

GOLF BUSINESS CAMPUS

GBP
GOLF BUSINESS PROGRAM

PRESENTACIÓN DEL MASTER EN GOLF BUSINESS

1.	PRESENTACIÓN CORPORATIVA	3
2.	PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA.....	7
	2.1. Estructura del Programa.....	8
	2.2. Claustro y temario.....	9
	2.3. Campos asociados.....	57
	2.4. Panel de Expertos.....	59
	2.5. Metodología.....	61
3.	CAMPUS VIRTUAL.....	65
4.	GBP COMMUNITY.....	66
5.	PROCESO DE ADMISIÓN	69

www.golfbusinessprogram.com

1. PRESENTACIÓN CORPORATIVA

PRESENTACIÓN CORPORATIVA

¿Quiénes somos?



Golf Business Program es el programa en formato on-line de Formación Superior de Dirección de Proyectos y Gestión de Campos de Golf del grupo **Golf Business Campus**.

Golf Business Campus es el vehículo empresarial que ha aglutinado a un conjunto de Profesionales de la Industria del Golf que aportan más de 200 años de experiencia acreditada en todas las áreas de Planificación, Desarrollo y Gestión de Proyectos y Clubs de Golf en todo el mundo, y que han participado en más de 250 Proyectos y Clubs de Golf.

Como resumen, **Golf Business Campus** aporta, a través de sus Cursos de Formación, la mayor acumulación de conocimientos sobre el desarrollo y operación de Campos de Golf a disposición de aquellas personas que visualicen la oportunidad de desarrollarse profesionalmente en una Industria que, cada día, requiere de mayores conocimientos para alcanzar la máxima eficiencia.

PRESENTACIÓN CORPORATIVA



¿A Quién va dirigido?

- Profesionales con formación superior y experiencia acreditada en otros sectores que visualicen la oportunidad de reenfocar o complementar su carrera profesional en una actividad emergente en pleno proceso de reingeniería.
- Titulados universitarios que quieran orientar su carrera profesional hacia la industria del Golf.
- Profesionales de la Industria del Golf que deseen promocionar su carrera profesional.

PRESENTACIÓN CORPORATIVA



¿Qué aporta el Programa?

Golf Business Program es un curso que proporciona todas las técnicas necesarias para desarrollar y operar un complejo con golf de forma que se maximicen los objetivos tanto de rentabilidad como de creación de valor.

La formación adquirida a través de **Golf Business Program** capacita a sus alumnos para ocupar con total solvencia cualquier puesto directivo en la industria del golf (Project manager de proyectos de golf, dirección de campos, consultoría, dirección de empresas del sector, etc...).

2. PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA

2.1. ESTRUCTURA DEL PROGRAMA



GBP se desarrolla en cuatro bloques que cubren, tanto la formación práctica como académica, complementada con prácticas en una operación de golf en un campo asociado.

- Primer Bloque: Dirección Empresarial
- Segundo Bloque: Especialidad de Golf.
- Tercer Bloque: Prácticas en Campo Asociado
- Cuarto Bloque: Proyecto Fin de Programa.

2.2. CLAUSTRO Y TEMARIO

La experiencia del Claustro de profesores y del Panel de Expertos está acreditada no sólo en los currícula profesionales de todos ellos, sino, también, en la experiencia acumulada en las 7 ediciones desarrolladas del Curso de Gerentes de Campos de Golf que el Grupo ha implantado en España y que ha formado a más de 180 alumnos, con más del 50% de ellos trabajando actualmente en puestos de Dirección en distintos Clubs de Golf de todo el mundo.

Adicionalmente a la experiencia tanto directiva, como formativa de los profesionales que componen **Golf Business Campus**, todos ellos han sido ponentes de numerosas Conferencias y Seminarios que sobre la INDUSTRIA DEL GOLF, se han impartido por todo el mundo desde 1990. Adicionalmente a todas las experiencias mencionadas previamente, Francisco Aymerich, en colaboración con el resto de los partícipes de **Golf Business Campus**, ha sido el autor del estudio "La Industria del Golf en España" que ha sido considerado por los especialistas financieros y empresariales como el documento de referencia en el Sector del Golf.

BLOQUE 1: DIRECCIÓN EMPRESARIAL

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 1: DIRECCIÓN EMPRESARIAL

DIRECCIÓN ESTRATÉGICA



Tutor Principal: Juan Lozano García

- Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales.
- Vicepresidente. -Responsable del Sector de Energía e Industria. - Capgemini Group – Madrid.
- IBS International Business School. - Capgemini MBA Executive Program – Les Fontaines - France.
- IPADE – Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresas. - Cemex MBA Executive Program – Miami – USA.
- MBA in Finance and Business Administration. - Stern School of Business - New York University – New York – USA.
- Profesor Asistente del Departamento de Contabilidad (1995 – 1996).- New York University – USA.
- Profesor Asociado de Corporate Finance (1998 – 2001).- Universidad Carlos III - Madrid.
- Licenciado CC Económicas y Empresariales .- Universidad de Alcalá de Henares – Madrid.

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 1: DIRECCIÓN EMPRESARIAL

DIRECCIÓN ESTRATÉGICA

Se realizará una introducción a la estrategia competitiva y sobre como construir ventajas competitivas principalmente al nivel de la unidad de negocio.

NT1: INTRODUCCIÓN A LA ESTRATEGIA EMPRESARIAL.

- Objetivo de la Dirección Estratégica.
- Proceso de Planificación Estratégica.

NT2: ANÁLISIS COMPETITIVO EXTERNO E INTERNO.

- Cinco Fuerzas de Porter.
- Análisis de la Cadena de valor
- Análisis SWOT.

NT3: FORMULACIÓN DE LA ESTRATEGIA EMPRESARIAL.

- Liderazgo en costes o diferenciación - Estrategias genéricas de Porter
- Creación de valor.
- Matriz Boston Consulting Group.
- Matriz General Electric/McKinsey.
- Matriz Arthur D. Little.

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 1: DIRECCIÓN EMPRESARIAL

DIRECCIÓN DE MARKETING



Tutor Principal: Jan Ulf Söderberg.

- Degree Communication, Advertisement and Marketing from CAM-foundation London.
- Graduated from Aymerich Golf Course Management Program
- Director de Marketing y de Marca CTEK Sweden
- CEO Edelman Spain.
- Managing Director – Fleishman-Hillard Spain

En este área se analizarán las herramientas claves, para implementar planes de marketing de éxito, que aseguren beneficios permanentes en el tiempo, aplicando criterios modernos de innovación y diversificación, de cara a los imprevisibles cambios del mercado.

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 1: DIRECCIÓN EMPRESARIAL

DIRECCIÓN DE MARKETING

NT1: INTRODUCCIÓN A LAS HERRAMIENTAS DE MARKETING.

- Fuentes de información, segmentación del tipo de fuentes de información.
- Equilibrio entre los resultados a corto y largo plazo.
- El presupuesto de Marketing. Aplicación y control del mismo.

NT2: LA MARCA.

- Desarrollo de la Estrategia de Marca.
- Definición del producto.
- El target objetivo de tu marca.
- Los order qualifiers y los order winner.

NT3: MARKETING – CLUB PRIVADO.

- Financing memeber.
- Nuevos memebers y velocidad de conversión.
- El desarrollo de la marca y la percepción de club.

NT4: MARKETING – CLUB PÚBLICO

- El Target objetivo de tu club.
- Acciones a corto plazo para generar ingresos estables a largo plazo.

NT5: LA FIDELIZACIÓN.

- Target objetivo de los memebers.
- Acciones de fidelización.
- Acciones a corto plazo para generar ingresos estables a largo plazo.
- Golf Card Network

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 1: DIRECCIÓN EMPRESARIAL

CONTABILIDAD DE GESTIÓN Y DIRECCIÓN FINANCIERA



Tutor Principal: Cristina Peña Sáinz de Aja

- Licenciatura en Ciencias Económicas y Empresariales, Rama Empresa, Especialidad Auditoría, Universidad de Navarra.
- Master en Administración de Recursos Humanos. Centro para la Formación de Directivos de Cajarioja, Universidad de Comillas.
- Advanced Management Program (AMP). Instituto de Empresa (IE) Business School.
- Control de Costes. Federación de Empresarios de La Rioja.
- Habilidades Directivas. Federación de Empresarios de La Rioja.
- Gerente de la Asociación de Mujeres empresarias y Directivas de Navarra

En esta área el alumno adquirirá los conocimientos financieros básicos y fundamentales, necesarios para la toma de decisiones. Se facilitarán las herramientas para entender las relaciones entre las diferentes operaciones de la empresa y poder diseñar el sistema de costes que mejor interprete la realidad de la misma.

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 1: DIRECCIÓN EMPRESARIAL

CONTABILIDAD DE GESTIÓN Y DIRECCIÓN FINANCIERA

NT1: CONCEPTOS BÁSICOS DE LA CONTABILIDAD FINANCIERA

- Principios Contables.
- El Balance.
- La Cuenta de Resultados.

NT2: PRINCIPALES RATIOS ECONÓMICO-FINANCIERO.

- Qué son y cuáles son los principales.
- Para qué sirven.
- Análisis de los ratios.

NT3: NECESIDADES OPERATIVAS DE FONDOS. CASH FLOW. FONDO DE MANIOBRA.

- Definiciones.
- Cálculos.
- Análisis.

NT4: LA CONTABILIDAD ANALÍTICA.

- Qué es.
- Para qué sirve.
- Centros de coste.

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 1: DIRECCIÓN EMPRESARIAL

CONTABILIDAD DE GESTIÓN Y DIRECCIÓN FINANCIERA

NT5: LA CONTABILIDAD COMO ELEMENTO CLAVE EN LA TOMA DE DECISIONES. CONTROL DE GESTIÓN.

- Financiación.
- Inversión.
- Presupuestos.
- Planificación.
- Qué es el Control de Gestión.
- Factores clave a tener en cuenta en el Control de Gestión.

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 1: DIRECCIÓN EMPRESARIAL

RECURSOS HUMANOS Y COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL



Tutor Principal: Carlos Riestra

- Médico, especialista en Medicina del Trabajo.
- Master en RRHH por ICADE.
- Socio Director de AHORA MAS RRHH.
- Especialista en Reclutamiento, selección y Desarrollo de RRHH.

En este área el alumno adquirirá conocimientos sobre la motivación del personal y conocerá los distintos tipos de estructuras organizativas y los órganos de gobierno.

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 1: DIRECCIÓN EMPRESARIAL

RECURSOS HUMANOS Y COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL

NT1: MODULO INTRODUCTORIO DE RECURSOS HUMANOS

- Introducción al módulo
 - Qué se verá
 - Sistema de trabajo
- Introducción a los Recursos Humanos
 - Historia: De la Dirección de Personal a la Gestión de Personas
 - Valor Empresarial de los Recursos Humanos
- Gestión y Dirección de Personas
 - Motivación: De Maslow al Empowerment
 - El ROI de la Motivación
 - Gestión de Personas: Diferencias entre Autoridad y Liderazgo
- Concepto Integrador de la Empresa
 - Del Trabajo en Grupo al Equipo de Trabajo
 - Modelo Sistémico de Gestión Empresarial

NT2: SELECCIÓN DE PERSONAL

- Descripción del puesto de trabajo
- Identificación de las competencias del puesto
- Reclutamiento: Fuentes de búsqueda y reclutamiento
 - Búsqueda directa
 - Fuentes y canales de reclutamiento: clásicos y modernos
 - Preselección de currícula
- Fases del proceso de selección
- Herramientas de evaluación (test de personalidad y de competencias)

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 1: DIRECCIÓN EMPRESARIAL

RECURSOS HUMANOS Y COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL

NT2: SELECCIÓN DE PERSONAL (Cont.)

- La entrevista de selección
 - Fases
 - Preguntas abiertas y cerradas
 - Feedback final al candidato
- Nociones sobre incorporación del nuevo candidato y el plan de bienvenida

NT3: MODULO DESARROLLO COMPETENCIAL

- Competencias
 - ¿Qué son las competencias?
 - Definición de Competencias
 - De la Competencia a la Tarea
- Análisis de Competencias
 - Evaluación Online de Competencias para el Desarrollo
 - Evaluación Presencial: Assessment Center, Development Center, Management Audit
 - Definición de Puestos por Competencias
- El futuro de la Empresa: Plan de Carrera y Plan de Sucesión
- Subvenciones y Ayudas a la Formación
 - Gestión de la Fundación Tripartita
- Formación y Nuevas Tecnologías
 - Formación a Distancia
 - Video-Formación
 - El Seguimiento: Factor Clave de la Optimización de la Formación

BLOQUE 2: ESPECIALIDAD DE GOLF. DESARROLLO DE PROYECTOS

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 2: ESPECIALIDAD DE GOLF

ÁREA DESARROLLO DE PROYECTOS

CONCEPTUACIÓN



Tutor Principal: Julián García-Mayoral de Castro

- Ingeniero Aeronáutico Superior por la Universidad Politécnica de Madrid. Especialidad Aeronaves.
- MBA por el CESEM (Madrid).
- Golf Business, Inc. La Quinta - Palm Springs.
- Diseñador y Director de Obra de:
 - Sojuela Club de Golf.
 - Palomarejos Golf.
 - Medina Elvira Golf
 - Club de Golf de Pulpí
 - Etc.

En este módulo el alumno analizará las distintas opciones que se pueden plantear dependiendo del modelo de negocio y su estructura jurídicas.

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 2: ESPECIALIDAD DE GOLF

ÁREA DESARROLLO DE PROYECTOS

CONCEPTUACIÓN

NT1: CONCEPTUACIÓN DEL CAMPO DE GOLF

- Tipos de Campos de Golf.
- Número de Hoyos.
- Campos de Pares tres.
- Zonas de entrenamiento.

NT2: CONCEPTUACIÓN DE OTRAS INSTALACIONES DEL CLUB

- Casa-club.
- Otras instalaciones sociales y deportivas.
- Nave de mantenimiento.
- Zonas infantiles.

NT3: RELACIÓN ENTRE EL CLUB Y OTRAS INSTALACIONES DEL COMPLEJO

- Inmobiliario.
- Turístico Hotelero.
- Comercial – Terciario.

NT4: MODELO DE NEGOCIO

- Relación Propietario – Explotación.
- Tipo de cliente - Tipo de Campo (Privado – P&P – Mixto - Público).
- El derecho de juego.
- El modelo de negocio y la financiación de un proyecto.

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 2: ESPECIALIDAD DE GOLF

ÁREA DESARROLLO DE PROYECTOS

VIABILIDAD

Tutor Principal: Julián García-Mayoral de Castro

En este modulo el alumno será capaz de determinar, en función de la concepción si el proyecto es viable desde el punto de vista físico, administrativo y económico.

NT1: FASES EN EL DESARROLLO DE UN PROYECTO.

- Conceptuación
- Viabilidad
- Desarrollo
- Operación

NT2: ANÁLISIS DE LA VIABILIDAD FÍSICA

- Disponibilidad de Terreno.
- Orografía de la parcela.
- Accesos y viales.
- Disponibilidad de infraestructuras básicas.
- Viabilidad Medioambiental.

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 2: ESPECIALIDAD DE GOLF

ÁREA DESARROLLO DE PROYECTOS

VIABILIDAD

NT3: ANÁLISIS DE LA VIABILIDAD ADMINISTRATIVA.

- Clasificación del suelo.
- Planes generales.
- Planes parciales.
- Normas subsidiarias.
- Normativa según zonas geográficas.

NT4: VIABILIDAD GENERAL O EMPRESARIAL DE UN PROYECTO.

- Estudio de Mercado
- Demográfico.
- Golf

NT5: CONCEPTUACIÓN DEL CAMPO DE GOLF.

NT5: ESTIMACIONES ECONÓMICAS.

- Inversiones.

NT6: ESTIMACIONES ECONÓMICAS.

- Ingresos
- Gastos

NT7: ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD

- TIR y Principales ratios.

NT7: ESTRUCTURA DE UN BUSINESS PLAN.

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 2: ESPECIALIDAD DE GOLF

ÁREA DESARROLLO DE PROYECTOS

FASES DEL PROYECTO TÉCNICO



Tutor Principal: Marco Martín.

- Ingeniero Agrónomo por la Universidad Politécnica de Madrid
- Socio director y fundador de Global Golf Company
- director de proyectos para DYE Design.
- Asesor de golf para Huarte (actual OHL).
- Ha intervenido en más de 200 proyectos y diseñado y proyectado campos de golf en más de 15 países.
- Profesor de diseño y proyectos de campos de golf en el Master de Greenkeepers de Campos de golf de la Universidad Europea de Madrid y la Universidad EADE de Málaga.

El objetivo de este modulo es capacitar al alumno para interpretar cada una de las fases técnicas del desarrollo de un proyecto, desde el Master Plan hasta la ejecución.

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 2: ESPECIALIDAD DE GOLF

ÁREA DESARROLLO DE PROYECTOS

FASES DEL PROYECTO TÉCNICO

NT1: INTRODUCCIÓN. DEFINICIÓN DEL EQUIPO DE DESARROLLO.

- Introducción a las fases técnicas del proyecto.
- Equipo de desarrollo
 - Definición de los equipos.
 - Funciones de los equipos.

NT2: MASTER PLAN Y ROUTE PLAN PROVISIONAL.

- Asignación de superficies.
- Diseño del Route Plan del campo de golf. Tarjeta del recorrido.

NT3: ANTEPROYECTO. ABASTECIMIENTO DE AGUA DE RIEGO.

- Documentos que forman el anteproyecto.
- Route Plan definitivo.
- Determinación de las necesidades hídricas de un campo.
- Déficit hídrico y fuentes de suministro de agua de riego.

NT4: PROYECTO DE EJECUCIÓN.

- Conceptos previos de diseño.
- Memoria.
- Pliego de Condiciones Técnicas.
- Mediciones y Presupuesto.
- Planos.
- Plan de seguridad y salud.

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 2: ESPECIALIDAD DE GOLF

ÁREA DESARROLLO DE PROYECTOS

FASES DEL PROYECTO TÉCNICO

NT5: LICITACIÓN Y DIRECCIÓN DE OBRA.

- Bases de licitación.
- Adjudicación.
- Documentos contractuales de ejecución.
- Dirección de Obra.
 - Planificación. Diagrama de Gannt.
 - Control de Calidad.
 - Certificaciones.

NT6: CONCEPTUACIÓN DE OTRAS INSTALACIONES ANEXAS.

- Nave de Mantenimiento.
- Casa Club
- Instalaciones deportivas anexas.

NT7: EJECUCIÓN DE OBRA.

- Replanteo Topográfico.
- Movimiento de Tierra Bruto y Moldeo o Shaping.
- Drenajes principales y secundarios.
- Red de riego, automatismos de riego y Grupos de Bombeo.
- Formación de Greenes, tees y Bunkers.
- Preparación para la siembra y siembra de especies cespitosas.
- Paisajismo.
- Obra Civil (Caminos, lagos, puentes y pasarelas, caseta de bombeo, etc.).
- Recepción de obra. Listado de reservas.

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 2: ESPECIALIDAD DE GOLF

ÁREA DESARROLLO DE PROYECTOS

PRE OPERACIÓN



Tutor Principal: Juan Álvarez Lozano

- Ingeniero Superior Agrónomo. (Universidad Politécnica de Madrid)
- Curso de Dirección General. Instituto de Empresa, CAEB, Palma de Mallorca
- Director-Gerente para Troon Golf,Ltd. en Colinas Green Golf.
- Director de Obra del campo de golf Las Colinas de Campoamor Golf & Country Club en Orihuela costa.
- Project Management para el desarrollo del campo de golf y urbanización de Son Quint, Palma de Mallorca.

Al finalizar el modulo el alumno será capaz de poner en operación un campo de nueva ejecución.

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 2: ESPECIALIDAD DE GOLF

ÁREA DESARROLLO DE PROYECTOS

PRE OPERACIÓN

NT1: DEPARTAMENTOS Y ÁREAS DE GESTIÓN DEL CAMPO

- Definición de los departamentos.
- Funciones y responsabilidades.

NT2: DIMENSIONAMIENTO DE LA PLANTILLA Y CONTRATACIÓN.

- Dimensionamiento por departamento.
- Tipos de Contratación.

NT3: SELECCIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE LOS SISTEMAS INFORMÁTICOS DE GESTIÓN.

- Selección de la plataforma tecnológica.
- ¿Software comercial o traje a medida?.
- Software CRM, ERP, SAG.

NT4: ELABORACIÓN DE MANUALES DE OPERACIÓN Y PROCEDIMIENTOS.

NT5: ELABORACIÓN E IMPLANTACIÓN DE LOS PROGRAMAS DE MANTENIMIENTO DEL CAMPO DE GOLF.

NT6: TRAMITES ANTE LAS AUTORIDADES DEPORTIVAS.

- Homologación del campo.
- Slope del Campo.
- Federación del Club.
- Creación de los comités.

NT7: ESTUDIO Y CONTRATACIÓN DE LOS SEGUROS MULTIRRIESGO PARA EL CAMPO DE GOLF

BLOQUE 2: ESPECIALIDAD DE GOLF. OPERACIÓN DE CAMPOS

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 2: ESPECIALIDAD DE GOLF

ÁREA OPERACIÓN DE CAMPOS

MANTENIMIENTO Y MAQUINARIA



Tutor Principal: Roque Buendía Pérez

- Golf Turfgrass Management, Michigan State University. Especialista en mantenimiento de campos de golf. GCSAA "Ambassador" Award. Scotts "Outstandign Student" Award.
- Ingeniero superior Agrónomo. Intensificación de Producción Vegetal. Escuela Politécnica Superior de Orihuela. Universidad Miguel Hernández de Elche.
- Ingeniero Técnico Agrícola. Hortofruticultura y Jardinería. Escuela Politécnica Superior de Orihuela. Universidad Politécnica de Valencia.
- Marketing Specialist Course. SAMCO, Klangley investments ltd. Sunday's Well Rd. Cork, República de Irlanda.

Al finalizar este módulo el alumno será capaz de elaborar un plan de mantenimiento y gestionar los costes del mismo.

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 2: ESPECIALIDAD DE GOLF

ÁREA OPERACIÓN DE CAMPOS

MANTENIMIENTO Y MAQUINARIA

NT1: INTRODUCCIÓN AL MANTENIMIENTO DE CAMPOS DE GOLF. DESCRIPCIÓN DE LAS TAREAS A REALIZAR.

- Labores de siega.
- Abonados.
- Escardas
- Escarificados y pinchados.
- Tratamientos.

NT2: DIMENSIONAMIENTO DE LA PLANTILLA.

- Niveles de mantenimiento.
- Cargas de trabajo según épocas y especies.

NT3: PARQUE DE MAQUINARIA.

- Descripción del parque de maquinaria de un campo de golf.
- Dimensionamiento del parque de maquinaria
- Mantenimiento del parque y stock de repuestos.

NT4: PLAN DE MANTENIMIENTO ANUAL.

- Definición de las tareas.
- Recursos asignados a dichas tareas.
- Calendario.

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 2: ESPECIALIDAD DE GOLF

ÁREA OPERACIÓN DE CAMPOS

MANTENIMIENTO Y MAQUINARIA

NT5: MANTENIMIENTO DE LAS INSTALACIONES.

- Drenajes.
- Riego.
- Caminos.
- Mobiliario
- Otras instalaciones.

NT6: ALMACEN DE MANTENIMIENTO

- Niveles máximo y mínimo de almacén
- Punto de rotura de stock.
- Valoración del inmovilizado según FIFO, LIFO.

NT7: TRATAMINETOS FITOSANITARIOS.

- Enfermedades más corrientes.
- Medidas preventivas y correctivas.
- Los productos fitosanitarios, características y precauciones de uso y almacenaje.

CP7: Poner algún caso de enfermedad o un plan de mantenimiento preventivo.

NT8: EL CICLO DEL AGUA.

- Gestión eficiente de los recursos hídricos.

NT9: REFORMAS EN UN CAMPO DE GOLF.

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 2: ESPECIALIDAD DE GOLF

ÁREA OPERACIÓN DE CAMPOS

OPERACIONES. CENTROS DE BENEFICIO

Tutor Principal: Ignacio Hernández Alesanco



- Licenciado en Economía UNIVERSIDAD SAN PABLO CEU.
- Master en e-Business por el IE Business School. Master en Dirección y Gestión de Empresas.
- Creación y Gestión de Pymes por la Escuela de Organización Industrial.
- Curso de Gestión de Campos por Aymerich Golf Management.
- Fundador de WiseCaddy.com.
- Director de Producción y Administración en Aymerich Golf Management.

En este módulo el alumno aprenderá a dirigir cada uno de los generadores de ingresos y evaluar los cost drivers.

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 2: ESPECIALIDAD DE GOLF

ÁREA OPERACIÓN DE CAMPOS

OPERACIONES. CENTROS DE BENEFICIO

NT1: EL CAMPO COMO CENTRO DE BENEFICIO

- Starting service.
- Reservas.

NT2: LA TIENDA

- Ubicación.
- Procedimientos.
- Personal.
- Proveedores.
- Merchandising.
- Otras consideraciones

NT3: ESCUELA, CAMPO DE PRÁCTICAS Y ORGANIZACIÓN DE TORNEOS

- Diseño de los cursos.
- Operativa de la escuela.
- El Pro.
- Campo de Prácticas.
- Torneos.

NT4: COCHES DE ALQUILER

- Selección de la flota.
- Gestión Operativa.
- Consideraciones de marketing.

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 2: ESPECIALIDAD DE GOLF

ÁREA OPERACIÓN DE CAMPOS

OPERACIONES. CENTROS DE BENEFICIO

NT5: VESTUARIOS

- Obligaciones.
- Servicios.
- Operativa.

NT6: CUARTO DE PALOS

- Custodia de palos.
- Entrega, recogida y limpieza de buggies.
- Carros eléctricos.
- Carros manuales.
- Limpieza.
- Otras tareas

NT7: HOSTELERÍA

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 2: ESPECIALIDAD DE GOLF

ÁREA OPERACIÓN DE CAMPOS

GESTIÓN DE PERSONAL



Tutor Principal: Javier Rubio

- Licenciatura en Psicología- Rama Empresa, Universidad Complutense de Madrid.
- International Advanced Management Program (IAMP), Instituto de Empresa (IE) Business School.
- Prevención de Riesgos Laborales- IDE-CESE.
- Curso de Certificación de Coach.. Escuela Europea de Coaching (ICF)
- Director General. SAVILLE & HOLDSWORTH LTD.
- Empresario. AHORA MAS RECURSOS HUMANOS, SL.

Al finalizar el modulo el alumno dominará cada uno de los aspectos críticos de la gestión de una plantilla: análisis del puesto de trabajo, tipos de contratación, política salarial, rendimiento en el trabajo, movilidad funcional y extinción de la relación laboral.

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 2: ESPECIALIDAD DE GOLF

ÁREA OPERACIÓN DE CAMPOS

GESTIÓN DE PERSONAL

NT1: ANÁLISIS DE PUESTOS DE TRABAJO

- Organigrama y definición de puestos
 - Administración (gerente, administrativos...).
 - Personal de campo (Caddie Master, comisarios, profesores...).
 - Personal de oficios (Green keeper, jardineros, fontaneros (regantes))
- Servicios externos subcontratables
 - Restauración.
 - Guardería.
 - Seguridad
 - Tienda.

NT2: TIPOS VIGENTES DE CONTRATACIÓN

- Marco legal

NT3: POLÍTICA SALARIAL

- Marco legal
- Sistemas salariales
- Implicaciones organizativas y beneficios sociales.

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 2: ESPECIALIDAD DE GOLF

ÁREA OPERACIÓN DE CAMPOS

GESTIÓN DE PERSONAL

NT4: RENDIMIENTO DEL TRABAJO

- Información para la gestión
 - Factores.
 - Medición.
 - Modificación.
 - Calidad.
 - Autodiagnóstico

NT5: CLASIFICACIÓN PROFESIONAL Y MOVILIDAD FUNCIONAL

- Criterios tradicionales y emergentes
- Polivalencia y multifuncionalidad
 - Adaptación y reconvención.

NT6: EXTINCIÓN DEL CONTRATO

- Individual
- Colectivo
- Suspensión de la relación laboral

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 2: ESPECIALIDAD DE GOLF

ÁREA OPERACIÓN DE CAMPOS

CONTABILIDAD DE GESTIÓN



Tutor Principal: Ignacio Santiuste Ruiz

- Bachelor in Business Administration por la Southern Mississippi University.
- MBA por el Instituto de Empresa Busienss School.
- Master en Gestión de Hoteles en Les Roches Marbella.
- Master en Módulo de Control Económico en el programa de Gestión de Instalaciones Deportivas de la Universidad Europea CEES
- Tutor de la asignatura Club House & Academy en el programa Golf Club and Resort Management en Les Roches.
- Director Comercial Internacional de Aymerich Golf Management.
- Ponente en las conferencias del Centro de Fomento Empresarial sobre Golf y Desarrollo Inmobiliario .

El alumno dominará los factores clave en el negocio del Golf, será capaz de analizar las desviaciones en la Dirección por Objetivos, sabrá diseñar los Cuadros de Mando y la Cuenta de Resultados, aprenderá a diseñar Sistemas de Reporting y podrá realizar una Evaluación de los Resultados viendo más allá de los números.

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 2: ESPECIALIDAD DE GOLF

ÁREA OPERACIÓN DE CAMPOS

CONTABILIDAD DE GESTIÓN

NT 1: CONTABILIDAD FINANCIERA

- Conceptos básicos de Contabilidad Financiera.
- Masas Patrimoniales.
- Fondos Propios.
- Fondos Generados por las Operaciones (F.G.O.).
- Conceptos Sobre Ingresos y Gastos.

NT 2: CONTROL DE GESTIÓN

- "Approach" al Control de Gestión
- Estructura empresarial y Control de Gestión
- Como diseñar un Control de Gestión
- El Proceso de Control de Gestión
- Errores comunes en la planificación presupuestaria.

NT 3: FACTORES CLAVES EN EL NEGOCIO DEL GOLF

NT 4: DISEÑO DE LAS HERRAMIENTAS DE ANÁLISIS

- Análisis de desviaciones en la Dirección por Objetivos.
- Diseño de los Cuadros de Mando.
- Diseño de la Cuenta de Resultados.

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 2: ESPECIALIDAD DE GOLF

ÁREA OPERACIÓN DE CAMPOS

CONTABILIDAD DE GESTIÓN

NT 5: SISTEMAS DE CONTROL

- Sistemas de Reporting
- Análisis y presupuesto de Inversiones
- Control de Tesorería.

NT 6: MÉTODOS DE ANÁLISIS

- Evaluación de Resultados: Algo más que números

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 2: ESPECIALIDAD DE GOLF

ÁREA OPERACIÓN DE CAMPOS

GESTIÓN DEPORTIVA

Tutor Principal: Juan Taracena Spinelli



- Presidente del Comité Técnico de Campos y Handicap de la RFEG.
- Seminario de la USGA de valoración de campos en Pine Neddles (N.C.)
- Seminario de la USGA de valoración de campos en Midwest Golf House & Cog Hill CC, Lemont (IL).
- Seminario de valoración de la EGA en Vale do Lobo, Algarve, Portugal.
- Seminario de valoración de campos en Orange C.C., Orlando (FL).
- Organizador del Seminario de valoración de campos de la EGA en Abama, Tenerife, España.
- Organizador de Seminario de Campos de la RFEG y curso de iniciación de valoración de campos: 2003 y 2004 El Prat, Barcelona. 2006 Centro Nacional, Madrid. 2007 La moraleja, Madrid. 2009 Centro Nacional, Madrid. 2010 R.C.G. de Sevilla, Sevilla.
- Seminario de Handicaps de la EGA en Oporto, Portugal. Seminario de hándicaps de la EGA en Bruselas, Bélgica. Seminario de hándicaps de la EGA en Frankfurt, Alemania. Seminario de hándicaps de la EGA en Madrid, España.

En este modulo el alumno conocerá las claves para una óptima gestión deportiva en función del modelo de explotación del complejo.

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 2: ESPECIALIDAD DE GOLF

ÁREA OPERACIÓN DE CAMPOS

GESTIÓN DEPORTIVA

NT1: SISTEMA DE VALORACIÓN DE CAMPOS.

NT2: SISTEMA DE HANDICAPS EGA.

NT3: EL COMITÉ DE COMPETICIÓN.

NT4: ORGANIZACIÓN Y DESARROLLO DE COMPETICIONES.

NT5: REGLAS LOCALES. CONDICIONES DE LA COMPETICIÓN.

NT6: MODALIDADES DE JUEGO.

NT7: ESTATUS DEL JUGADOR AFICIONADO.

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 2: ESPECIALIDAD DE GOLF

ÁREA OPERACIÓN DE CAMPOS

COMERCIALIZACIÓN

Tutor Principal: Carlos Pérez Pla Westendorp



- Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid.
- M.B.A. por Madrid Business School - Houston University.
- Miembro de la Asociación Española de Greenkeepers.
- Miembro Fundador de la Asociación Andaluza de Gerentes, formando parte de la Junta Directiva.
- Director de Operaciones y socio en Incoming Group.
- Director General en Costa Ballena Ocean Golf Club.
- Socio Director en Hoyo Cero Management & Quality.
- Socio Director en Exclusive Golf Brands.

El alumno dominará las técnicas del marketing mix y del marketing directo aplicado a la industria del golf dependiendo de los distintos modelos de negocio.

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 2: ESPECIALIDAD DE GOLF

ÁREA OPERACIÓN DE CAMPOS

COMERCIALIZACIÓN

NT1: INTRODUCCIÓN

- Presentación del programa.
- La importancia del marketing en gestión de los campos de golf.
- Aplicación de los conceptos básicos del marketing a una operación de golf.

NT2: CAMPOS DE GOLF COMERCIALES

- Análisis de las características diferenciales de un campo de golf comercial, desde el punto de vista del marketing.
- Equipo comercial: perfil, dimensión de la plantilla, "job description". Técnicas de Motivación.
- Identificación y Relaciones con los distintos canales comerciales: Hoteles, AAVV, TTOO, etc.
- Acciones comerciales: asistencia a ferias, pertenencia a asociaciones de clubes, etc.

NT3: CAMPOS DE GOLF SOCIALES

- Análisis de las características diferenciales de un campo de golf social, desde el punto de vista del marketing.
- Equipo Comercial: perfil, dimensión de la plantilla, "job description". Técnicas de Motivación.
- Proceso de captación de socios.
- Acciones a los socios: revistas, comunicados, etc.
- Otras acciones: campeonatos sociales y comerciales, correspondencias con otros clubes, sistema de reservas "on-line"
- Elaboración del Plan de Marketing "tipo" para un Campo Golf Social. Caso Práctico

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 2: ESPECIALIDAD DE GOLF

ÁREA OPERACIÓN DE CAMPOS

COMERCIALIZACIÓN

NT4: MARKETING DEPORTIVO

- Negociación con empresas organizadoras de torneos.
- Importancia y Optimización de resultados en los distintos tipos de torneos: Sociales puros, Sociales con Sponsor, Pro-ams, Circuitos amateurs, Circuitos de Profesionales, etc.

NT5: MARKETING DIRECTO

- Importancia de las Bases de datos.
- Acciones comerciales.

NT6: INTERNET Y GOLF

- E-mail marketing. Portales
- La página web del campo de golf.
 - Objetivos.
 - Estructura.
 - Servicios a los clientes/socios. Servicios a los canales comerciales: Hoteles, AAVV y TTOO
- E-mail marketing
- Portales

NT7: DEPARTAMENTO DE MARKETING Y COMERCIAL

- Objetivo.
- Áreas de actuación.
- Página Web.
- Equipo de personas.
- Funcionamiento, evaluación y control.

BLOQUE 2: ESPECIALIDAD DE GOLF. VALOR AÑADIDO DEL GOLF

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 2: ESPECIALIDAD DE GOLF

ÁREA VALOR AÑADIDO DEL GOLF

LA INDUSTRIA DEL GOLF



Tutor Principal: Fernando García-Mayoral de Castro

- Ingeniero Superior Aeronáutico especialidad Navegación y Transporte Aéreo por la Universidad Politécnica de Madrid.
- Executive MBA por el Instituto de Empresa Business School.
- Director General y Consejero Delegado de Aymerich Golf Construcción.
- Director General y Consejero Delegado de Logarpa Mantenimiento y Construcción.
- Director Académico de GOLF BUSINESS PROGRAM

El alumno estudiará la evolución de la Industria del Golf en el Mundo y analizará dicha evolución para ser capaz de anticiparse a los continuos cambios del mercado.

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 2: ESPECIALIDAD DE GOLF

ÁREA VALOR AÑADIDO DEL GOLF

LA INDUSTRIA DEL GOLF

NT1: PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS DE LA INDUSTRIA DEL GOLF EN EL MUNDO.

NT2: EL PERFIL DEL JUGADOR DE GOLF

NT3: SITUACIÓN DEL GOLF EN ESPAÑA

NT4: SITUACIÓN DEL GOLF EN EUROPA

NT5: SITUACIÓN DEL GOLF EN EEUU

NT6: SITUACIÓN DEL GOLF EN LATIN AMÉRICA

NT7: SITUACIÓN DEL GOLF EN ASIA

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 2: ESPECIALIDAD DE GOLF

ÁREA VALOR AÑADIDO DEL GOLF

VALOR AÑADIDO DEL GOLF AL REAL ESTATE



Tutor Principal: Miguel González Jiménez

- Licenciado en derecho. Universidad de Navarra. Pamplona 1984-89.
- Diplomado en Derecho Bancario y del Mercado de Valores. Por la Asociación del Progreso para la Dirección (APD). Madrid 1999.
- Master en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (MDI-05). Universidad Politécnica de Madrid. Escuela Superior de Arquitectura. 2005.
- Consejos de Administración: Gobierno, Estrategia, Financiación y Responsabilidad. ESADE Business School. Barcelona. 2009.
- Experto en DERECHO CONCURSAL, Colegio de Auditores y Censores Jurados de Cuentas de Andalucía Oriental. Málaga Junio 20

En este módulo el alumno conocerá las sinergias entre el sector del golf y el Real Estate como activo comercial estratégico del mismo.

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 2: ESPECIALIDAD DE GOLF

ÁREA VALOR AÑADIDO DEL GOLF

VALOR AÑADIDO DEL GOLF AL REAL ESTATE

NT1: EL GOLF Y EL REAL ESTATE

- Introducción al módulo.
- Relación histórica entre el Golf y el Real Estate.

NT2: CLASIFICACIÓN DE LOS USOS DEL SUELO

- Clasificación de los usos del suelo.
- Planes Generales , Planes Parciales y Normas Subsidiarias.

NT3: CAMPOS DE GOLF EN SUELOS PÚBLICOS.

- Terrenos patrimoniales de las administraciones.
- Ley 30/2007 de 30 de Octubre de Contratos del Sector Público.

NT4: MASTER PLAN Y ASIGNACIÓN DE USOS.

- ¿Qué es y para qué sirve un Master Plan?.
- Posición relativa del campo de golf respecto a otros usos.

NT5: LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA EN RELACIÓN AL GOLF Y AL REAL ESTATE

- Ley 12/1999 de 15 de diciembre de la Junta de Andalucía relativa a los Proyectos de Interés Turístico.
- Ley 9/2006 de 5 de diciembre de la comunidad Valenciana.

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 2: ESPECIALIDAD DE GOLF

ÁREA VALOR AÑADIDO DEL GOLF

VALOR AÑADIDO DEL GOLF AL REAL ESTATE

NT6: EL GOLF COMO ACTIVO COMERCIAL DEL REAL ESTATE

- Incremento del valor del m2 construido.
- Disminución de los plazos de comercialización.
- Efecto sobre las necesidades de financiación del Real Estate.

NT7: TIPOLOGÍAS DE CAMPOS EN RELACIÓN AL REAL ESTATE.

- Tipologías de campos de golf.
- Ponderación del valor de las parcelas en relación a las vistas al golf.

NT8: ESTADÍSTICAS COMPARATIVAS.

- % de Campos de Golf asociados al Real estate...

NT9: EVOLUCIÓN DE LA RELACIÓN GOLF Y REAL ESTATE.

NT10: PREVISIONES FUTURAS DEL REAL ESTATE ASOCIADO A CAMPOS DE GOLF

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 2: ESPECIALIDAD DE GOLF

ÁREA VALOR AÑADIDO DEL GOLF

VALOR AÑADIDO DEL GOLF AL RESORT

Tutor Principal: Luís de Vierna Salgado-Araujo



- Ingeniero técnico Agrícola.
- Licenciado en Sociología.
- MBA por el Instituto de Empresa Business school.
- Socio director y fundador de Global Golf Company
- Fundador de la asociación española de gerentes de campos de golf.
- Director del Club de Campo del Real Automóvil Club de España (Race).
- Director General de Golf Resort Almerimar
- Director externo del Master en gestión de Campos de golf de la Universidad Europea de Madrid
- Profesor en la Universidad EADE de Málaga.

El alumno dominará las relaciones entre las distintas instalaciones de un Resort vacacional con golf.

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 2: ESPECIALIDAD DE GOLF

ÁREA VALOR AÑADIDO DEL GOLF

VALOR AÑADIDO DEL GOLF AL RESORT

NT1: EL TURISMO Y EL TURISTA DE GOLF

- Cifras y datos más significativos.
- Principales países emisores de Golfistas.
- El fenómeno de los baby boomers y su importancia en el desarrollo de los nuevos Resorts.
- Otros nichos de mercado.

NT2: DEL FRÍO NORTE AL CÁLIDO SUR

- la estacionalidad en el golf.
- Oportunidad y amenaza.
- La playa como competidor del Golf.
- ¿Como elige el destino el golfista?

NT3: ENCUESTAS A DIFERENTES TURISTAS DE GOLF.

- ¿que buscan?
- ¿que valoran del campo, los servicios, el destino, los turistas de golf?

NT4: EL RESORT MIXTO: TURISMO + RESIDENCIAL

- El Turista de Golf versus el extranjero residente.
- Convivencia entre el Golf y otros "amenities".
- Resorts de última generación.

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 2: ESPECIALIDAD DE GOLF

ÁREA VALOR AÑADIDO DEL GOLF

VALOR AÑADIDO DEL GOLF AL RESORT

NT5: PRINCIPALES DESTINOS DE GOLF EUROPEOS.

NT6. PRINCIPALES DESTINOS DE GOLF AMERICANOS

NT7: EL HOTEL DE GOLF

- Sus características.
- Su relación (amor –odio) con el campo de Golf.
- El time sharing y el fraccional en el Golf resort.

NT8: LA COMERCIALIZACIÓN ESPECÍFICA DEL CAMPO DE GOLF TURÍSTICO.

- Golf y residentes extranjeros.
- Diferencias entre Europa y Norte America.

NT9: LA CUENTA DE EXPLOTACIÓN DEL CAMPO DE GOLF TURÍSTICO.

- Peculiaridades en las partidas de gastos e ingresos.

NT10: LOS 10 PROBLEMAS Y SUS SOLUCIONES TÍPICOS DEL CAMPO DE GOLF EN RESORTS TURISTICOS Y MIXTOS.

BLOQUE 3: PRÁCTICAS EN CAMPO ASOCIADO

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 3: ESPECIALIDAD DE GOLF

PRÁCTICAS EN CAMPOS ASOCIADOS

En este período el alumno formará parte del staff de un club de golf y bajo la supervisión del Director conocerá en fuego real la gestión de las diferentes áreas operativas del club:

- Mantenimiento.
- Centros de Beneficio.
- Gestión Deportiva.
- Control de Gestión

2.3. CAMPOS ASOCIADOS

CAMPOS EN ESPAÑA



CAMPOS ASOCIADOS



CAMPOS EN PORTUGAL



BLOQUE 4: PROYECTO FIN DE PROGRAMA

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 4: ESPECIALIDAD DE GOLF

PROYECTO FIN DE PROGRAMA

En el ecuador del Programa el alumno escogerá, consensuado con la Dirección Académica, una finca en cualquier zona del mundo y dirigido por un tutor deberá realizar el desarrollo de un proyecto de golf en todas sus fases.

El proyecto se entregará durante el mes siguiente a la terminación de las prácticas en campo asociado.

2.4. PANEL DE EXPERTOS

Para complementar la labor de los Tutores/Master, **GBP** ha creado un **PANEL DE EXPERTOS**, compuesto por profesionales de gran prestigio de la Industria del Golf y por otros de otros Sectores relacionados. Este **PANEL DE EXPERTOS** contribuirá a enriquecer el contenido del programa con aportación de casos prácticos, experiencias y participación en distintas charlas y conferencias específicas relacionadas con las distintas materias que componen el Programa.

PANEL DE EXPERTOS.

D. Juan Manuel Baixauli Director General Grupo GHEISA

D. Fabrizio Lianza Gerente Port Aventura Golf

D. Victor Martí CEO HORWATH HTL

D. Ignacio Cano Gerente Club de Golf Lomas-Bosque.

D. Eugenio Arregui Director Regional Iberdrola Inmobiliaria

D. Ildefonso Esquivel Gerente Golf Valle Romano

D. Javier Calderon Director Gerente R.S.H.E. Club de Campo

D. Joaquin Serrano Gerente Golf Altorreal

D. Enrique Gil Gerente Golf La Herrería

D. Rafael Cruz-Conde Gerente Alhaurin Golf esort

PANEL DE EXPERTOS

D. Luis G.Mendez Gerente Bonalba Golf

D.Carlos Garcia Miranda Gerente Golf La Sella

D^a Rocío Aguirre Directora Madrid Golf

D.José Luis Múgica Gerente Villa Aitana Golf

D. Jorge Mowinkel Socio Directo Golf Player

D.Pedro Silva Gerente Golf de Abama

D. Jaime G.Canomanuel Gerente Golf Costa Teguise

D.Luis Navarro Gerente Golf de Aloha

D. Iñigo Angulo Director Deportivo Golf La Moraleja

D.Carlos Fernández Grande Gerente RACE

D. Francisco Patiño Gerente Club de Golf de Miño

D.Rafael Caicoya Gerente Golf de Castiello

D.Alfonso Moreno Gerente R.C.Pineda

D. Agustín Mazarrasa Director ComercialMadrid Golf

D.Guillermo Navarro Gerente San Roque Club

D^a. Patricia García Sevilla Gerente Islantilla Golf

2.5. METODOLOGÍA

El método que se utilizará será el **método del caso**, el cual será complementado con sesiones teóricas previas que proveerá a los alumnos de las herramientas necesarias para el análisis.

Documentación: Clase Pregrabada, Nota Técnica y Casos Prácticos:

Al inicio de un tema el alumno podrá descargar desde el e-campus una clase grabada relativa a ese tema, la nota técnica y los casos prácticos correspondientes. El alumno dispondrá de una semana para estudiar las notas técnicas, resolver las dudas vía Internet con el profesor correspondiente y analizar los casos prácticos.

Foro de debate:

La semana siguiente a la entrega de la documentación se abrirá, durante una semana, un foro de debate en el e-campus donde el alumno expresará sus opiniones y análisis de los casos prácticos. Al finalizar la semana el profesor pondrá un resumen de las aportaciones más destacadas sobre el caso junto con sus apreciaciones personales.

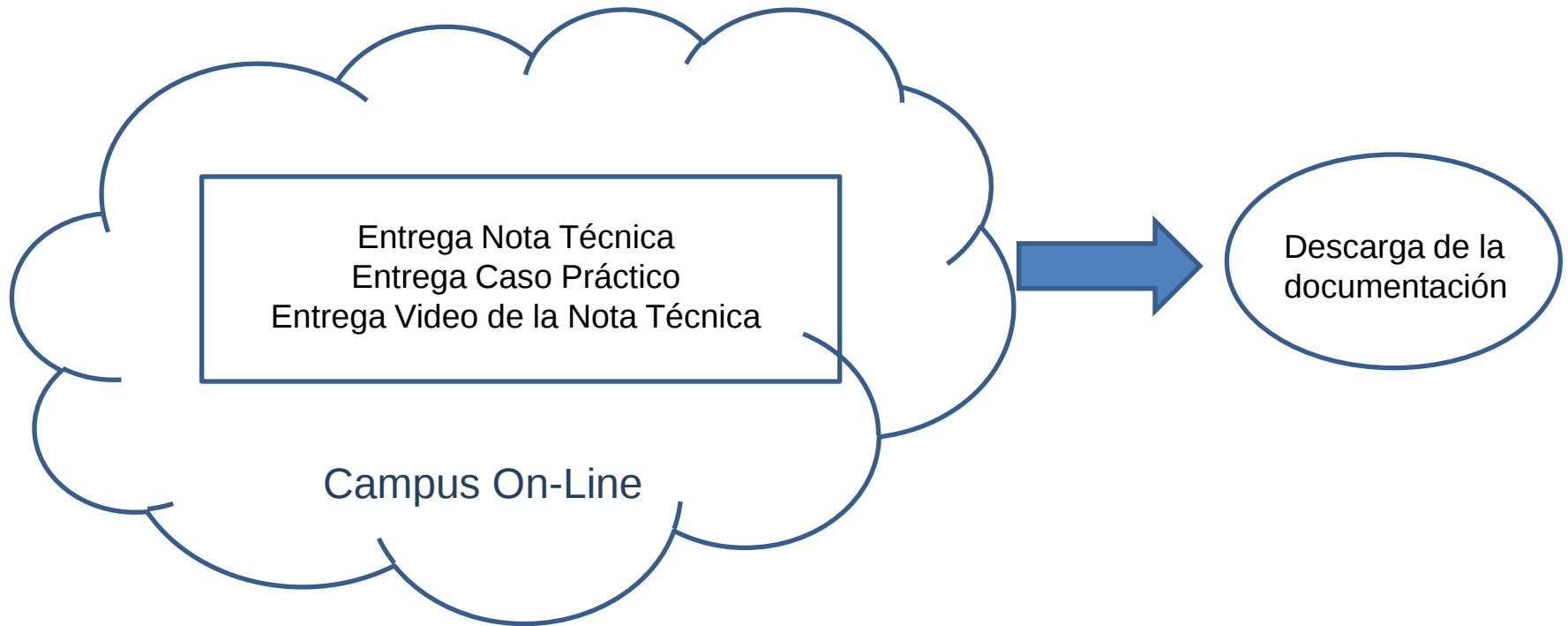
Prácticas en campo asociado:

Este bloque es presencial y consiste en la realización de prácticas en un campo asociado donde el alumno rotará por las distintas áreas operativas de un campo: Mantenimiento, Centros de Beneficio, Gestión Deportiva y Control de Gestión.

Proyecto Fin de Programa:

Al finalizar las prácticas los alumnos realizar el un proyecto fin de programa consistente en el desarrollo completo de un proyecto de campo de golf, cuya ubicación será consensuada entre el alumno y la Dirección Académica.

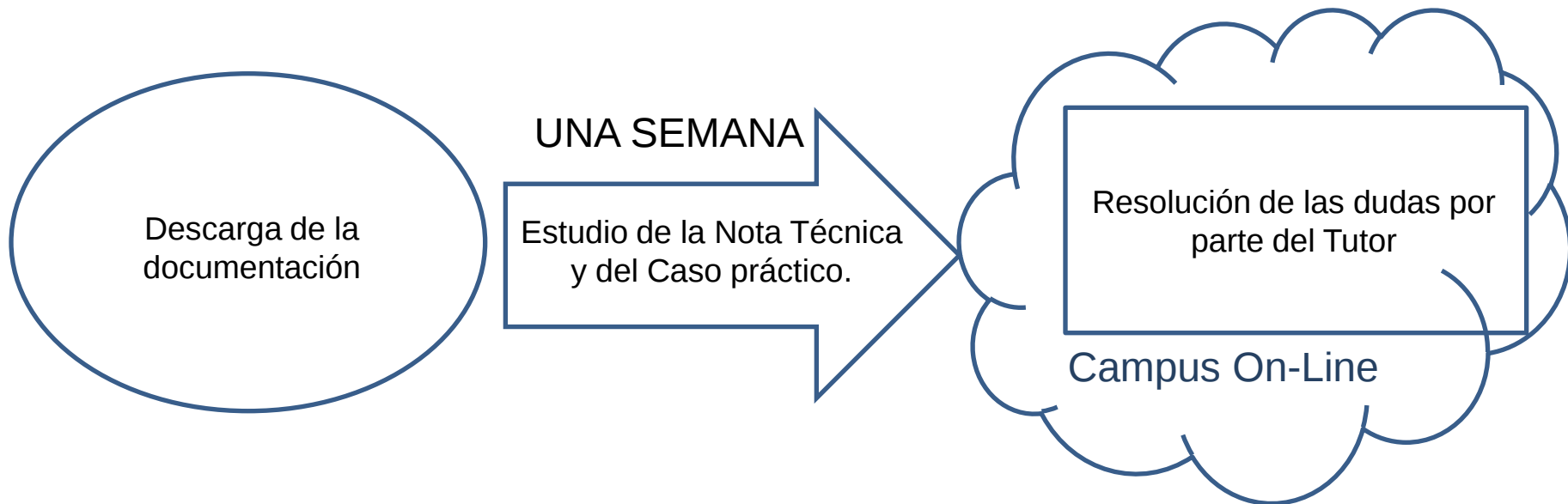
METODOLOGÍA



Documentación: Clase Pregrabada, Nota Técnica y Casos Prácticos:

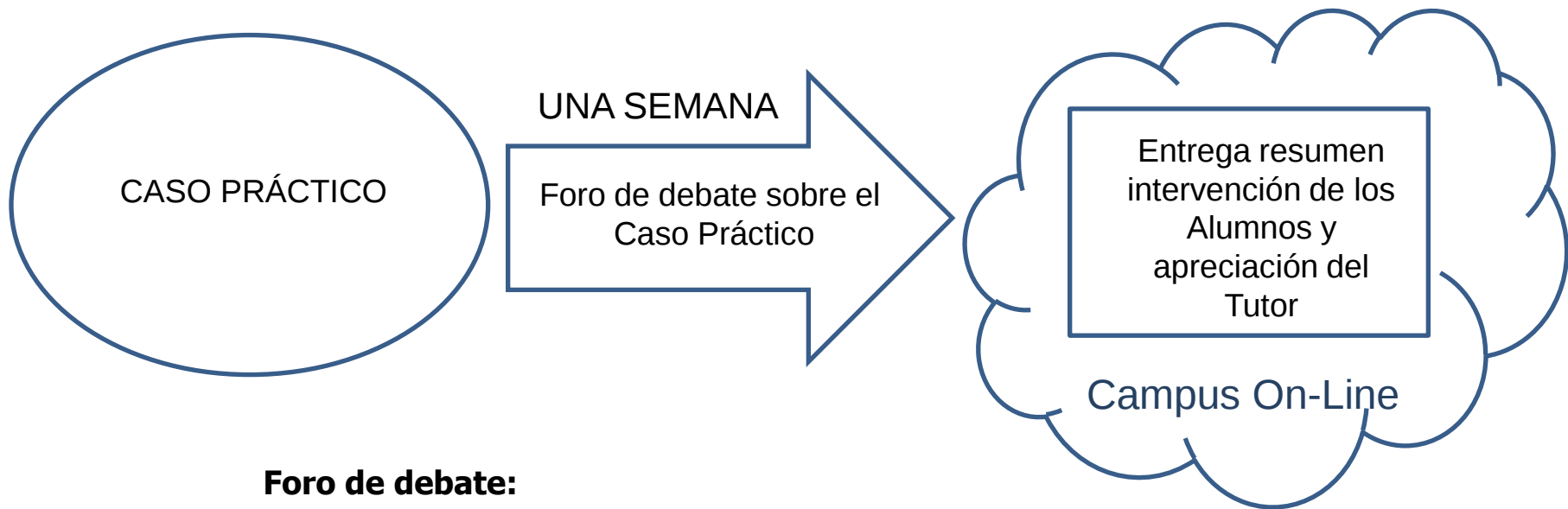
Al inicio de un tema el alumno podrá descargar desde el e-campus una clase grabada relativa a ese tema, la nota técnica y los casos prácticos correspondientes.

METODOLOGÍA



El alumno dispondrá de una semana para estudiar las notas técnicas, resolver las dudas vía Internet con el profesor correspondiente y analizar los casos prácticos.

METODOLOGÍA



Foro de debate:

La semana siguiente a la entrega de la documentación se abrirá, durante una semana, un foro de debate en el e-campus donde el alumno expresará sus opiniones y análisis de los casos prácticos. Al finalizar la semana el profesor pondrá un resumen de las aportaciones más destacadas sobre el caso junto con sus apreciaciones personales.

3. CAMPUS VIRTUAL

CAMPUS VIRTUAL

<http://rct-saturn.elmg.net/testespana/?site=INSTASOFT&sid=13>

4. GBP COMMUNITY

GBP COMMUNITY

Todos los alumnos que obtengan el Diploma de **GOLF BUSINESS PROGRAM**, se convierten en Miembros de la **GBC Community**. La **GBC Community** aporta un gran Valor Añadido a sus miembros. Los aspectos más tangibles de ese **VALOR AÑADIDO** son:

BOLSA DE TRABAJO INTERNACIONAL

Los alumnos que obtengan el Título de GBP accederán a la Bolsa de trabajo de la **GBC Community**, que tiene acuerdos con los principales Promotores, Desarrolladores, Proveedores y Campos de Golf del mundo. A través de sus anteriores Cursos de Formación , **GBC Community** ha ayudado a la incorporación de sus alumnos a puestos directivos en:

- Campos de Golf .
- Resorts.
- Proyectos Inmobiliarios con Golf.
- Empresas Consultoras.
- Empresas de Management.
- Empresas de maquinaria .
- Empresas de Riego .
- Constructores de Campos.
- Diseñadores de Proyectos

GBP COMMUNITY

ACTIVIDADES DE LA GBC COMMUNITY

Los titulados del GBP se incorporan a la Asociación de Antiguos Alumnos de GBC como miembros de la **GBC Community**. La **GBC Community**, entre otras actividades, fomenta el Networking entre los alumnos, organiza encuentros anuales, patrocina torneos de Golf de antiguos alumnos, y en general, interactúa como "lobby" de forma continuada para promover el intercambio de experiencias y ayudar a que sus miembros alcancen el máximo de su potencial profesional.

HOT LINE

GBC Community presta a sus miembros alumnos un servicio de "hot-line" continuado para cualquier consulta profesional sobre Proyectos y Campos de Golf.

GBC NEWS

Todos los miembros de la **GBC Community** recibirán el News-Letter trimestral GBC News que recoge noticias, reportajes y actualidad de la Industria del Golf en el mundo.

GBC PUBLICACIONES

GBC realiza una serie de publicaciones técnicas de forma periódica sobre diferentes aspectos de la Industria del Golf. Estas Publicaciones serán de acceso gratuito para los miembros de la **GBC Community**.

5. PROCESO DE ADMISIÓN

PROCESO DE ADMISIÓN

En el proceso de selección se evaluarán los siguientes aspectos:

- **Logros Profesionales.**
- **Liderazgo.**
- **Expediente Académico.**
- **Idiomas.**

PROCESO DE ADMISIÓN

Es necesario que este proceso incluya, con el máximo detalle, toda la información relevante sobre sus logros académicos y profesionales así como otros aspectos relativos a sus inquietudes, aspiraciones y motivaciones que justifiquen su admisión.

Junto con la solicitud de admisión el candidato aportará la siguiente documentación:

- Expediente académico completo (fotocopia y original o fotocopia compulsada).
- Fotocopia del DNI o pasaporte.
- Una fotografía tamaño carnet.
- Currículum Vitae (una página).
- Diplomas o certificados que acrediten el nivel de idiomas, cursos, seminarios, o programas realizados.
- Justificante del pago de las Tasas de Admisión, imprescindible para tramitar la solicitud.

CONVOCATORIA

Próxima convocatoria del programa: Comienzo Abril de 2.011.

Abierto Plazo de Aplicación.

Duración: 11 Meses/1.295 horas.

Precio: 12.000€.

Contacto: D. Ángel Serrano

Tfo: +34 633 627 870

e-mail: a.serrano@golfbusinesspartners.com

<http://www.golfbusinesscampus.com>