

Curso de formación en

VENTA PROFESIONAL DE PATROCINIOS

para gestores no profesionales en
clubes de cualquier dimensión.



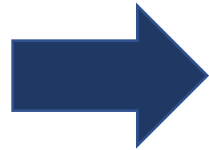
¿POR QUÉ ESTE CURSO?

La gestión del patrocinio ha alcanzado un alto grado de sofisticación. Hoy día, las empresas analizan exhaustivamente cada euro que se destina a patrocinio para garantizar una rentabilidad que justifique la inversión que se va a realizar.

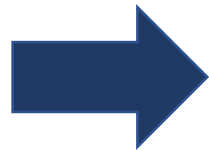
Para optar a obtener esos patrocinios, las entidades deportivas necesitan contar con gestores capaces de desenvolverse con éxito en un entorno tan altamente tecnificado. Pero la realidad es que solo los clubes económicamente más potentes pueden asumir la contratación de profesionales especializados en la búsqueda, negociación, cierre y gestión de contratos de patrocinio.

El objetivo de este plan de formación es dotar a las entidades deportivas que no cuentan con estos recursos, de los conocimientos y herramientas necesarios para que sus propios gestores y colaboradores adquieran el grado de profesionalidad que les permita acceder a cualquier tipo de empresa y negociar propuestas que multipliquen sus ingresos por patrocinio.

¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?



Clubes y entidades, de cualquier dimensión y modalidad deportiva, que necesitan incrementar sus patrocinios e ingresos comerciales pero carecen de estructura profesional para acometer esta función.



Directivos y colaboradores de clubes deportivos que desempeñan, de forma no profesional, tareas de búsqueda y gestión de patrocinios sin contar con una formación específica en este campo.

VENTAJAS CLAVE

- ❖ Programa formativo único en el mercado, diseñado específicamente para clubes de base y no profesionales que cuentan con pocos recursos económicos.
- ❖ Su bajo coste económico garantiza una amortización de la inversión muy fácil y rápida.
- ❖ Formación modular y progresiva, que ofrece la respuesta idónea a la dimensión y necesidades específicas de cada club.
- ❖ Se imparte de forma individualizada para cada club, lo que permite adaptar los contenidos a sus características y peculiaridades.
- ❖ Fechas y horarios de realización acordados con el club.

ESTRUCTURA

NIVEL 1

Apropiado para modestos clubes de base. Ofrece conocimientos y herramientas prácticas que les permitirán obtener con facilidad patrocinios de pequeñas empresas locales.



NIVEL 2

Destinado a las entidades con un alcance territorial más amplio. Este nivel intermedio facilita las claves para un acercamiento efectivo a empresas medianas y grandes.



NIVEL 3

Adecuado para entidades no profesionales de categoría nacional. Otorga a los participantes los conocimientos necesarios para desarrollar proyectos altamente tecnificados con empresas de cualquier dimensión, incluso grandes multinacionales.

** Para cursar un Nivel es imprescindible haber realizado previamente los anteriores.*

ÁREAS TEMÁTICAS

**¿QUÉ
PODEMOS
VENDER?**

DOMINAR LAS CLAVES PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UN PRODUCTO ALTAMENTE ATRACTIVO PARA LAS MARCAS Y SABER OTORGAR EL VALOR ADECUADO A CADA ACTIVO CONVERTIRÁ NUESTRA ENTIDAD EN UN IMÁN PARA LOS PATROCINADORES

**¿A QUIÉN SE
LO VAMOS A
VENDER?**

IDENTIFICAR CON PRECISIÓN Y EFICACIA AL CLIENTE POTENCIAL, SABER CON QUÉ CRITERIOS VALORA LAS PROPUESTAS QUE RECIBE Y CÓMO SON SUS PROCESOS DE DECISIÓN, OPTIMIZARÁ EL ÉXITO DE NUESTRA TAREA COMERCIAL

**¿CÓMO LO
PODEMOS
VENDER?**

EL PROCESO DE CONTACTO, PRESENTACIÓN, NEGOCIACIÓN Y CIERRE DE PROYECTOS DE PATROCINIO PLANTEA ASPECTOS ÚNICOS QUE LO DIFERENCIAN DE CUALQUIER OTRO PRODUCTO Y QUE ES NECESARIO CONOCER PARA LLEVAR LA VENTA A BUEN FIN.

NIVEL 1

CONTENIDOS

SESIÓN 1

- ¿Por qué no consigo patrocinadores? Actualizar el enfoque comercial
- El patrocinio no es publicidad. No desperdices su enorme potencial.
- Cuestión de ROI: el patrocinio tampoco es mecenazgo
- Optimización de nuestro inventario de activos patrocinables
- El valor de la visibilidad de marca según el tipo de cliente

SESIÓN 2

- ¿Cuándo es útil el patrocinio para una empresa?
- El valor clave de una propuesta de patrocinio
- Diferentes audiencias, diferentes objetivos. Construir nuevos mercados.
- Facilita y justifica la generación de ingresos al patrocinador
- La selección del cliente potencial: observa tu lista de activos

SESIÓN 3

- Envío indiscriminado de propuestas y paquetes: así lo ve el patrocinador
- El proceso de contacto y seguimiento: optimiza tu esfuerzo
- El contrato de patrocinio: evitar evitar errores y fuentes de conflicto.
- Conocimientos imprescindibles para vender patrocinio con éxito
- Revisión global del proceso

NIVEL 2

CONTENIDOS

SESIÓN 1

- De clubes deportivos a empresas de deporte
- Saltar de la publicidad al patrocinio: La asociación club - patrocinador
- Sin activación no hay patrocinio
- El punto diferencial: ¿Puede la marca alcanzar sus objetivos sin mi ayuda?

SESIÓN 2

- Limpiar nuestro inventario de activos "sin valor"
- ¿Contra quien compites? ¿Quién se lleva los presupuestos de patrocinio?
- El interlocutor clave: ¿quién decide el patrocinio en una empresa?
- El objetivo a alcanzar en la primera reunión
- La intermediación de las agencias en la búsqueda de patrocinios

SESIÓN 3

- ¿Cuándo presentar nuestra propuesta? ¿Es realmente necesaria?
- Definición de diferentes audiencias (espectadores, jugadores, familiares, instituciones, negocios...)
- Errores que arruinan la firma de un acuerdo de patrocinio
- Reportes de cumplimiento del acuerdo

NIVEL 3

CONTENIDOS

SESIÓN 1

- Trabajar para convertirse en un producto atractivo:
- Uso del software Evaluación de Propiedad
- Activación dinámica: Beneficios y peligros para la entidad
- Distribución de la cartera de patrocinadores.

SESIÓN 2

- Uso de la plantilla de definición de audiencias
- ¿Y cómo se construye una audiencia atractiva? Captura de datos
- Invertir para vender: RRPP para generar contactos y ganar influencia
- Objetivos y KPI's del acuerdo: asegurar la renovación del patrocinio

SESIÓN 3

- El equipo comercial de la entidad
- Uso del software HGP (Herramienta de Gestión de Patrocinios)
- Modelos de medición de resultados del patrocinio
- Alianzas que te harán crecer: planteamiento de ofertas conjuntas
- Case Studies

DESARROLLO

- ❖ El Curso se centrará en facilitar a los participantes **las claves prácticas** que facilitan la obtención de patrocinios.
- ❖ Cada sesión formativa distribuye su tiempo en la **explicación teórica** de los temas tratados, el **análisis de casos reales** y un espacio para la **resolución de dudas** y la discusión en grupo.
- ❖ La duración de **cada sesión** formative oscila **entre dos y tres horas**, según los temas tratados y las dudas que puedan surgir entre los asistentes.
- ❖ **Cada Nivel** se imparte a lo largo de **3 sesiones** formativas.
- ❖ Las sesiones formativas se llevarán a cabo de forma **presencial en las instalaciones del club**.
- ❖ Los **días y horas** de celebración de las sesiones serán **acordados con el club**. Se recomienda no más de una sesión por semana.

¿QUÉ INCLUYE?

La matriculación en cada nivel incluye los siguientes conceptos:

- Asistencia hasta un máximo de **cinco miembros de la entidad** en la misma matrícula (previa inscripción y acreditación de pertenencia).
- **Adaptación de los contenidos** a las necesidades específicas de la entidad.
- Sesiones de **formación presencial**.
- **Documentación del curso** y manuales en PDF.
- **Software de gestión** de patrocinios (solo Nivel 3)
- **Certificado** de asistencia para los participantes.
- **Asesoramiento y apoyo** personalizado durante 2 meses, vía email, en las negociaciones que lleve a cabo el club.

Precios por Nivel y Curso Completo:



** I.V.A. no incluido*

¿QUIÉN IMPARTE EL CURSO



Antonio Vázquez es socio fundador y director de **BrokenB Sport & Marketing**, (agencia de marketing deportivo) y director del **Foro de Impulso al Deporte de Alto Nivel** (iniciativa auspiciada por el CSD, COE, CPE y LaLiga Sports).

Profesional con una larga trayectoria en marketing del deporte, cuenta con un profundo conocimiento del ecosistema del patrocinio.

Ha trabajado en proyectos de diversa índole para instituciones deportivas, clubes, deportistas y marcas patrocinadoras, entre los que se encuentran:

- ✓ **Entidades:** *LaLigaSports, Plan A.D.O., Federación Española de Motonáutica, Programa Universo Mujer (C.S.D.), Fundación Iker Casillas (1KWorld), Instituto Valenciano de Motociclismo.*
- ✓ **Deportistas:** *Ángela Pumariega (Oro en Londres 2012), Lili & Elsa (Beach Voley World Tour), Kirian Mirabet (Mundial de Enduro), Julia Castro (Copa Mundial Kitesurf), Maikel Melero (Campeón Mundial Motocross Freestyle), Marcela Quinteros (Olímpica Parabádminton).*
- ✓ **Equipos y clubes:** *Málaga C.F., Scuderia Toro Rosso F1, Elche C.F., Real Madrid C.F., Spirit of Valencia Powerboat Team, Peugeot España Rally Team, Leopard Racing (Campeón Mundial Moto 3), Albacete Truck Racing Team (Campeón de Europa de camiones), Balonmano Alcobendas (Ligas ASOBAL y Guerreras Iberdrola).*
- ✓ **Eventos deportivos:** *Pantin Classic Galicia Pro (Liga Mundial de Surf), Juegos Universitarios Euro Madrid 2015, Liga Brave Mediterráneo.*
- ✓ **Empresas:** *Volkswagen, Movistar, Chevrolet, diario Marca, CEPSA Sports.*

*Por favor, no imprimas este documento si no es absolutamente necesario.
¡PRESERVEMOS EL ENTORNO QUE HEREDARÁN NUESTROS HIJOS!*

¡Gracias por tu atención!

Más información e inscripciones:

cursos@brokenb.es

Antonio Vázquez
Mobile +34 670 457 001

BrokenB Sport & Marketing
C/ José Abascal, 44 1º
28003 – MADRID (SPAIN)
www.brokenb.es

