



GOLF BUSINESS CAMPUS

GOLF OPERATIONS PROGRAM

Certificado para Directores y Gerentes de
Clubs de Golf



PRESENTACIÓN DE GOLF OPERATION PROGRAM



1. GOLF BUSINESS CAMPUS
2. PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA
 - 2.1 Metodología
 2. Estructura del Programa
 3. Temario
2. GBC COMMUNITY

GOLF OPERATION PROGRAM

¿Qué es Golf Operation Program (GOP)?



Golf Operation Program es el programa en formato on-line de Formación Superior de Dirección y Gestión de las Operaciones y Centros de Beneficio de un Club de Golf

GOLF OPERATION PROGRAM



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

Los **ingresos** de los clubs han **disminuido** de forma alarmante, la comercialización es cada vez más difícil y la **sostenibilidad del Club** depende, cada vez más en la **rentabilidad** de todas las **Operaciones**.

Todos **estos cambios obligan** a los gestores de las Operaciones de un Club **a poseer mayores conocimientos** y, en algunos casos, a severos reciclajes en las metodologías.

GOP se convierte en la **herramienta idónea** para aprender a **rentabilizar** y **gestionar eficientemente las Operaciones** en este nuevo ciclo de profesionalización del sector.

¿A Quién va dirigido GOP?

- A **Gerentes y Directores** de Operaciones de clubs de golf..
- A **empleados de los Clubes** que ambicionen promoverse dentro del sector.
- A **jugadores Profesionales, Maestros y Ayudantes de Maestro** que visualicen la **oportunidad de reorientar o complementar su carrera profesional** en la gestión de las Operaciones de un Club.
- A **profesionales de la Industria del Golf** que deseen reorientar su su carrera profesional en el sector.



¿Qué aporta el Programa?

- **GOP es un Curso Superior que proporciona todas las técnicas necesarias para gestionar las Operaciones y los Centros de Beneficio de un Club de Golf de forma que se maximicen los objetivos tanto de rentabilidad como de creación de valor.**
- **La formación adquirida a través de GOP capacita a sus alumnos para Dirigir, con total solvencia, cualquier Operación de un Club de Golf.**



1. GOLF BUSINESS CAMPUS

- GOLF BUSINESS CAMPUS es la plataforma On-line líder para la formación de la Industria del Golf en el mundo hispano.
- GOLF BUSINESS CAMPUS ha desarrollado programas de todas las áreas necesarias para el PROGRESO de la Industria del Golf.
- GOLF BUSINESS CAMPUS cuenta con más de 450 alumnos de 20 países.

www.golfbusinesscampus.com



2.1 METODOLOGÍA

Cada semana el alumno recibe una, o varias NOTAS TECNICAS de las distintas Materias de que se compone el Programa. El Alumno tiene que revisarlas y entenderlas, lo puede hacer en los ratos que le vengan bien. (aprox. 2 horas/semana)

- En paralelo a las Notas Técnicas, el alumno recibe una serie de CASOS PRACTICOS referentes a las materias analizadas en las Notas Técnicas, estos CASOS PRACTICOS reflejan situaciones habituales que ocurren en el Marketing de un Club de Golf. Igualmente, el alumno tiene que analizarlos y entenderlos. Esto lo puede hacer el alumno en el momento en que le venga bien dentro de cada semana (1/2 hora a la semana)
- Con un decalaje aprox. de una semana sobre el envío de los CASOS PRACTICOS. La Dirección del Curso abre los FOROS DE DEBATE referidos a los Casos Prácticos. Cada alumno tiene que reflejar en la Plataforma su opinión/propuesta de actuación para la casuística expuesta en cada Caso Práctico. Esto lo puede hacer el alumno en el momento en que le venga bien dentro de ese periodo semanal (1/2 horas a la semana).
- Adicionalmente a las NOTAS TECNICAS, CASOS PRACTICOS y FOROS DE DEBATE, cada semana se organizará una VIDEO-CONFERENCIA sobre una materia concreta (membership marketing, estrategia de marca, redes sociales...) a la que se deben incorporar todos los alumnos que puedan (a los que no puedan se les envía la grabación): Estas Video-Conferencias son tipo-debate, y tienen una gran participación.
- Una vez que se hayan terminado todas las Notas Técnicas, Casos Prácticos y Foros de Debate, se habilitan los exámenes. Son tipo-test, y hay 40 minutos para hacer cada uno. El alumno los puede hacer cuando quiera dentro de un periodo de dos semanas a partir de que se convoquen.
- Al finalizar los exámenes, se expiden los DIPLOMAS acreditativos de haber superado el Programa a aquellos alumnos que hayan obtenido las calificaciones suficientes.

2.2. ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

GOP se desarrolla en cuatro módulos que cubren, tanto la formación práctica como académica.

- Primer Módulo: Las Operaciones de un Club de Golf
- Segundo Módulo: El Control de Gestión
- Tercer Módulo: El Mantenimiento del campo
- Cuarto Módulo: La Comercialización y el Marketing

MODULO 1: LAS OPERACIONES DEL CLUB DE GOLF

EL CAMPO COMO CENTRO DE BENEFICIO

- Capacidad del campo
- Modelos de salidas
- El Tee Time y las reservas
- El Cady Master
- El Marshall
- El Starter

LAS BOLAS DE PRACTICAS COMO CENTRO DE BENEFICIO

- Gestión del Tee Line.
- Horas punta y valle.
- Capacidad del Campo de prácticas

LA ENSEÑANZA DE GOLF

- Clases de iniciación
- Clases individuales.
- Clases colectivas adultos.
- Clases colectivas infantiles.
- Clinics para grupos
- Alto rendimiento



OPERACIONES

RECEPCIÓN-TIENDA

- Procedimientos.
- Personal/funciones
- Proveedores/gestión de compras/stocks.
- Merchandising.
- Otras consideraciones

LOS VESTUARIOS

- Servicios
- Costes e ingresos

ALQUILER DE BUGGIES

- Dimensionamiento de la flota
- Parking de buggies
- Buggies eléctricos Vs Buggies Diessel



LA RESTAURACIÓN F&B

- Clasificación del tipo de restauración.
- El posicionamiento deseado. El target objetivo
- Los competidores y los proveedores
- Deontología elemental del restaurante.
- Infraestructuras del restaurante
- Maquinaria y equipos de sala
- Maquinaria y equipos de cocina
- La higiene y limpieza
- El local
- La oferta en la restauración.
- El horario y el menú. Tipos de menú
- La carta de vinos.
- La planificación
- Estudio funcional del departamento de banquetes.
- Tipos de banquetes
- Coordinación de servicios.
- Promoción y venta de banquetes
- Resultado económico de un evento



- Central de reservas.
- Cobros de derechos de juego y otros servicios.
- Gestión de cuotas y otros servicios recurrentes.
- Gestión de competiciones.
- Control de existencias del pro shop.
- El Customer Relationship Management (CRM).



NT1: CONCEPTUACIÓN DEL CAMPO DE GOLF

- Escuelas asociadas a clubes.
- Escuelas independientes.

NT2: CONCEPTUACION DE OTRAS INSTALACIONES

- La casa-club
- La nave de mantenimiento
- Otras instalaciones deportivas.

CASO PRÁCTICO; ¿ESCUELA DE GOLF OVAMOS A POR MADRID?



MODULO 2: EL MANTENIMIENTO DEL CAMPO



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.



NT1: ORGANIGRAMA FUNCIONAL

- Organigrama y definición de puestos
- Profesores (Categorías)
- 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.



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



MODULO 3: 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

NT 3: FACTORES CLAVES EN EL NEGOCIO DE LAS ESCUELAS DE GOLF

NT 4: PRESUPUESTOS

NT 5: 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.



NT 5: SISTEMAS DE CONTROL Y MÉTODOS DE ANÁLISIS

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



MODULO 4: Comercialización y Marketing

- Análisis de Mercado
- Estudio de la Competencia
- Posicionamiento del Campo
- Establecimiento del Modelo de Negocio
- Nichos de Mercado
- Definición de Tarifas y Servicios
- Página Web
- Canales Comerciales
- Redes Sociales
- Mailings
- Bases de Datos
- Marketing Members
- Fidelización de Clientes
- Dirección Comercial
- Brochures y Folletos
- Señalítica

3. GBC COMMUNITY



Todos los alumnos que obtengan el Diploma de GOLF OPERATION 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.



ACTIVIDADES DE GBC COMMUNITY

Los titulados del GOP se incorporan 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**.



***“LA FORMACIÓN es
NUESTRA VOCACIÓN,
el Golf NUESTRA PASIÓN”***