



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

EDU
SPORT

Máster en Representación y Gestión de Deportistas





Entrena tu pasión,
fortalece tu talento

ÍNDICE

1 | Somos
EduSport

2 | Rankings

3 | Alianzas y
acreditaciones

4 | By EDUCA
EDTECH
Group

5 | Metodología
LXP

6 | Razones por
las que
elegir
EduSport

7 | Financiación
y Becas

8 | Métodos de
pago

9 | Programa
Formativo

10 | Temario

11 | Contacto

SOMOS EDUSPORT

EDUSPORT es una institución de formación deportiva online dedicada a ofrecer educación de calidad en el ámbito del deporte. Nuestro objetivo **proporcionar a los entusiastas del deporte las herramientas necesarias con las que elevar sus habilidades al máximo potencial**, alcanzar sus metas y disfrutar de su pasión por el deporte de forma plena.

A través de nuestro contenido educativo, programas personalizados y una comunidad en línea damos lo mejor de nosotros por inspirar, motivar y guiar a nuestros estudiantes en su viaje hacia la excelencia deportiva. En EDUSPORT conocimiento y práctica van unidos y nuestro compromiso con el alumnado es firme para conseguir que alcancen un futuro profesional prometedor.

Más de
18
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 curso en la web](#)

EDU
SPORT



Desde donde quieras y como quieras,
Elige EDUSPORT



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

RANKINGS DE EDUSPORT

EDUSPORT se engloba en el conjunto de **EDUCA EDTECH** Group, que ha sido reconocido por su trabajo en el campo de la formación online. Todas las entidades bajo el sello EDUCA EDTECH 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.

Gracias a ello ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional.



[Ver curso en la web](#)

EDU
SPORT

ALIANZAS Y ACREDITACIONES



UCAM
UNIVERSIDAD
CATÓLICA DE MURCIA

Universidad de **Vitoria-Gasteiz** **EUNEIZ**



**Universidad Europea
Miguel de Cervantes**

[Ver curso en la web](#)

EDU
SPORT

BY EDUCA EDTECH

EDUSPORT 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 curso en la web](#)

**EDU
SPORT**

METODOLOGÍA LXP

La metodología **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 dónde, cuándo y cómo 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.

SPORT



SPORT

Programas
PROPIOS
UNIVERSITARIOS
OFICIALES

RAZONES POR LAS QUE ELEGIR EDUSPORT

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

[Ver curso en la web](#)

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 **imprensa digital industrial**.

MÉTODOS DE PAGO

Con la Garantía de:



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



Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:



y muchos mas...



[Ver curso en la web](#)

Máster en Representación y Gestión de Deportistas



DURACIÓN
1500 horas



**MODALIDAD
ONLINE**



**ACOMPANIAMIENTO
PERSONALIZADO**

Titulación

Titulación expedida por EDUSPORT, centro especializado en formación deportiva.

**EDU
SPORT**

EDUSPORT
como centro acreditado para la impartición de acciones formativas
expiden 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 EDUSPORT.
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXXXX
Y para que conste expiden la presente titulación en Granada, a (día) de (mes) del (año).

NOMBRE DEL ALUMNO/A
Firma del Alumno/a

EDU
NOMBRE DEL AREA MANAGER
La Dirección Académica

ISO 9001 ISO 9001 IQNET LTD

Con el aval de la Comisión, Categoría Especial del Consejo Examinador y Social de la UNED (Plan Propio) 0045

[Ver curso en la web](#)

Descripción

Este Máster en Representación y Gestión de Deportistas se centra en la representación y gestión integral de deportistas, preparándote para abordar todos los aspectos clave de la carrera deportiva de tus clientes. Adquirirás habilidades en la gestión de la marca personal y el desarrollo de estrategias de comunicación interna y externa efectivas. También aprenderás sobre marketing relacional y cómo utilizar las redes sociales y relaciones públicas para fortalecer la imagen de tus representados. Además, desarrollarás habilidades de coaching deportivo para apoyar el crecimiento y el rendimiento de tus clientes. El máster también incluye aspectos legales y fiscales específicos del mundo del deporte, preparándote para una carrera exitosa como representante deportivo.

Objetivos

- Dominar la gestión de la marca personal de tus clientes deportistas.
- Desarrollar estrategias de comunicación y marketing efectivas para fortalecer la imagen de tus representados.
- Utilizar las redes sociales y relaciones públicas para aumentar la visibilidad y el impacto de tus clientes.
- Adquirir habilidades de coaching deportivo para apoyar el crecimiento y el rendimiento de los deportistas.
- Comprender el derecho administrativo y la fiscalidad específica del deporte.
- Proporcionar asesoría fiscal especializada en el ámbito deportivo.

A quién va dirigido

Este Máster en Representación y Gestión de Deportistas está exclusivamente dirigido a estudiantes o graduados universitarios que quieran ampliar y actualizar sus conocimientos, competencias y habilidades formativas o profesionales en los aspectos relacionados con la representación y gestión deportiva.

Para qué te prepara

Este Máster en Representación y Gestión de Deportistas te prepara para gestionar exitosamente la carrera de deportistas profesionales. Obtendrás las habilidades necesarias para desarrollar y promover la marca personal de tus clientes, comunicarte de manera efectiva, establecer relaciones valiosas en la industria del deporte, brindar coaching personalizado y comprender los aspectos legales y fiscales específicos de este campo.

[Ver curso en la web](#)

Salidas laborales

Con este Máster en Representación y Gestión de Deportistas podrás trabajar como representante deportivo en agencias de representación, clubes deportivos, organizaciones deportivas, o iniciar tu propia práctica como agente de deportistas. También estarás preparado para roles en marketing deportivo, relaciones públicas, y gestión de marca en la industria deportiva.

[Ver curso en la web](#)

TEMARIO

MÓDULO 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 curso en la web](#)

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

MÓDULO 2. 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

[Ver curso en la web](#)

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 3. 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 4. SOCIAL MEDIA Y RELACIONES PÚBLICAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. 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 2. SOCIAL CRM

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

UNIDAD DIDÁCTICA 3. 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 4. 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 5. ATENCIÓN AL CLIENTE EN INSTAGRAM

1. Introducción
2. Información básica del perfil
3. Instagram Direct
4. Gestión de comentarios

[Ver curso en la web](#)

5. Herramientas de Análisis y monitorización

UNIDAD DIDÁCTICA 6. 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

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LAS RELACIONES PÚBLICAS

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

UNIDAD DIDÁCTICA 8. 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

MÓDULO 5. COACHING DEPORTIVO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. FUNDAMENTOS DEL COACHING

1. La formación de la identidad personal
2. ¿Qué es el Coaching?
3. Orígenes del término "Coaching"
4. Principales corrientes de influencia
5. Nuevas tendencias en Coaching

UNIDAD DIDÁCTICA 2. COACHING DEPORTIVO

1. El Coaching en el entrenamiento deportivo
2. Optimización de la estrategia deportiva

3. La fluencia

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PERFIL DEL ENTRENADOR-COACH

1. Responsabilidad y funciones del entrenador-coach
2. Objetivos, misión y valores
3. Factores clave en el coaching deportivo
4. Roles e interacción

UNIDAD DIDÁCTICA 4. COACHING PASO A PASO

1. El contrato: evaluación inicial y establecimiento de la relación
2. Valoración y diseño del plan de acción
3. Sesiones de trabajo y entrenamiento
4. Evaluación del progreso
5. La primera sesión

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ÁREAS DE TRABAJO EN COACHING DEPORTIVO: LA CONCIENCIA PERSONAL

1. La concentración
2. El estilo atribucional
3. Autoconfianza y Seguridad
4. Prevención de lesiones

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LESIONES Y REHABILITACIÓN PSICOLÓGICA

1. Lesiones deportivas y clasificación
2. Factores psicológicos relacionados con las lesiones deportivas
3. Intervención orientada a la prevención
4. Intervenciones orientadas a la rehabilitación

UNIDAD DIDÁCTICA 7. ÁREAS DE TRABAJO EN COACHING DEPORTIVO: LA CONCIENCIA GRUPAL

1. Identidad y cohesión grupal
2. Grupo vs Equipo
3. Factores individuales, colectivos y ambientales en la consecución de los objetivos del equipo

UNIDAD DIDÁCTICA 8. ÁREAS DE TRABAJO EN COACHING DEPORTIVO: LA REGULACIÓN EMOCIONAL

1. Los pensamientos positivos
2. La motivación
3. Autovaloración y expectativas
4. Regulación de la tensión y la energía
5. Intención ganadora

UNIDAD DIDÁCTICA 9. ÁREAS DE TRABAJO EN COACHING DEPORTIVO: EL EQUILIBRIO CUERPO-
MENTE

1. Cuidado de la salud física
2. Cuidado de la salud psicológica

3. El equilibrio cuerpo-mente

UNIDAD DIDÁCTICA 10. ÁREAS DE TRABAJO EN COACHING DEPORTIVO: EL LIDERAZGO

1. El entrenador-coach como líder y mentor
2. Influencia y poder
3. Enfoques centrados en el líder: rasgo y estilos de liderazgo
4. Teorías situacionales o de contingencia
5. Estilos de liderazgo

UNIDAD DIDÁCTICA 11. DETECCIÓN DE TALENTOS

1. El talentos deportivo
2. Aproximación tradicional a la detección del talento
3. Nuevas alternativas al proceso de detección de talento deportivo
4. Variables psicológicas e instrumentos de evaluación en la detección del talento

MÓDULO 6. DERECHO Y FISCALIDAD EN EL DEPORTE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DERECHO ADMINISTRATIVO EN EL DEPORTE ESTATAL

1. Introducción al derecho administrativo en el 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

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ACTUACIÓN ANTE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

1. El acto administrativo

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO

1. Procedimiento administrativo
2. El recurso administrativo
3. El proceso contencioso administrativo

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
3. Tramitación simplificada

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA FISCALIDAD DEL DEPORTE

1. Introducción al régimen tributario
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

UNIDAD DIDÁCTICA 8. EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES (IS)

1. Diferencias permanentes y temporales
2. Concepto de Base Imponible Negativa
3. Diferimiento de la Carga Fiscal
4. Divergencias entre Contabilidad y Fiscalidad

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

1. Hecho Imponible, exenciones. Lugar de realización
2. Base imponible. Sujeto pasivo
3. Deducciones y Devoluciones
4. Tipos impositivos
5. Gestión y liquidación del Impuesto

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

1. Conceptos Generales
2. Base imponible
3. Base liquidable
4. Cuota íntegra
5. Deuda tributaria

MÓDULO 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. Regímenes 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. Regímenes 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!

Teléfonos 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 curso en la web

EDU SPORT



By
EDUCA EDTECH
Group