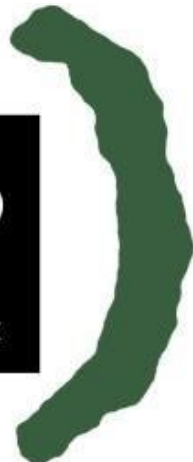




GOLF BUSINESS CAMPUS



GBP
GOLF BUSINESS PROGRAM

Master en Desarrollo de Proyectos y Gestión de Clubs de Golf

PRESENTACIÓN DEL MASTER EN GOLF BUSINESS

1.	PRESENTACIÓN CORPORATIVA	3
2.	PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA	7
2.1.	Estructura del Programa.....	8
2.2.	Temario.....	9

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.
- Profesionales de otros sectores con amplia experiencia 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. 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

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.

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

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.

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.

BLOQUE 1: DIRECCIÓN EMPRESARIAL

RECURSOS HUMANOS Y COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL

NT1: MODULO INTRODUCTORIO DE RECURSOS HUMANOS

- Historia: De la Dirección de Personal a la Gestión de Personas
- Valor Empresarial de los Recursos Humanos

NT2: GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE PERSONAS

- 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

NT3: SELECCIÓN DE PERSONAL

- Descripción del puesto de trabajo
- Identificación de las competencias del puesto
- Reclutamiento: Fuentes de búsqueda y reclutamiento
- Fases del proceso de selección
- Herramientas de evaluación (test de personalidad y de competencias)
- La entrevista de selección
- Nociones sobre incorporación del nuevo candidato y el plan de bienvenida

BLOQUE 1: DIRECCIÓN EMPRESARIAL

RECURSOS HUMANOS Y COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL

NT4: 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

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.

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: INTRODUCCIÓN A LA VIABILIDAD FÍSICA

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

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: ESTUDIOS DE MERCADO

- Estudios demográficos.
- Visitantes/Turismo.
- Estudio de la competencia.
- Estudios combinados.

NT5: CONCEPTUACIÓN DEL CAMPO. ESTIMACIÓN DE INVERSIONES

- Inversión campo de golf
- Inversión casa Club y otras instalaciones
- Pre apertura

NT6: INGRESOS-GASTOS. ESTUDIO DE LA RENTABILIDAD.

- Ingresos de explotación. Entradas de caja.
- Coste de ventas.
- Análisis de rentabilidad

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.

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: 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.

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

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.

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.

BLOQUE 2: ESPECIALIDAD DE GOLF

ÁREA OPERACIÓN DE CAMPOS

OPERACIONES. CENTROS DE BENEFICIO

NT1: EL CAMPO COMO CENTRO DE BENEFICIO

- Organización de las salidas
- El Ritmo de Juego
- Sistemas de reservas

NT2: LA TIENDA

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

NT3: ESCUELA Y CAMPO DE PRÁCTICAS

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

BLOQUE 2: ESPECIALIDAD DE GOLF

ÁREA OPERACIÓN DE CAMPOS

OPERACIONES. CENTROS DE BENEFICIO

NT4: TORNEOS

- Tipos de torneo
- Modalidades de juego.
- Gestión comercial
- Gestión operativa.

NT5: OTROS CENTROS DE BENEFICIO

- Coches/buggies.
- Otros alquileres.
- Otros servicios.

NT6: SOFTWARE DE GESTIÓN

- Módulos.
- Integraciones.
- Factores para la elección del software

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.

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 reconversión.

NT6: EXTINCIÓN DEL CONTRATO

- Individual
- Colectivo
- Suspensión de la relación laboral

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: ESTRUCTURA EMPRESARIAL Y CONTROL DE GESTIÓN

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.

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

BLOQUE 2: ESPECIALIDAD DE GOLF

ÁREA OPERACIÓN DE CAMPOS

GESTIÓN DEPORTIVA

NT1: SISTEMA DE VALORACIÓN DE CAMPOS.

NT2: SISTEMA DE HANDICAPS EGA.

NT3: LOS COMITÉS.

NT4: ORGANIZACIÓN Y DESARROLLO DE COMPETICIONES.

NT5: ESTATUS DEL JUGADOR AFICIONADO.

NT6: LAS REGLAS LOCALES.

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, AAW, TTOO, etc.
- Acciones comerciales: asistencia a ferias, pertenencia a asociaciones de clubes, etc.
- Revenue manager en los campos de golf.
- Elaboración del Tee Time

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.

BLOQUE 2: ESPECIALIDAD DE GOLF

ÁREA OPERACIÓN DE CAMPOS

COMERCIALIZACIÓN

NT4: LOS CAMPOS DE GOLF MIXTOS

- Análisis de las características diferenciales de un campo de golf mixto, desde el punto de vista del marketing.
- Equipo Comercial: perfil, dimensión de la plantilla, "job description". Técnicas de Motivación.
- Fórmulas de captación de clientes.
- Elaboración del plan de marketing.

NT5: 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.

NT6: MARKETING DIRECTO

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

NT7: 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

BLOQUE 2: ESPECIALIDAD DE GOLF. VALOR AÑADIDO DEL GOLF

BLOQUE 2: ESPECIALIDAD DE GOLF

ÁREA VALOR AÑADIDO DEL GOLF

LA INDUSTRIA DEL GOLF

NT1: LA INDUSTRIA DEL GOLF.

- Principales indicadores.
- Conexión entre los parámetros de medida

NT2: EL TURISMO DEL GOLF

- El perfil socio económico del jugador y del turista de golf.
- Destino de golf y resort de golf.
- Evolución de turismo

NT3: EL EMPLEO EN LA INDUSTRIA DEL GOLF

- Centros de beneficio y empleo
- Formación y necesidades de formación
- Conocimientos relativos al puesto

NT4: COMPONENTES DIRECTOS DE LA INDUSTRIA DEL GOLF

- Inversiones en nuevos proyectos.
- Venta de maquinaria.
- Explotación de campos.
- Otros componentes directos

NT5: COMPONENTES INDIRECTOS DE LA INDUSTRIA DEL GOLF

- Golf y Turismo
- Golf y Real estate

BLOQUE 2: ESPECIALIDAD DE GOLF

ÁREA VALOR AÑADIDO DEL GOLF

VALOR AÑADIDO DEL GOLF AL REAL ESTATE

NT1: CLASIFICACIÓN DE LOS USOS DEL SUELO

- Principios básicos de urbanismo.
- Clasificación de los usos del suelo.
- Instrumentos de planeamiento. Planes Generales , Planes Parciales y Normas Subsidiarias.
- Master Plan

NT2: EL GOLF Y EL REAL ESTATE

- Introducción al módulo.
- Relación histórica entre el Golf y el Real Estate.
- Situación actual.
- Perspectivas de futuro

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: 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.

NT4: EL RESORT MIXTO.

NT5: EL GOLF RESIDENCIAL

BLOQUE 3: PRÁCTICAS EN CAMPO ASOCIADO

BLOQUE 4: PROYECTO FIN DE PROGRAMA