Llamado GERENCIA DEPORTIVA (TDR publicado 30/7/2025)

ANEXO 1 - Tabla de Contenidos Específicos Requeridos

La definición de los componentes, ejes temáticos y cargas horarias surgen de un relevamiento de la oferta formativa existente en el mercado y de los antecedentes de INEFOP en la adquisición de capacitaciones en la temática.

Eje Temático	Carga horaria sugerida	Cantidad de clases
Módulo 1: Funciones del Gerente Deportivo		
Definición de gerente deportivo: diferencias entre gerente deportivo y otros roles en la organización Definiciones básicas: objetivos, planificación, estrategia, táctica, control y resultados Funciones básicas del Gerente Estilos de liderazgo y su impacto en la organización.	6	3
Producto del módulo: respuesta a un quiz		
Módulo 2: Gestión de instituciones deportivas		
Definición, características y objetivos de la gestión de instituciones deportivas Clasificación de instituciones: clubes, federaciones, asociaciones, ligas, otras Definición de objetivos y metas a corto y largo plazo Herramientas para la planificación efectiva (análisis PESTEL) Planificación estratégica en instituciones deportivas Coordinación entre diferentes áreas (marketing, finanzas, recursos humanos) Administración de instalaciones deportivas: mantenimiento y seguridad Uso eficiente de recursos e infraestructura Planificación logística para eventos y actividades. Responsabilidades de los organizadores en términos de seguridad Protocolos de emergencia y prevención de riesgos	12	6
Producto del módulo : Presentación en equipos del análisis de un caso de instituciones deportivas exitosas		
Módulo 3: Administración de Organizaciones Deportivas		
Conceptos básicos: administración, finanzas, planificación, indicadores (KPI) Fuentes de ingresos y financiamiento Metodología Objetivos y resultados clave (OKR - Objectivs & keys results) Definición de objetivos y resultados técnico - deportivos Definición de objetivos y resultados financieros Elaboración y gestión de presupuestos	10	5



Análisis financiero y auditoría: evaluación de la sostenibilidad financiera		
Producto del módulo : definición de objetivos, indicadores KPI y resultados esperados en las dimensione <u>s: técnico –</u>		
deportivos, financiera.		
Módulo 4 : Marketing en el deporte		
Conceptos básicos: marketing, segmentación, productos/servicios, marca, imagen institucional		
Importancia del marketing en el sector deportivo		
Segmentación del mercado deportivo		
Posicionamiento de marcas deportivas		
Estrategias de producto, precio, plaza y promoción (4 Ps)		
Planificación de marketing en instituciones deportivas	12	6
Gestión de la marca y promoción de eventos		
Desarrollo de productos y servicios deportivos: creación de experiencias memorables		
Importancia de la fidelización del cliente		
Eventos y promociones como herramientas de marketing		
Tipos de patrocinio en el deporte		
Producto del módulo : Presentaciones en equipos sobre marcas deportivas y su estrategia de marketing		
Módulo 5 : Comunicación estratégica		
Definiciones básicas: comunicación interna y externa, mensaje, medio		
Gestión de la imagen institucional		
Estrategias de relaciones públicas		
Comunicación aplicando PNL: lenguaje corporal, tono de voz y lenguaje verbal	16	8
Comunicación personal e institucional		
Preparación para entrevistas y ruedas de prensa		
Técnica Elevator Pitch		
Producto del módulo : Video presentación de un mensaje institucional aplicando técnica Elevator Pitch y PNL		
Módulo 6 : Gestión de RR.HH.		
Derechos laborales y condiciones de trabajo		
Perfiles para instituciones deportivas		
Organigrama: cargos, roles y responsabilidades		
Atracción y selección de perfiles	10	5
Planificación estratégica de RR.HH.		
Capacitación y formación continua		
Motivación y retención del talento		
Producto del módulo : Diseño de un organigrama básico para una institución deportiva		



Módulo 7 : Marco legal del deporte en Uruguay		
Importancia de la legislación en la gestión deportiva		
Definición y objetivos de la normativa deportiva		
Principales leyes y decretos que regulan la actividad deportiva		
Entidades gubernamentales involucradas en la regulación del deporte		
Marco legal de las transferencias		
Habilitación de jugadores	10	5
Normativa para la organización de eventos deportivos		
Ética en la práctica y gestión deportiva		
Normativa sobre la inclusión de personas con discapacidad		
Fomento de la igualdad de género en el deporte		
Prevención del acoso y la violencia en el deporte		
Producto del módulo: análisis y presentación en equipos de un caso legal en el ámbito deportivo		
Módulo 8 : Negociación basada en intereses		
Definición de conflicto		
Habilidades interpersonales para la negociación		
Estilos de negociación		
Negociación basada en intereses	12	6
Elementos de la negociación basada en intereses		
Planificación de la negociación		
Desarrollo de la negociación		
Producto del módulo: Práctica en equipos con casos de simulación		
PRODUCTO FINAL INTEGRADOR: Desarrollo de un proyecto de marketing deportivo		
Los participantes deberán elaborar un plan de marketing para una entidad deportiva, proponiendo estrategias para		
aumentar la visibilidad, atraer patrocinadores, fidelizar a los aficionados y mejorar la marca.		
Carga Horaria Total	88	44
Carga noraria Total	- 00	1 1