

GOLF BUSINESS CAMPUS



PRESENTACIÓN DE GOLF MANAGEMENT PROGRAM

1.	PRESENTACIÓN CORPORATIVA	4
2.	PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA.....	8
	2.1. Estructura del Programa.....	9
	2.2. Claustro y temario.....	10
	2.3. Campos asociados.....	42
	2.4. Panel de Expertos.....	45
	2.5. Metodología.....	47
3.	GMP COMMUNITY.....	51
4.	PROCESO DE ADMISIÓN	54

1. PRESENTACIÓN CORPORATIVA

PRESENTACIÓN CORPORATIVA

¿Quiénes somos?

Golf Business Campus es la División de Formación de **GOLF BUSINESS PARTNERS** que, liderado por Francisco Aymerich, 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 la Dirección y Gestión de Clubs de Golf en todo el mundo.

Golf Business Campus aporta, a través de sus Cursos de Formación, la mayor acumulación de conocimientos sobre la 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.



2. PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA

GOLF MANAGEMENT PROGRAM



¿Qué es Golf Management Program (GMP)?

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

¿Porqué Golf Management Program (GMP)?

Los modelos de negocio han cambiado radicalmente como consecuencia de las variaciones socio económicas de los mercados.

Hay nuevas formas de competir como las basadas en la velocidad de adaptación, surgen nuevas estrategias y distintas formas de comunicar, los canales de distribución cada vez están más deslocalizados, etc.

Todos estos cambios obligan a los gestores de los Clubes de Golf a poseer mayores conocimientos y, en algunos casos, a severos reciclajes de metodologías.

GMP se convierte en la herramienta idónea para aprender a gestionar eficientemente un club de Golf en este nuevo ciclo de profesionalización del sector.

GOLF MANAGEMENT PROGRAM

¿A Quién va dirigido GMP?

- A profesionales con experiencia acreditada en otros sectores que visualicen la oportunidad de reorientar o complementar su carrera profesional en una actividad emergente en pleno proceso de reingeniería.
- A titulados universitarios que quieran orientar su carrera profesional hacia la industria del Golf.
- A profesionales de la Industria del Golf que deseen progresar en el sector.



GOLF MANAGEMENT PROGRAM

¿Qué aporta el Programa?

GMP es un Curso Superior que proporciona todas las técnicas necesarias para 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 **GMP** capacita a sus alumnos para Dirigir, con total solvencia, cualquier complejo con el golf como principal valor.



2.1. ESTRUCTURA DEL PROGRAMA



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

- Primer Bloque: Operación de Campos.
- Segundo Bloque: Valor Añadido.
- Tercer Bloque: Prácticas en Campo Asociado

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.

Además de 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: OPERACIÓN DE CAMPOS MANAGEMENT

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 1: ESPECIALIDAD DE GOLF

OPERACIÓN DE CAMPOS

MODELOS DE NEGOCIO



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.
- Director de Proyectos de Golf en más de 25 desarrollos en varios países.
- Director General en Aymerich Golf Management 2000-2009

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



CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 1: ESPECIALIDAD DE GOLF

OPERACIÓN DE CAMPOS

MODELOS DE NEGOCIO

NT1: CONCEPTUACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

- Tipos de Campos de Golf.
- Número de Hoyos.
- Campos de Pares tres.
- Zonas de entrenamiento.
- Casa-club.
- Otras instalaciones sociales y deportivas.
- Nave de mantenimiento.
- Zonas infantiles.

NT2: DESARROLLO DEL 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.

NT3: EL GOLF Y SU RELACIÓN CON OTROS MODELOS DE NEGOCIO

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



CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 1: ESPECIALIDAD DE GOLF

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 1: ESPECIALIDAD DE GOLF

OPERACIÓN DE CAMPOS

MANTENIMIENTO Y MAQUINARIA

NT1: DESCRIPCIÓN DE LAS TAREAS DE MANTENIMIENTO.

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

NT2: DIMENSIONAMIENTO DE LOS RECURSOS: LA PLANTILLA Y EL PARQUE DE MAQUINARIA

- Niveles de mantenimiento.
- Cargas de trabajo según épocas y especies.
- Dimensionamiento de la plantilla.
- Descripción del parque de maquinaria de un campo de golf.
- Dimensionamiento del parque de maquinaria
- Mantenimiento del parque y stock de repuestos.

NT3: PLAN DE MANTENIMIENTO ANUAL.

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



CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 1: ESPECIALIDAD DE GOLF

OPERACIÓN DE CAMPOS

MANTENIMIENTO Y MAQUINARIA

NT4: MANTENIMIENTO DE LAS INSTALACIONES Y LAS REFORMAS EN UN CAMPO.

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

NT5: ALMACEN DE MANTENIMIENTO

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



NT6: TRATAMINETOS FITOSANITARIOS.

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

NT7: EL CICLO DEL AGUA.

- Gestión eficiente de los recursos hídricos.

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 1: ESPECIALIDAD DE GOLF

OPERACIÓN DE CAMPOS

OPERACIONES.

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 1: ESPECIALIDAD DE GOLF

OPERACIÓN DE CAMPOS

OPERACIONES.

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 1: ESPECIALIDAD DE GOLF

OPERACIÓN DE CAMPOS

OPERACIONES

NT5: VESTUARIOS Y CUARTO DE PALOS

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



NT6: HOSTELERÍA



CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 1: ESPECIALIDAD DE GOLF

OPERACIÓN DE CAMPOS

GESTIÓN DE RECURSOS Y CAPACIDADES



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 1: ESPECIALIDAD DE GOLF

OPERACIÓN DE CAMPOS

GESTIÓN DE RECURSOS Y CAPACIDADES

NT1: ORGANIGRAMA FUNCIONAL

- 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: CONTRATACIÓN Y POLÍTICA SALARIAL

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



CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 1: ESPECIALIDAD DE GOLF

OPERACIÓN DE CAMPOS

GESTIÓN DE RECURSOS Y CAPACIDADES

NT3: INFORMACIÓN PARA LA GESTIÓN

- Factores.
- Medición.
- Modificación.
- Calidad.
- Autodiagnóstico

NT4: CLASIFICACIÓN PROFESIONAL Y MOVILIDAD FUNCIONAL

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

NT5: EXTINCIÓN DE LA RELACIÓN LABORAL

- Individual
- Colectivo
- Suspensión de la relación laboral



CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 1: ESPECIALIDAD DE GOLF

OPERACIÓN DE CAMPOS

CONTABILIDAD Y CONTROL 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.
- 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 1: ESPECIALIDAD DE GOLF

OPERACIÓN DE CAMPOS

CONTABILIDAD Y CONTROL DE GESTIÓN

NT 1: CONCEPTOS BÁSICOS DE CONTABILIDAD

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

NT 2: 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 1: ESPECIALIDAD DE GOLF

OPERACIÓN DE CAMPOS

CONTABILIDAD Y CONTROL DE GESTIÓN

NT 5: SISTEMAS DE CONTROL Y MÉTODOS DE ANÁLISIS

- Sistemas de Reporting
- Análisis y presupuesto de Inversiones
- Control de Tesorería.
- Evaluación de Resultados: Algo más que números



CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 1: ESPECIALIDAD DE GOLF

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 1: ESPECIALIDAD DE GOLF

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 1: ESPECIALIDAD DE GOLF

OPERACIÓN DE CAMPOS

MARKETING Y VENTAS

Tutor Principal: Carlos Pérez Pla Westendorp



- Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid.
- Degree Law at CEU SAN PABLO, Universidad Complutense de Madrid.
- M.B.A. por Madrid Business School & Houston University.
- General Manager en Exclusive Golf Brands by Hoyo Cero Consulting.
- General Manager en Costa Ballena Ocean Golf Club.

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 1: ESPECIALIDAD DE GOLF

OPERACIÓN DE CAMPOS

MARKETING Y VENTAS

NT1: HERRAMIENTAS BÁSICAS DE MARKETING

- 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 1: ESPECIALIDAD DE GOLF

OPERACIÓN DE CAMPOS

MARKETING Y VENTAS

NT4: MARKETING DEPORTIVO Y MARKETING DIRECTO

- 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: 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

NT6: DEPARTAMENTO DE MARKETING Y COMERCIAL

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



BLOQUE 2: VALOR AÑADIDO DEL GOLF

CLAUSTRO Y TEMARIO

BLOQUE 2: VALOR AÑADIDO DEL GOLF

LA INDUSTRIA DEL GOLF



Tutor Principal: Máximo Borges

- Licenciado en la Escuela Profesional de la Cámara de Comercio e Industria de Ponta Delgada - Azores - Curso Profesional de Asistente de Gestión
- Instituto Politécnico de Portalegre - Licenciatura en Gestión Comercial y Marketing – Portugal
- Les Roches Marbella - Postgrado en Gerencia del Golf – España
- Supervisor de Operaciones de Golf en Azores Golf Islands – Portugal.
- Gerente en 3Bicas - Azores - Portugal

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: 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: 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: 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

- Ley12/1999 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: 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: 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: 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: 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 América.

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 esta fase el alumno formará parte del staff de un club de golf durante un período de prácticas 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



CAMPOS ASOCIADOS

CAMPOS EN LATIN-AMÉRICA



2.4. PANEL DE EXPERTOS

Para complementar la labor de los Tutores/Master, **GMP** 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 Comercial Madrid 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.

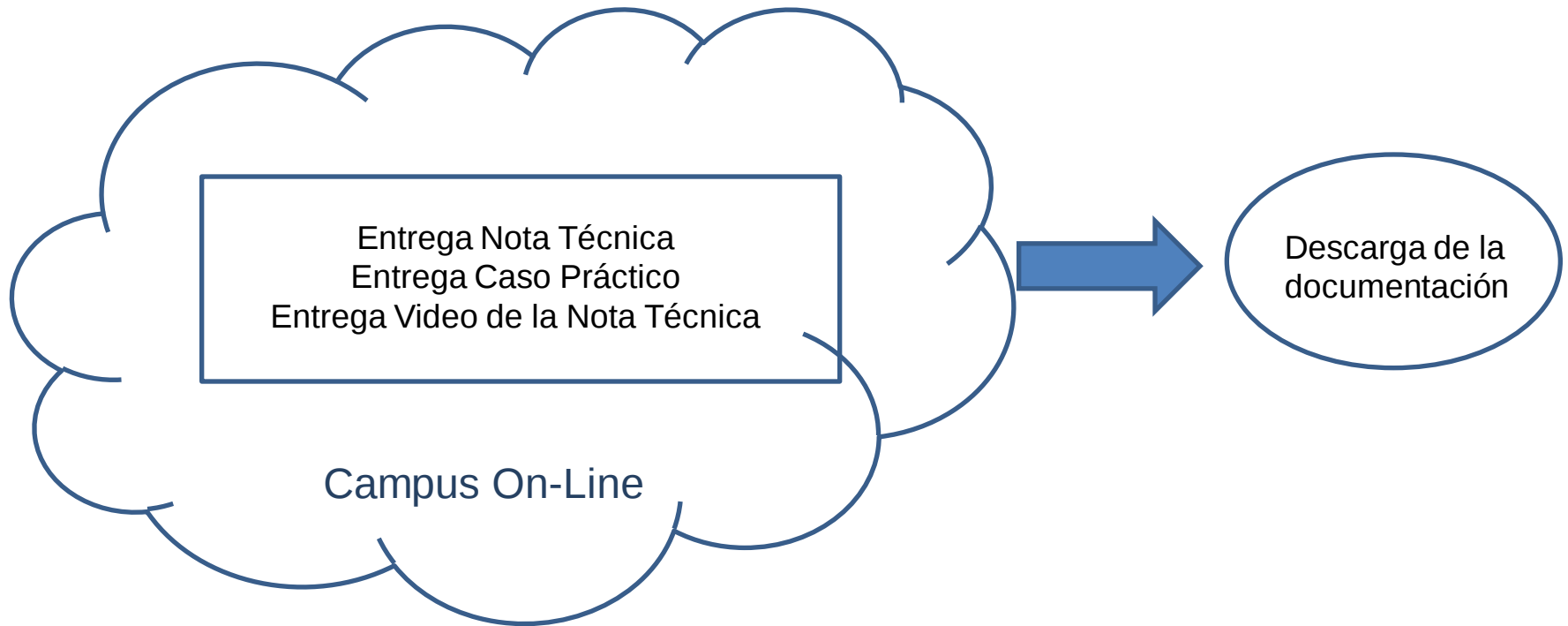
Foro de debate:

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.

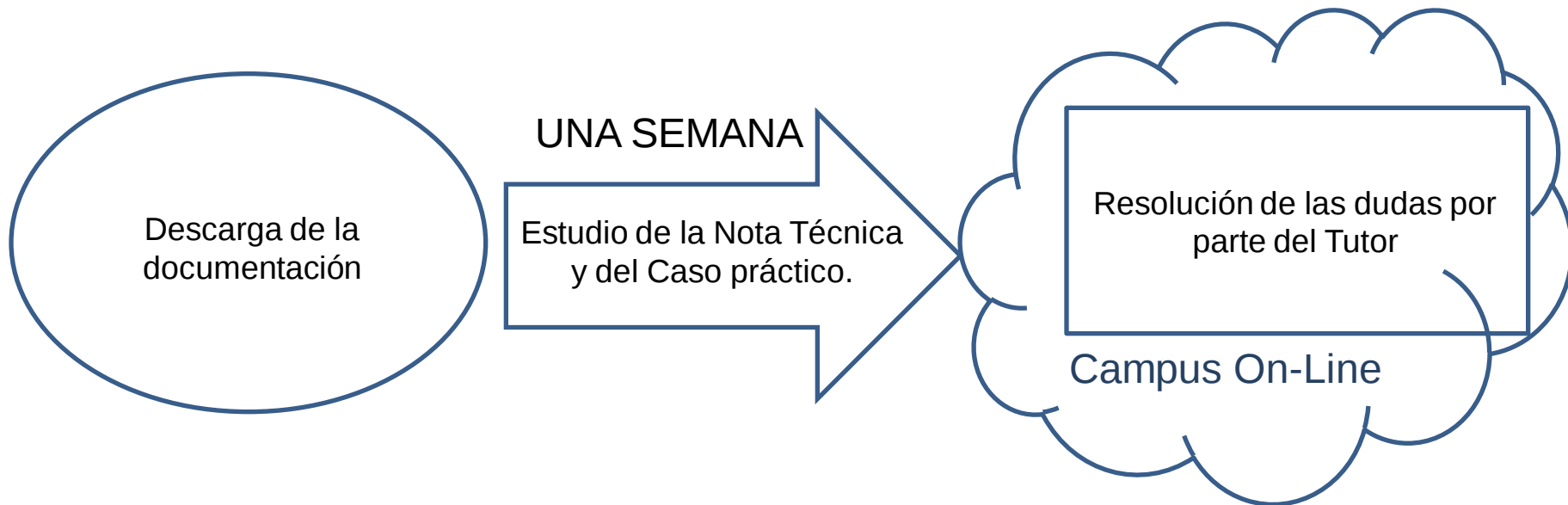
METODOLOGÍA



Documentación: Clase Pregrabada, Nota Técnica y Casos Prácticos:

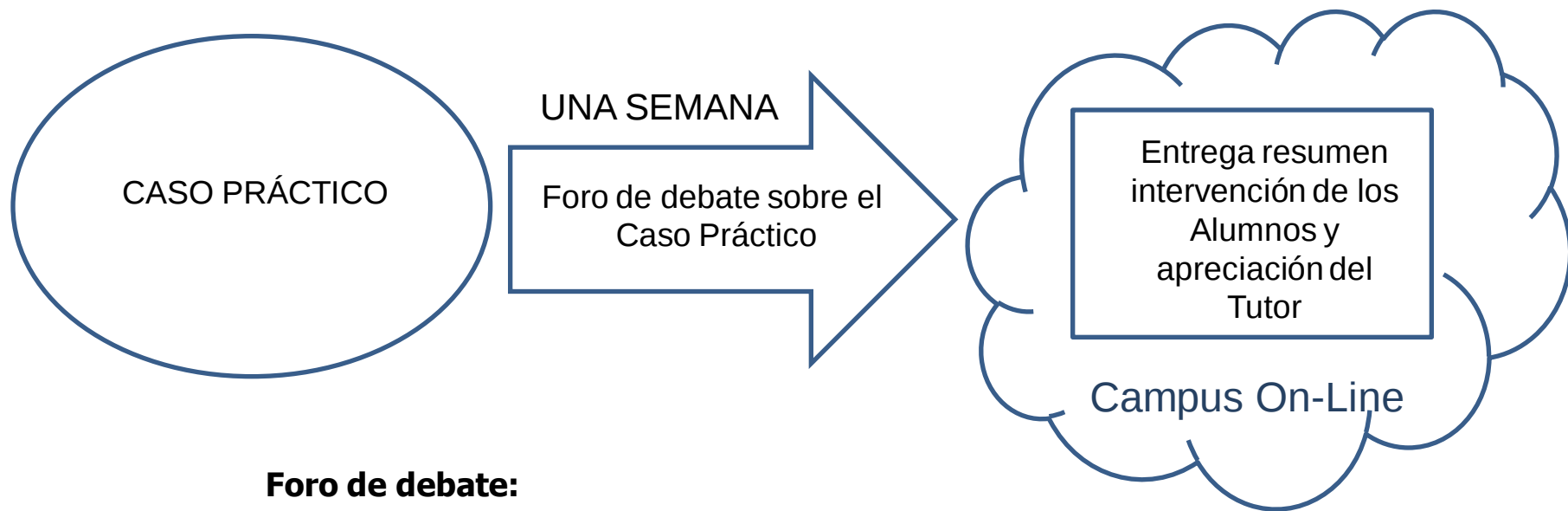
Al inicio de un tema el alumno podrá descargar desde el e-campus una clase grabada relativa a ese tema, la nota técnica y los casos prácticos correspondientes.

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. GBC COMMUNITY

GBC COMMUNITY

Todos los alumnos que obtengan el Diploma de **GOLF MANAGEMENT PROGRAM**, se convierten en Miembros de **IGBC Community**. **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 **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.

GBC COMMUNITY

ACTIVIDADES DE GBC COMMUNITY

Los titulados del GBP se incorporan a la Asociación de Antiguos Alumnos de GBC como miembros de **GBC Community**. **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 **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 **GBC Community**.

4. 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 Junio/Julio de 2.011.

Abierto Plazo de Aplicación.

Duración: 4 Meses/120 horas + Prácticas.

Precio: 4.000 € (Consultar Programas de Becas).

Contacto: D. Ángel Serrano

Tfo: +34 633 627 870

e-mail: a.serrano@golfbusinesspartners.com

<http://www.golfbusinesscampus.com>