos acompaña en nuestro día a día y llega para hacer las cosas más fáciles conectando todos los elementos de nuestra vida diaria. Las personas se interesan cada vez más por su salud y nosotros debemos ofrecer un servicio, que además de ser una experiencia de cliente, tenga como beneficio mejorar la vida de nuestros socios. En el curso veremos las siguientes temáticas que nos darán una fotografía de cómo podemos aplicar la tecnología a nuestros centros:

- **Las wearables en el deporte**
- **Aplicaciones: ¿Necesito una App para mi centro?**
- **Herramientas para construir acciones de gamificación**
- **Las redes sociales**
- **Otra tecnología que nos puede ayudar**

Invitados a la charla de café

¿Es la tecnología un aliado o un enemigo de los centros deportivos?

_Josep Escutia (Director de Formación SERVIOCIO)

_Jerónimo García (Docente e investigador de la Universidad de Sevilla)

_Rubén Nieto (Dir Comercial Technogym)

3/ PROGRAMA PARA TÉCNICOS

Sesión

Iván Gonzalo

Licenciado en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte.
Máster Oficial en Investigación CAFYD.
Postgrado en Nutrición Deportiva (UCA).
Postgrado en Entrenamiento Funcional (CAECE).
Postgrado en Entrenamiento de Fuerza y Potencia (UCO)
Entrenador Personal Certificado (ACE, ACSM, RU, FEH, NSCA-CPT*, D, FEDA).
CSCS*, D, Director Asociación Profesional de Entrenamiento Personal (APEP).
Coordinador Máster en Entrenamiento Personal (UPM).
Creador de la Metodología Elements™ y director de investigación del Elements Research Group.

HIIT & Watts Training

1.El control de la intensidad como factor clave del entrenamiento.
2.Nuevas perspectivas del entrenamiento continuo: sácale el máximo rendimiento al “cardio”.
3.Intervalos de Alta Intensidad: Efectos, Componentes y Programación.
4.Watts Training: Una nueva forma de control y motivación para tu entrenamiento.

4/ INFORMACIÓN

¿A quién va dirigido?

Sesión de mañana. PROGRAMA DE GESTIÓN

- Consejo de administración o junta directiva
- Directores generales
- Gerentes y directores de área
- Profesionales que tengan a su cargo un equipo de personas o aspiren a tenerlo
- Responsables área de formación y RRHH

Sesión Technogym. PROGRAMA PARA TÉCNICOS

- Entrenadores Personales
- Técnicos de sala
- Directores técnicos
- Técnicos polivalentes
- Estudiantes

Horario

_ 10:45 - 11:15 h	*Entrega de acreditaciones*
_ 11:15 - 11:30 h	Bienvenida de MAS y AEDA
_ 11:30 - 13:00 h	**Vamos a crear tu propuesta de valor. Ponente: Ángeles de Santiago**
_ 13:00 - 13:20 h	*Descanso*
_ 13:20 - 14:45 h	**Para qué sirve la tecnología en los centros Fitness. Ponente: Jorge Rosales**
_ 15:30 - 18:30 h	**Sesión teórica / práctica HIIT & Watts Training. Ponente: Iván Gonzalo**

Precios

	Hasta el 10 de Febrero	Desde el 10 de Febrero
Precio	25€	50€
Clientes MAS, Technogym, NutriSport y Thomas Wellness	GRATIS	GRATIS
Sesión de tarde		GRATUITA (por cortesía Technogym)

Compra entradas

Lugar

Hotel Antequera Golf

Hotel Antequera Golf
Santa Catalina s/n
29200 Antequera, Málaga

Patrocina:

TECHNOGYM
The Wellness Company™

Colaboran:

NutriSport

THOMAS WELLNESS GROUP

Para más información:
Javier Tripiana
Móvil: 665 657 944
operaciones@masenweb.com
www.masenweb.com