



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Máster en Representación y Gestión de Artistas y Deportistas + Titulación Universitaria





Elige aprender en la escuela
líder en formación online

ÍNDICE

1 | Somos
Euroinnova

2 | Rankings

3 | Alianzas y
acreditaciones

4 | By EDUCA
EDTECH
Group

5 | Metodología
LXP

6 | Razones por
las que
elegir
Euroinnova

7 | Financiación
y Becas

8 | Métodos de
pago

9 | Programa
Formativo

10 | Temario

11 | Contacto

SOMOS EUROINNOVA

Euroinnova International Online Education inicia su actividad hace más de 20 años. Con la premisa de revolucionar el sector de la educación online, esta escuela de formación crece con el objetivo de dar la oportunidad a sus estudiandes de experimentar un crecimiento personal y profesional con formación eminetemente práctica.

Nuestra visión es ser **una institución educativa online reconocida en territorio nacional e internacional** por ofrecer una educación competente y acorde con la realidad profesional en busca del reciclaje profesional. Abogamos por el aprendizaje significativo para la vida real como pilar de nuestra metodología, estrategia que pretende que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva de los estudiantes.

Más de
19
años de
experiencia

Más de
300k
estudiantes
formados

Hasta un
98%
tasa
empleabilidad

Hasta un
100%
de financiación

Hasta un
50%
de los estudiantes
repite

Hasta un
25%
de estudiantes
internacionales

[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



Desde donde quieras y como quieras,
Elige Euroinnova



QS, sello de excelencia académica
Euroinnova: 5 estrellas en educación online

RANKINGS DE EUROINNOVA

Euroinnova International Online Education ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional, gracias por su apuesta de **democratizar la educación** y apostar por la innovación educativa para **lograr la excelencia**.

Para la elaboración de estos rankings, se emplean **indicadores** como la reputación online y offline, la calidad de la institución, la responsabilidad social, la innovación educativa o el perfil de los profesionales.



[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

ALIANZAS Y ACREDITACIONES



Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

BY EDUCA EDTECH

Euroinnova es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas **instituciones educativas de formación online**. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de **democratizar el acceso a la educación** y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación



ONLINE EDUCATION



Ver en la web

METODOLOGÍA LXP

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.



2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.



Programas
PROPIOS
UNIVERSITARIOS
OFICIALES

RAZONES POR LAS QUE ELEGIR EUROINNOVA

1. Nuestra Experiencia

- ✓ Más de **18 años de experiencia.**
- ✓ Más de **300.000 alumnos** ya se han formado en nuestras aulas virtuales
- ✓ Alumnos de los 5 continentes.
- ✓ **25%** de alumnos internacionales.
- ✓ **97%** de satisfacción
- ✓ **100% lo recomiendan.**
- ✓ Más de la mitad ha vuelto a estudiar en Euroinnova.

2. Nuestro Equipo

En la actualidad, Euroinnova cuenta con un equipo humano formado por más **400 profesionales**. Nuestro personal se encuentra sólidamente enmarcado en una estructura que facilita la mayor calidad en la atención al alumnado.

3. Nuestra Metodología



100% ONLINE

Estudia cuando y desde donde quieras. Accede al campus virtual desde cualquier dispositivo.



APRENDIZAJE

Pretendemos que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva



EQUIPO DOCENTE

Euroinnova cuenta con un equipo de profesionales que harán de tu estudio una experiencia de alta calidad educativa.



NO ESTARÁS SOLO

Acompañamiento por parte del equipo de tutorización durante toda tu experiencia como estudiante

4. Calidad AENOR

- ✓ Somos Agencia de Colaboración N°99000000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.
- ✓ Se llevan a cabo auditorías externas anuales que garantizan la máxima calidad AENOR.
- ✓ Nuestros procesos de enseñanza están certificados por **AENOR** por la ISO 9001.



5. Confianza

Contamos con el sello de **Confianza Online** y colaboramos con la Universidades más prestigiosas, Administraciones Públicas y Empresas Software a nivel Nacional e Internacional.



6. Somos distribuidores de formación

Como parte de su infraestructura y como muestra de su constante expansión Euroinnova incluye dentro de su organización una **editorial y una imprenta digital industrial**.

FINANCIACIÓN Y BECAS

Financia tu cursos o máster y disfruta de las becas disponibles. ¡Contacta con nuestro equipo experto para saber cuál se adapta más a tu perfil!

25% Beca
ALUMNI

20% Beca
DESEMPLEO

15% Beca
EMPRENDE

15% Beca
RECOMIENDA

15% Beca
GRUPO

20% Beca
**FAMILIA
NUMEROSA**

20% Beca
**DIVERSIDAD
FUNCIONAL**

20% Beca
**PARA PROFESIONALES,
SANITARIOS,
COLEGIADOS/AS**



[Solicitar información](#)

MÉTODOS DE PAGO

Con la Garantía de:



Fracciona el pago de tu curso en cómodos plazos y sin interéres de forma segura.



Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:



y muchos mas...



Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Máster en Representación y Gestión de Artistas y Deportistas + Titulación Universitaria



DURACIÓN
1500 horas



**MODALIDAD
ONLINE**



**ACOMPANIAMIENTO
PERSONALIZADO**



CREDITOS
5 ECTS

Titulación

Doble Titulación: - Titulación de Master en Representación y Gestión de Artistas y Deportistas con 1500 horas expedida por EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION, miembro de la AEEN (Asociación Española de Escuelas de Negocios) y reconocido con la excelencia académica en educación online por QS World University Rankings - Titulación Universitaria en Relaciones Públicas con 5 Créditos Universitarios ECTS. Formación Continua baremable en bolsas de trabajo y concursos oposición de la Administración Pública.

[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

como centro acreditado para la impartición de acciones formativas
expide el presente título propio

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con número de documento XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre del curso

con una duración de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de Euroinnova International Online Education.
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXXXX.
Con una calificación XXXXXXXXXXXXXXXX.

Y para que conste expido la presente titulación en Granada, a (día) de (mes) del (año).

NOMBRE ALUMNO/A

Firma del Alumno/a

NOMBRE DE AREA MANAGER

La Dirección Académica







Con Estatuto Consultivo, Categoría Superior del Consejo Económico y Social de la UNED (CCEP) (Plan: Resolución 100/05)

Descripción

La representación y gestión de artistas y deportistas representa una gran oportunidad de negocio, ya que actualmente se trata de una actividad profesional en auge y con una elevada demanda de profesionales altamente cualificados. Por medio del presente master en representación y gestión de artistas y deportistas se ofrecen al alumnado los conocimientos y habilidades profesionales adecuadas para dar respuesta a los diferentes desafíos a los que se enfrenta en su día a día el representante de deportistas y artistas.

Objetivos

Entre los principales objetivos a alcanzar a lo largo del presente Master en Representación de Artistas y Deportistas podemos destacar los siguientes:

- Analizar el concepto de branding y gestión de marca.
- Definir la marca personal y diseñar un plan de comunicación.
- Conocer y aplicar las principales técnicas de Copywriting.
- Gestión de la marca personal en el entorno online.
- Aprender todo lo referente sobre la comunicación interna y externa de la empresa.
- Conocer los aspectos esenciales de la publicidad y las relaciones públicas.
- Adquirir todas las técnicas y conocimientos sobre redes sociales.
- Introducir el coaching como una alternativa que modifique el estilo de vida personal del coachee, ofreciendo un camino de mejora de la calidad de vida.
- Impulsar el desarrollo personal derivado de implantar una cultura de coaching.
- Conocer la función de las administraciones públicas, entre las cuales se encuadran las entidades deportivas.
- Determinar las obligaciones y derechos con los que cuentan estas entidades dentro del Proceso Administrativo.
- Determinar el papel de las administraciones públicas.
- Analizar la gestión de los distintos ámbitos de las artes plásticas y audiovisuales.
- Conocer el marco jurídico español sobre la propiedad intelectual.
- Afianzar conceptos y principios básicos relacionados con la propiedad intelectual.
- Conocer todo lo referente sobre el

IRPF. - Realizar labores relacionadas con el IVA o impuesto sobre sociedades.

A quién va dirigido

El Master en Representación de Artistas y Deportistas está dirigido a profesionales y estudiantes del ámbito del marketing, la comunicación y las relaciones públicas y otros ámbito afines interesados en formarse en esta materia, y acceder a un mercado laboral con un gran potencial de desarrollo, en el que se da una elevada demanda de profesionales cualificados. Igualmente, se dirige a cualquier persona que quiera formarse en esta materia para orientar su carrera profesional a este sector.

Para qué te prepara

Gracias al Master en Representación de Artistas y Deportistas podrás los conocimientos y competencias profesionales en relación a los diferentes campos de actividad directa o indirectamente relacionados con la función de representación de artistas y deportistas profesionales, de forma que puedas alcanzar una perspectiva profesionalizada, realista y versátil sobre este ámbito profesional.

Salidas laborales

Una vez finalizado el Master en Representación de Artistas y Deportistas, habrás obtenido los conocimientos y habilidades fundamentales para trabajar como, representante de artistas y deportistas, actores, cantantes y futbolistas entre otros muchos.

TEMARIO

PARTE 1. GESTIÓN DE LA MARCA PERSONAL: PERSONAL BRANDING

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA MARCA

1. ¿Qué es una marca?
2. Naturaleza y estructura de la marca

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CREACIÓN DE LA MARCA

1. La planificación estratégica
2. Valor de marca: Brand Equity
3. Marcas corporativas y marca producto

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LOS PROCESOS DE COMUNICACIÓN DE LA MARCA

1. Métodos tradicionales de comunicación
2. La marca en el medio online
3. Comunicación visual

UNIDAD DIDÁCTICA 4. GESTIÓN DE MARCA

1. Modelo de arquitectura de marcas
2. El brand manager como gestor
3. Brand meaning management - identidad de marca
4. El storytelling
5. Branded content y product placement
6. Personal branding - cómo crear tu propia marca
7. Otras manifestaciones - cool hunting, detección de insight
8. El packaging
9. Merchandising o la marca convertida en producto
10. Servicios de información tecnológica de la OEPM

UNIDAD DIDÁCTICA 5. INTRODUCCIÓN A LA MARCA PERSONAL

1. Definir la marca personal y el estilo
2. Identificar a la audiencia objetivo
3. Idear tu propia página web
4. Creación de lista de contactos
5. Utilización del social media
6. Diseño y ejecución de un plan de comunicación
7. Herramientas y recursos

UNIDAD DIDÁCTICA 6. GESTIÓN DEL PERFIL EN LINKEDIN

1. Introducción
2. Navegación

[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

3. Plantear una estrategia
4. Creación y diseño del perfil
5. Información profesional
6. Networking y grupos
7. Consejos para aumentar la visibilidad
8. Búsqueda de empleo

UNIDAD DIDÁCTICA 7. COPYWRITING APLICADO

1. Introducción
2. Conectar con la audiencia
3. Call to action
4. Principales Técnicas
5. Apartado \"Sobre mí\"
6. Consejos SEO

UNIDAD DIDÁCTICA 8. PRODUCTIVIDAD PERSONAL

1. Introducción
2. Clasificación de tareas
3. Procrastinación
4. Getting things done
5. Gestión de reuniones
6. El coste de oportunidad
7. Timeblocking
8. Extensiones de Chrome para aumentar la productividad

PARTE 2. RELACIONES PÚBLICAS

MÓDULO 1. COMUNICACIÓN INTERNA Y EXTERNA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA COMUNICACIÓN

1. Definición de comunicación
2. Elementos y características de la comunicación
3. Teorías comunicativas según el contexto
4. Obstáculos comunicativos
5. Tipologías comunicativas

UNIDAD DIDÁCTICA 2. HABILIDADES Y COMPETENCIAS DE LA COMUNICACIÓN

1. Habilidades de la conversación
2. Proceso de escucha
3. Importancia de la empatía en la comunicación
4. Reformulación de comunicaciones
5. Cómo lograr la aceptación incondicional
6. La habilidad de personalizar
7. La confrontación en la comunicación

UNIDAD DIDÁCTICA 3. COMUNICACIÓN EMPRESARIAL

1. Introducción a la comunicación en la empresa
2. Proceso y elementos de la comunicación
3. La calidad de las comunicaciones empresariales
4. Tipos de comunicaciones: Internas y externas
5. Tipologías de comunicación empresarial

UNIDAD DIDÁCTICA 4. POLÍTICAS DE COMUNICACIÓN INTEGRAL EMPRESARIAL

1. PCI o políticas de comunicación integral
2. Formación en comunicación de los directivos
3. Organización de actos públicos
4. Actitudes y comportamientos ante medios de comunicación

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LIDERAZGO EMPRESARIAL

1. Introducción al proceso directivo
2. Características y teorías de liderazgo

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LIDERAZGO Y MOTIVACIÓN LABORAL

1. Conceptualización de motivación laboral
2. Características y teorías de la motivación laboral
3. Liderazgo y motivación
4. Logro de satisfacción laboral

UNIDAD DIDÁCTICA 7. INICIACIÓN A LA NEGOCIACIÓN

1. Definición de negociación
2. Características generales de la negociación
3. Elementos fundamentales
4. Proceso de negociación y fases principales

UNIDAD DIDÁCTICA 8. ESTRATEGIAS Y TÉCNICAS FUNDAMENTALES DE NEGOCIACIÓN

1. Definición de estrategias en negociación
2. Técnicas y tácticas de negociación
3. Elementos prácticos de la negociación

UNIDAD DIDÁCTICA 9. LA IMPORTANCIA DEL SUJETO NEGOCIADOR

1. Características de la personalidad del negociador
2. Habilidades fundamentales que debe desarrollar todo negociador
3. Propiedades del sujeto negociador
4. Tipos de sujetos negociadores

MÓDULO 2. MARKETING RELACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 10. CONCEPTUALIZACIÓN DEL MARKETING RELACIONAL

1. Marketing transaccional vs. Marketing relacional

2. Diferencias entre venta transaccional y venta relacional
3. Marketing relacional como marketing enfocado al cliente
4. Elementos que inciden en el desarrollo del marketing relacional
5. Conceptos integrados en el marketing relacional

UNIDAD DIDÁCTICA 11. LA FIDELIZACIÓN DEL CLIENTE COMO BASE DEL MARKETING RELACIONAL

1. La fidelización como objetivo del marketing relacional
2. Nivel de fidelidad de los clientes
3. Programas de fidelización
4. Objetivos de un programa de fidelización
5. Efecto de los programas de fidelización en los resultados empresariales
6. Implicaciones de la fidelización en el largo plazo

UNIDAD DIDÁCTICA 12. FIDELIZACIÓN DE CLIENTES ONLINE

1. Objetivos y factores de los programas de fidelización online
2. Conceptos de fidelización online
3. Programas multisectoriales
4. Captación y fidelización del cliente en Internet
5. Estructura de un plan de fidelización

UNIDAD DIDÁCTICA 13. HERRAMIENTAS DE ANÁLISIS EN LOS PROGRAMAS DE FIDELIZACIÓN

1. La base de datos
2. Creación de una base de datos
3. Elementos de una base de datos de marketing
4. Calidad de los datos
5. Sistemas de Información Geográfica en Marketing
6. Data mining

UNIDAD DIDÁCTICA 14. LA SEGMENTACIÓN DE CLIENTES COMO PRINCIPAL HERRAMIENTA PARA CONOCER AL CLIENTE

1. Segmentación tradicional vs. Segmentación de marketing relacional
2. Criterios de segmentación
3. Técnicas de análisis y segmentación de clientes
4. Segmentación en Internet
5. Geomarketing y segmentación

UNIDAD DIDÁCTICA 15. MÉTRICAS EN MARKETING RELACIONAL

1. La importancia de medir los resultados
2. Definición de un plan de investigación
3. Tipologías básicas de métricas en el marketing relacional
4. Métricas de clientes
5. Otros indicadores básicos

UNIDAD DIDÁCTICA 16. GENERACIÓN DE LEADS

1. Estrategias para captar leads de calidad
2. Utilización de email marketing para captar leads
3. Utilización de buscadores para la generación de leads
4. El permission marketing

MÓDULO 3. SOCIAL MEDIA Y RELACIONES PÚBLICAS

UNIDAD DIDÁCTICA 17. INTRODUCCIÓN Y CONTEXTUALIZACIÓN DEL SOCIAL MEDIA

1. Tipos de redes sociales
2. La importancia actual del social media
3. Prosumer
4. Contenido de valor
5. Marketing viral
6. La figura del Community Manager
7. Social Media Plan
8. Reputación Online

UNIDAD DIDÁCTICA 18. SOCIAL CRM

1. Introducción
2. Marketing relacional
3. Experiencia del usuario
4. Herramientas de Social CRM

UNIDAD DIDÁCTICA 19. ATENCIÓN AL CLIENTE EN FACEBOOK

1. Introducción
2. Escucha activa
3. Uso de chatbots en Facebook Messenger
4. Información de la Fanpage
5. Gestión de Comentarios
6. Reseñas o valoraciones

UNIDAD DIDÁCTICA 20. ATENCIÓN AL CLIENTE EN TWITTER

1. Introducción
2. Información básica del perfil
3. Agregar un botón de mensaje
4. Configurar mensajes de bienvenida
5. Deep Links
6. Monitorización
7. Gestión de comentarios
8. Gestionar crisis de reputación en Twitter

UNIDAD DIDÁCTICA 21. ATENCIÓN AL CLIENTE EN INSTAGRAM

1. Introducción
2. Información básica del perfil
3. Instagram Direct

4. Gestión de comentarios
5. Herramientas de Análisis y monitorización

UNIDAD DIDÁCTICA 22. GESTIÓN DE LA ATENCIÓN AL CLIENTE EN SOCIAL MEDIA

1. Definir la estrategia
2. Cuentas específicas
3. Identificación del equipo
4. Definir el tono de la comunicación
5. Protocolo de resolución de problemas
6. Manual de Preguntas Frecuentes (FAQ)
7. Monitorización
8. Gestión, seguimiento y fidelización
9. Medición de la gestión de atención al cliente

MÓDULO 4. RELACIONES PÚBLICAS Y GABINETES DE PRENSA

UNIDAD DIDÁCTICA 23. LAS RELACIONES PÚBLICAS

1. Introducción
2. Concepto y definición de relaciones públicas
3. Elementos de las relaciones públicas
4. Análisis de los públicos
5. El contexto económico empresarial actual: las relaciones públicas como práctica de la responsabilidad social
6. Implicaciones del marketing social en las relaciones públicas
7. La integración de las relaciones públicas en el plan de comunicación
8. La efectividad y la investigación en las relaciones públicas
9. Análisis del posicionamiento según Ries y Trout: publicidad vs relaciones públicas

UNIDAD DIDÁCTICA 24. GABINETES DE PRENSA Y NEGOCIACIÓN CON LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN

1. Introducción y planteamiento general
2. Consideraciones preliminares
3. La personalización de las relaciones con la prensa
4. Negociación de las partidas y noticiabilidad
5. Gestión y coordinación
6. Desarrollo del trabajo del gabinete

PARTE 3. COACHING PERSONAL

MÓDULO 1. COACHING PERSONAL

UNIDAD FORMATIVA 1. INTRODUCCIÓN AL COACHING

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ¿QUÉ ES EL COACHING?

1. El cambio, la crisis y la construcción de la identidad
2. Concepto de coaching

3. Etimología del coaching
4. Influencias del coaching
5. Diferencias del coaching con otras prácticas
6. Corrientes actuales de coaching

UNIDAD DIDÁCTICA 2. IMPORTANCIA DEL COACHING

1. ¿Por qué es importante el coaching?
2. Principios y valores
3. Tipos de coaching
4. Beneficios de un coaching eficaz
5. Mitos sobre coaching

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ASPECTOS FUNDAMENTALES DEL COACHING (I)

1. Introducción: los elementos claves para el éxito
2. Motivación
3. Autoestima
4. Autoconfianza

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ASPECTOS FUNDAMENTALES DEL COACHING (II)

1. Responsabilidad y compromiso
2. Acción
3. Creatividad
4. Contenido y proceso
5. Posición "meta"
6. Duelo y cambio

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ÉTICA Y COACHING

1. Liderazgo, poder y ética
2. Confidencialidad del Proceso
3. Ética y Deontología del coach
4. Código Deontológico del Coach
5. Código Ético

UNIDAD FORMATIVA 2. EL PROCESO DE COACHING

UNIDAD DIDÁCTICA 1. COACHING, CAMBIO Y APRENDIZAJE

1. La superación de los bloqueos
2. El deseo de avanzar
3. Coaching y aprendizaje
4. Factores que afectan al proceso de aprendizaje
5. Niveles de aprendizaje

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL PROCESO DE COACHING: ASPECTOS GENERALES

1. Coaching ¿herramienta o proceso?

2. Motivación en el proceso
3. La voluntad como requisito del inicio del proceso
4. Riesgos del proceso de coaching

UNIDAD DIDÁCTICA 3. HABILIDADES RELACIONADAS CON EL PROCESO

1. Introducción
2. Escucha
3. Empatía
4. Mayéutica e influencia
5. La capacidad diagnóstica

UNIDAD DIDÁCTICA 4. FASES EN EL PROCESO DE COACHING

1. Primera fase: establecer la relación de coaching
2. Segunda fase: planificación de la acción
3. Tercera fase: ciclo de coaching
4. Cuarta Fase: evaluación y seguimiento
5. Una sesión inicial de coaching

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EVALUACIÓN I

1. ¿Por qué es necesaria la evaluación?
2. Beneficios de los programas de evaluación de coaching
3. Factores que pueden interferir en la evaluación
4. ¿Cómo evaluar?
5. Herramientas de medida para la evaluación de resultados

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EVALUACIÓN II

1. El final de la evaluación
2. Evaluación externa
3. Sesiones de evaluación continua
4. Tipos de perfiles
5. Cuestionario para evaluar a un coach

UNIDAD FORMATIVA 3. COACH Y COACHEE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL COACH

1. La figura del coach
2. Tipos de coach
3. Papel del coach en el proceso de coaching ejecutivo

UNIDAD DIDÁCTICA 2. COMPETENCIAS DEL COACH

1. Competencias clave y actuación del coach
2. Las características del coach efectivo para el desarrollo de competencias
3. Dos competencias clave para el desarrollo de una empresa liberadora

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA PREPARACIÓN DE UN BUEN COACH

1. Preparación técnica: formación y experiencia empresarial
2. Errores más comunes del coach
3. Capacitación para conducir las sesiones de coaching

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA FIGURA DEL COACHEE

1. La figura del coachee
2. Características del destinatario del coaching
3. La capacidad para recibir el coaching
4. La autoconciencia del cliente

MÓDULO 2. APLICACIÓN DEL COACHING EN EL ÁMBITO PERSONAL

UNIDAD FORMATIVA 1. FUNDAMENTOS DEL COACHING PERSONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. USTED ES SU MEJOR COACH

1. El coaching y las metáforas
2. Interiorización
3. Comportamientos limitantes

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LAS CREENCIAS

1. Creencias y creencias limitantes
2. Coaching y creencias autolimitadoras
3. Teorías de reestructuración cognitiva
4. Soluciones para abordar las creencias limitantes

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LAS EMOCIONES

1. Introducción: ¿qué es una emoción?
2. Emociones y coaching
3. Trabajar con emociones limitantes

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL PROCESO DE CAMBIO

1. Autoconciencia. ¿Dónde estoy?
2. Cambio y coaching
3. El proceso de cambio: establecer objetivos
4. El coach como agente de cambio personal

UNIDAD DIDÁCTICA 5. CÓMO SUPERAR LA RESISTENCIA I

1. Dificultades con el proceso de coaching
2. ¿Qué es la resistencia?
3. La resistencia del coach
4. Manifestaciones de la resistencia del coachee
5. Cómo evitar la resistencia al cambio

UNIDAD FORMATIVA 2. COMUNICACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL DIÁLOGO

1. Los orígenes del diálogo: la comunicación
2. El diálogo
3. Tipos de diálogos: el diálogo abierto
4. Barreras de la comunicación
5. Habilidades conversacionales
6. El uso de la metáfora y su analogía en el diálogo

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA ESCUCHA

1. La escucha
2. La escucha activa
3. Técnicas de escucha
4. La comunicación no verbal

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA FORMULACIÓN DE PREGUNTAS DURANTE LA COMUNICACIÓN

1. Introducción
2. Re-encuadre
3. Retroalimentación
4. Cómo formular preguntas en coaching
5. Preguntas internas que guían

UNIDAD FORMATIVA 3. COACHING CON PNL E IE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. COACHING E INTELIGENCIA EMOCIONAL

1. ¿Qué es la inteligencia emocional?
2. Componentes de la inteligencia emocional
3. Habilidades de inteligencia Emocional
4. Cociente intelectual e inteligencia emocional

UNIDAD DIDÁCTICA 2. COACHING Y PNL I

1. ¿Qué es la PNL?
2. Principios de PNL
3. PNL y sistemas representacionales
4. Coaching y PNL

UNIDAD FORMATIVA 4. TÉCNICAS APLICADAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LAS TÉCNICAS DE COACHING

1. Técnicas en coaching: transformar lo negativo en positivo
2. Las dinámicas: definición
3. ¿Para qué se utilizan las técnicas grupales y para qué no?
4. Elección de la técnica adecuada

5. Diferentes herramientas: estructurales, personales, exploratorias y de aprendizaje

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TÉCNICAS PERSONALES

1. Definición
2. Técnicas individuales
3. Técnicas de entrevista
4. Feedback efectivo
5. Técnicas para aumentar la autoconciencia
6. Asertividad

UNIDAD DIDÁCTICA 3. NIVELES DE APOYO Y HERRAMIENTAS

1. Los niveles de apoyo
2. Herramientas de los niveles

UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÉCNICAS ESTRUCTURALES

1. Definición
2. Método GROW TM
3. Método ACHIEVE TM
4. Método OUTCOMES TM
5. Elección eficaz del objetivo: SMART TM

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TÉCNICAS EXPLORATORIAS

1. Definición
2. Rueda de la vida
3. Escala de valores
4. Técnicas específicas para trabajar con las emociones
5. Análisis DAFO
6. Roles

UNIDAD DIDÁCTICA 6. TÉCNICAS DE APRENDIZAJE

1. Definición
2. Modelado
3. Andamiaje
4. Moldeamiento
5. Toma de decisiones

UNIDAD DIDÁCTICA 7. TÉCNICAS Y DINÁMICAS DE GRUPO

1. Definición y clasificación
2. Técnicas de grupo grande
3. Grupo mediano
4. Técnicas de grupo pequeño
5. Técnicas que requieren del coach
6. Técnicas según su objetivo

PARTE 4. DERECHO DEL DEPORTE

MÓDULO 1. INTRODUCCIÓN AL DERECHO ADMINISTRATIVO EN EL DEPORTE ESTATAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DERECHO ADMINISTRATIVO EN EL DEPORTE ESTATAL

1. Introducción al derecho administrativo en el deporte
 1. - Régimen jurídico en el deporte
 2. - Tribunal Administrativo del Deporte
2. Régimen normativo del deporte: Código de Derecho Deportivo
3. Ley del Procedimiento Administrativo Común de las Administraciones públicas
4. Objeto de la Ley
5. Normas y disposiciones derogadas
6. Otras cuestiones a tener en cuenta en el ámbito administrativo
 1. - Los modelos de gestión del servicio público deportivo
 2. - Infracciones y sanciones

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ACTUACIÓN ANTE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

1. El acto administrativo
 1. - Concepto
 2. - Forma
 3. - Elementos
 4. - Clases
 5. - Actos administrativos nulos y actos administrativos anulables
 6. - Privilegios administrativos: presunción de validez, no suspensión, ejecución forzosa
 7. - La comunicación del acto administrativo

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO

1. Procedimiento administrativo
 1. - Características
 2. - Etapas: Iniciación, Ordenación, Instrucción y Terminación
 3. - La respuesta de la Administración. El silencio administrativo
2. El recurso administrativo
 1. - Derechos de los ciudadanos frente a las Administraciones Públicas
 2. - Concepto y cuestiones básicas de los recursos
 3. - Clases de recursos
 4. - Requisitos para la presentación de un recurso administrativo
 5. - Escritos
3. El proceso contencioso administrativo
 1. - Actos que ponen fin a la vía administrativa
 2. - Concepto y plazos
 3. - Escritos
 4. - Organismos que integran la jurisdicción contencioso-administrativa

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

1. Actuación

2. Términos y plazos
3. Actos administrativos: requisitos
4. Notificación
5. Publicación
6. Nulidad y anulabilidad

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO COMÚN

1. Procedimiento y garantías
2. Fases del procedimiento
 1. - Iniciación
 2. - Ordenación
 3. - Instrucción
 4. - Finalización
3. Tramitación simplificada

MÓDULO 2. FISCALIDAD DE DEPORTISTAS Y ENTIDADES DEPORTIVAS

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA FISCALIDAD DEL DEPORTE

1. Introducción al régimen tributario
 1. - Los Tributos: Concepto y Clases
 2. - Las Normas Tributarias
 3. - Las obligaciones Tributarias
 4. - Los Obligados Tributarios
 5. - La cuantificación de la Obligación Tributaria
 6. - La Deuda Tributaria
 7. - La Extinción de la Deuda Tributaria
2. Régimen tributario y su relación con el deporte

UNIDAD DIDÁCTICA 7. TRIBUTOS RELACIONADOS CON EL MUNDO DEL DEPORTE

1. Impuestos relacionados con la actividad deportiva
 1. - Impuestos sobre la renta
 2. - Impuestos directos sobre la renta. Incentivos fiscales del mecenazgo
 3. - Impuesto sobre el patrimonio
 4. - Imposición indirecta sobre el consumo y la circulación de bienes y derechos

UNIDAD DIDÁCTICA 8. EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES (IS)

1. Diferencias permanentes y temporales
 1. - Concepto
 2. - Clases
 3. - Cálculo
2. Concepto de Base Imponible Negativa
 1. - Cálculo e Implicaciones
 2. - Compensaciones. Periodos
3. Diferimiento de la Carga Fiscal
 1. - Temporalidad

- 2. - Legislación
- 4. Divergencias entre Contabilidad y Fiscalidad
 - 1. - La Normativa Contable y la Normativa Fiscal
 - 2. - La Conciliación ente ambas Normativas
 - 3. - Asientos de ajuste

UNIDAD DIDÁCTICA 9. IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO (IVA)

- 1. Hecho Imponible, exenciones. Lugar de realización
 - 1. - Sujeción y no sujeción
 - 2. - Exenciones
 - 3. - Ámbito de Aplicación
 - 4. - Devengo del impuesto
- 2. Base imponible. Sujeto pasivo
 - 1. - Importe facturado
 - 2. - Supuestos de No Comprensión en B.I
 - 3. - Sujeto pasivo. Sujeto Activo
- 3. Deducciones y Devoluciones
 - 1. - Supuestos de Deducción
 - 2. - Supuestos de No deducción
 - 3. - La Regla de Prorrata
 - 4. - Devolución a exportadores
 - 5. - Declaraciones a compensar
- 4. Tipos impositivos
 - 1. - Normal
 - 2. - Reducido
 - 3. - Superreducido
 - 4. - Recargo de equivalencia
 - 5. - Tipos especiales
- 5. Gestión y liquidación del Impuesto
 - 1. - Obligados a Declarar
 - 2. - Las declaraciones Trimestrales
 - 3. - La Declaración Anual
 - 4. - El pago del Impuesto

UNIDAD DIDÁCTICA 10. IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS (IRPF)

- 1. Conceptos Generales
 - 1. - Definición
 - 2. - Ámbito territorial
 - 3. - Rentas a Declarar
 - 4. - Rentas exentas y rentas no sujetas
 - 5. - Obligados a presentar declaración
 - 6. - Periodo impositivo y devengo
- 2. Base imponible
 - 1. - Rendimientos de Trabajo Personal
 - 2. - Rendimientos de Capital
 - 3. - Rendimientos de Actividades Empresariales y Profesionales
 - 4. - Variaciones patrimoniales

- 5. - Imputaciones de renta
- 3. Base liquidable
 - 1. - Reducciones
- 4. Cuota íntegra
 - 1. - Cálculo
 - 2. - Deducciones
- 5. Deuda tributaria
 - 1. - Retenciones y pagos a cuenta

PARTE 5. GESTIÓN CULTURAL Y ARTÍSTICA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LAS TÉCNICAS PLÁSTICAS Y AUDIOVISUALES

- 1. Técnicas plásticas
 - 1. - Estudio de lo pictórico
 - 2. - Lo escultórico
- 2. Técnicas audiovisuales
 - 1. - La realización audiovisual

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONCEPTOS BÁSICOS DE LA GESTIÓN AUDIOVISUAL

- 1. Conceptos esenciales del lenguaje audiovisual
- 2. Concepto de realización
- 3. Las Instituciones de Microcréditos
 - 1. - Características de las Instituciones de Microfinanzas
 - 2. - Metodologías utilizadas por las Instituciones de Microcréditos
- 4. Las finanzas en la economía y el desarrollo
- 5. Conceptos de la fotografía cinematográfica
 - 1. - Elementos de fotografía cinematográfica
 - 2. - El color y la textura

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MEDIOS TÉCNICOS CINEMATOGRAFICOS Y VIDEOGRAFICOS

- 1. Medios técnicos cinematográficos
 - 1. - La cámara de cine
- 2. Soportes y formatos cinematográficos
 - 1. - Formatos de rodaje
- 3. Medios técnicos videográficos
 - 1. - La cámara de video

UNIDAD DIDÁCTICA 4. NARRACIÓN AUDIOVISUAL

- 1. Los códigos visuales y sonoros
 - 1. - Por tamaño de encuadre
 - 2. - Por altura
 - 3. - El uso del color
 - 4. - Por perspectiva
 - 5. - Por movimiento
- 2. El tiempo y el espacio

1. - La composición
3. La continuidad
 1. - El eje cinematográfico
 2. - La elipsis
 3. - El sonido

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PRODUCCIÓN DE LAS ARTES PLÁSTICAS Y AUDIOVISUALES

1. Arte y producción
 1. - Diversidad
 2. - Integralidad
 3. - Sostenibilidad
 4. - La literatura en el campo artístico
2. La producción audiovisual
 1. - Fases de la producción audiovisual
 2. - Contratos de producción
3. Recogida y adquisición de documentos
4. Tipos de producto cinematográfico

UNIDAD DIDÁCTICA 6 ESTRUCTURA DE LA PROGRAMACIÓN PLÁSTICA Y AUDIOVISUAL

1. Fomento de la diversidad cultural
 1. - Campos de las artes
 2. - Enfoques de la educación artística
2. Del concepto audiovisual al concepto multimedia
3. Difusión de contenidos audiovisuales
4. Ámbitos de aplicación de los contenidos multimedia

UNIDAD DIDÁCTICA 7 MÉTODOS DE FINANCIACIÓN EN LAS ARTES PLÁSTICAS Y AUDIOVISUALES

1. Los medios de financiación
2. Financiación directa
3. Financiación indirecta
4. Financiación pública
5. La producción propia y la producción asociada

UNIDAD DIDÁCTICA 8 .UN MUNDO GLOBALIZADO

1. ¿De dónde y cuando surge el término?
2. Características principales de la globalización
3. Contexto político
 1. - Economía globalizadora
 2. - Avances tecnológicos
4. Sociedad y cultura
 1. - Sociedad de masas y sociedad de consumo
5. Cultura
6. Conclusiones

PARTE 6. LA PROPIEDAD INTELECTUAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA LEY DE PROPIEDAD INTELECTUAL

1. Concepto
2. Marco legal
3. Medidas tecnológicas de protección

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PRINCIPIOS BÁSICOS LPI

1. La originalidad y expresión de la idea
2. Los autores
3. Derechos morales
4. Derechos de explotación
5. Reproducción de las obras

UNIDAD DIDÁCTICA 3. BUENAS PRÁCTICAS DE GESTIÓN

1. Introducción
2. Políticas generales y concienciación
3. Inventario software

UNIDAD DIDÁCTICA 4. SANCIONES

1. Infracciones muy graves
2. Infracciones graves

UNIDAD DIDÁCTICA 5. DERECHO Y FISCALIDAD DE LA EDICIÓN

1. Aspectos legales relativos al mercado editorial
2. Propiedad literaria y artística
3. Derechos y contratos de la edición
4. Propiedad intelectual: derechos de texto y derechos de imagen
5. Registros de la propiedad intelectual, ISBN e ISSN

UNIDAD DIDÁCTICA 6. GESTIÓN DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL DE IMÁGENES

1. Normativa de aplicación
2. Como registrar las imágenes propias
3. Derechos de reproducción y uso
4. Derechos de manipulación
5. Creative Commons

UNIDAD DIDÁCTICA 7. NUEVAS TECNOLOGÍAS Y PROPIEDAD INTELECTUAL

1. Definición de redes sociales
2. Aspectos legales en redes sociales

UNIDAD DIDÁCTICA 8. PROPIEDAD INTELECTUAL Y MARKETING DIGITAL

1. Consideraciones previas. Amparo constitucional
2. Las fuentes del marketing digital

3. Propiedad intelectual y marketing digital

PARTE 7. ASESORÍA FISCAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL DERECHO TRIBUTARIO

1. El Tributo
2. Hecho imponible
3. Sujeto pasivo
4. Determinación de la deuda tributaria
5. Contenido de la deuda tributaria
6. Extinción de la deuda tributaria

UNIDAD DIDÁCTICA 2. IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS I

1. Introducción
2. Elementos del impuesto
3. Rendimientos del trabajo
4. Rendimientos de actividades económicas

UNIDAD DIDÁCTICA 3. IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS II

1. Rendimientos de capital inmobiliario
2. Rendimientos de capital mobiliario
3. Ganancias y pérdidas patrimoniales
4. Regímenes especiales: imputación y atribución de rentas
5. Liquidación del impuesto
6. Gestión del Impuesto

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO

1. Naturaleza del impuesto
2. Hecho imponible
3. Operaciones no sujetas y operaciones exentas
4. Lugar de realización del hecho imponible
5. Devengo del impuesto
6. Sujetos pasivos
7. Repercusión del impuesto (Art. 88 LIVA)
8. Base imponible
9. Tipos de Gravamen
10. Deducción del impuesto
11. Gestión del Impuesto
12. Regímenes especiales

UNIDAD DIDÁCTICA 5. IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

1. Naturaleza y ámbito de aplicación
2. Hecho imponible
3. Sujeto Pasivo
4. Base imponible

5. Periodo impositivo y devengo del impuesto
6. Tipo impositivo
7. Bonificaciones y Deducciones
8. Régímenes especiales. Empresas de reducida dimensión
9. Régimen especial de las fusiones y escisiones
10. Régimen fiscal de determinados contratos de arrendamiento financiero
11. Otros regímenes especiales
12. Gestión del impuesto

UNIDAD DIDÁCTICA 6. IMPUESTO SOBRE SUCESIONES

1. Normativa aplicable
2. Cálculo del hecho imponible
3. Sujetos pasivos del impuesto
4. Cálculo de la Base imponible
5. Cálculo de la Base liquidable
6. Régímenes especiales

UNIDAD DIDÁCTICA 7. IMPUESTO SOBRE DONACIONES

1. Cálculo del hecho imponible
2. Sujetos pasivos del impuesto
3. Cálculo de la Base imponible
4. Cálculo de la Base liquidable
5. Cálculo de la cuota íntegra
6. Deuda tributaria
7. Liquidación del impuesto

UNIDAD DIDÁCTICA 8. CUESTIONES GENERALES SOBRE EL IMPUESTO DE TRANSMISIONES PATRIMONIALES Y ACTOS JURÍDICOS DOCUMENTADOS

1. Régimen jurídico aplicable al ITP y AJD
2. Naturaleza y características del ITP y AJD
3. Modalidades del ITP y AJD. Compatibilidades e incompatibilidades
4. Principios de aplicación del ITP y AJD
5. Ámbito de aplicación territorial del ITP y AJD

UNIDAD DIDÁCTICA 9. TRANSMISIONES PATRIMONIALES ONEROSAS

1. Hecho imponible
2. Sujeto pasivo
3. Base imponible y base liquidable en TPO
4. Tipos de gravamen y cuota en TPO
5. Deducciones y bonificaciones. Cuota líquida en TPO

UNIDAD DIDÁCTICA 10. OPERACIONES SOCIETARIAS

1. Aspectos generales de las operaciones societarias
2. Concepto de sociedad a efectos de la modalidad Operaciones Societarias
3. Hecho imponible

4. Operaciones no sujetas a la modalidad de operaciones societarias
5. Base imponible en la modalidad de operaciones societarias
6. Sujeto pasivo. Cuota tributaria en la modalidad de operaciones societarias

UNIDAD DIDÁCTICA 11. ACTOS JURÍDICOS DOCUMENTADOS

1. Naturaleza jurídica de la modalidad de Actos Jurídicos Documentados
2. Normativa reguladora de la modalidad de AJD
3. Documentos notariales
4. Documentos mercantiles
5. Documentos administrativos

Solicita información sin compromiso

¡Matricularme ya!

Telefonos de contacto

España		+34 900 831 200	Argentina		54-(11)52391339
Bolivia		+591 50154035	Estados Unidos		1-(2)022220068
Chile		56-(2)25652888	Guatemala		+502 22681261
Colombia		+57 601 50885563	Mexico		+52-(55)11689600
Costa Rica		+506 40014497	Panamá		+507 8355891
Ecuador		+593 24016142	Perú		+51 1 17075761
El Salvador		+503 21130481	República Dominicana		+1 8299463963

!Encuétranos aquí!

Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO EDUCA EDTECH,
C.P. 18.200, Maracena (Granada)

 formacion@euroinnova.com

 www.euroinnova.com

Horario atención al cliente

Lunes a viernes: 9:00 a 20:00h Horario España

¡Síguenos para estar al tanto de todas nuestras novedades!



Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



By
EDUCA EDTECH
Group