ICUFOR
Cursos de Formación Permanente Universitaria

Curso de Formación Permanente

Patrocinio Deportivo y Captación de Recursos para Clubes y Eventos

4 ECTS | 100 horas | Online, a tu ritmo

Formación acreditada por
Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ



Acerca de ICUFOR

ICUFOR es un centro privado de formación online, Centro Acreditado y Autorizado por la Universidad EUNEIZ de Vitoria-Gasteiz. Diseñamos e impartimos Cursos de Formación Permanente universitarios, pensados para la actualización y la especialización de profesionales en activo.

Nuestros cursos se estudian a tu ritmo en un campus virtual propio y terminan con el diploma de la Universidad EUNEIZ y con certificados de ICUFOR verificables.

Centro acreditado
Universidad EUNEIZ

100 % online
Campus virtual propio

Equipo docente
Disponible todo el curso



Metodología de estudio

Campus virtual propio
Estudias desde cualquier lugar y dispositivo, sin horarios.

Aprendizaje autónomo, pero acompañado
Tú marcas el ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

Contenido del curso en PDF
El material principal, para estudiarlo a fondo, tema a tema.

Abstract de cada tema
Su síntesis, para situarte al empezar y repasar al final.

Presentación con los aspectos clave
Lo esencial de cada bloque, para jerarquizar y fijar.

Cuestionarios de evaluación
De respuesta múltiple, uno por tema.



Campus virtual

Mis cursos
Tu progreso y el siguiente tema por estudiar

Materiales
Contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave

Cuestionarios de evaluación
Tu nota y la revisión de tus respuestas

Equipo docente
Consulta por escrito, chat y asesor de IA a cualquier hora

Secretaría
Certificados en PDF con código de verificación

Pagos y facturas
Descarga de facturas en PDF



Presentación del programa



Curso de Formación Permanente en Patrocinio Deportivo y Captación de Recursos para Clubes y Eventos de ICUFOR te ofrece la oportunidad de convertirte en un profesional altamente cualificado en uno de los sectores más dinámicos del mercado deportivo. En un contexto donde clubes y eventos compiten por captar la atención de marcas y patrocinadores, dominar las técnicas de financiación y comercialización resulta fundamental para garantizar la viabilidad y el crecimiento de cualquier proyecto deportivo.

A lo largo del programa, profundizarás en los fundamentos del patrocinio deportivo, el marco jurídico y fiscal aplicable, y las metodologías de valoración económica de activos. Aprenderás a diseñar carteras de patrocinio estructuradas por niveles, elaborar propuestas comerciales profesionales y dominar técnicas de negociación consultiva.

Duración
100 horas

Créditos
4 Créditos ECTS

Metodología
Online

Matriculación
Permanente

Objetivos del curso

Conocer los fundamentos del patrocinio deportivo, identificando sus tipologías, agentes clave y modelos de negocio dentro del ecosistema de la industria del deporte.

Diseñar programas estratégicos de patrocinio para clubes y eventos, elaborando inventarios de activos, carteras de contraprestaciones por niveles y dossieres comerciales profesionales.

Desarrollar estrategias de activación del patrocinio y hospitalidad corporativa, implementando acciones presenciales, digitales y experienciales orientadas a la fidelización y renovación del patrocinador.

Aplicar metodologías de medición del retorno de inversión del patrocinio, analizando indicadores clave de rendimiento y elaborando informes profesionales de resultados para patrocinadores.

Distinguir el marco jurídico, fiscal y ético del patrocinio deportivo, analizando los elementos contractuales esenciales, las implicaciones tributarias y los principios de compliance aplicables.

Dominar las técnicas de captación de recursos y financiación deportiva, aplicando estrategias de prospección, venta consultiva, negociación y diversificación de fuentes de ingresos.

Elaborar planes de comunicación y marketing digital integrados en el programa de patrocinio, utilizando redes sociales, storytelling y tecnologías emergentes como activos estratégicos.

Saber llevar a cabo un plan integral de patrocinio y captación de recursos, integrando los conocimientos adquiridos mediante su aplicación a casos reales de clubes y eventos deportivos.

Temario

01 Fundamentos del patrocinio deportivo y estructura de la industria del deporte

1.1. Concepto, evolución histórica y tipologías del patrocinio deportivo
1.2. El ecosistema de la industria del deporte: agentes, mercados y tendencias globales
1.3. Modelos de negocio y fuentes de ingresos en clubes y organizaciones deportivas
1.4. El patrocinio deportivo como herramienta estratégica de marketing, comunicación y responsabilidad social corporativa

02 Marco jurídico, fiscal y ético del patrocinio y la captación de recursos en el deporte

2.1. Marco normativo del patrocinio deportivo en el ámbito nacional e internacional
2.2. Estructura y elementos esenciales del contrato de patrocinio deportivo
2.3. Régimen fiscal del patrocinio, el mecenazgo y las donaciones en el ámbito deportivo
2.4. Propiedad intelectual, derechos de imagen y gestión de licencias en el deporte
2.5. Ética, transparencia y responsabilidad en las relaciones de patrocinio deportivo
2.6. Normativa específica de organismos deportivos y compliance en la gestión del patrocinio

Temario

03 Planificación estratégica del programa de patrocinio para clubes y eventos deportivos

3.1. Análisis estratégico interno del club o evento deportivo
3.2. Investigación de mercado e identificación de marcas y sectores objetivo
3.3. Definición de objetivos estratégicos y operativos del programa de patrocinio
3.4. Diseño de la cartera de patrocinio: niveles, categorías y paquetes de contraprestaciones
3.5. Metodologías de valoración económica de los activos de patrocinio
3.6. Elaboración del dossier comercial y la propuesta profesional de patrocinio
3.7. Integración del programa de patrocinio en el plan de marketing global del club o evento

Temario

04 Captación de recursos y diversificación de fuentes de financiación deportiva

4.1. Estrategias de prospección e identificación sistemática de potenciales patrocinadores
4.2. Técnicas de venta consultiva y negociación aplicadas al patrocinio deportivo
4.3. Financiación pública y subvenciones para entidades y eventos deportivos
4.4. Crowdfunding, micromecenazgo y plataformas digitales de captación de fondos
4.5. Programas de socios, abonados y membresías como fuente recurrente de ingresos
4.6. Merchandising, licencias y explotación comercial de la marca deportiva
4.7. Ingresos por derechos audiovisuales, contenido digital y nuevas plataformas de distribución
4.8. Alianzas estratégicas con el sector público, fundaciones y organizaciones del tercer sector

Temario

05 Activación del patrocinio, gestión de la relación con patrocinadores y hospitalidad corporativa

5.1. Concepto, principios y factores clave de la activación del patrocinio deportivo
5.2. Estrategias de activación presencial en estadios, sedes y espacios del evento
5.3. Activación digital y en redes sociales del patrocinio deportivo
5.4. Hospitalidad corporativa, experiencias VIP y programas de relaciones públicas para patrocinadores
5.5. Gestión integral de la relación con el patrocinador: seguimiento, fidelización y renovación
5.6. Coordinación interna del departamento de patrocinio y prevención de conflictos

06 Comunicación, marketing digital y nuevos canales en la estrategia de patrocinio deportivo

6.1. Diseño del plan de comunicación integrado al servicio del programa de patrocinio
6.2. Estrategias de contenido y storytelling para la activación narrativa de marcas patrocinadoras
6.3. Redes sociales y plataformas digitales como activos estratégicos de patrocinio
6.4. Gestión de datos, segmentación de audiencias y personalización de experiencias de patrocinio
6.5. Tecnologías emergentes aplicadas al patrocinio deportivo

Temario

07 Medición de resultados, retorno de inversión y aplicación práctica a casos reales

7.1. Indicadores clave de rendimiento (KPIs) en programas de patrocinio deportivo
7.2. Metodologías de medición del retorno de inversión (ROI) y del retorno de objetivos (ROO)
7.3. Herramientas de monitorización, elaboración de informes y reporting profesional para patrocinadores
7.4. Análisis de casos de éxito y buenas prácticas en patrocinio deportivo
7.5. Proyecto final aplicado: diseño de un plan integral de patrocinio y captación de recursos para un club o evento deportivo

Titulación y certificados

Diploma de la Universidad EUNEIZ

Al aprobar todos los cuestionarios de evaluación recibes el **diploma en formato digital** de Curso de Formación Permanente, con sus 4 créditos ECTS y 100 horas.

Certificados de ICUFOR

Se descargan en PDF desde la Secretaría del campus, con un código único y QR para verificarlos.


EUNEIZ

El Rector de Universidad EUNEIZ

considerando que, conforme a la legislación y normativa universitaria vigente,

con nº de identificación , ha superado los estudios correspondientes y conforme a lo dispuesto en la legislación vigente, a las Normas de Organización y Funcionamiento de Universidad EUNEIZ, en colaboración con expide el presente título de

dirigido a Enfermería, realizado entre el 05 de abril de 2023 y el 31 de mayo de 2023, con una asignación de 375 horas (15 créditos ECTS), por haber acreditado convenientemente los requisitos exigidos por la normativa vigente aplicable.

Dado en Vitoria-Gasteiz, a 31 de mayo de 2023

La interesada

El Rector
(Por asignación R.R. de 01/04/23)

Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

Nº Registro: 4250

Director del Centro de Extensión Universitaria

Titulación Propia de Universidad EUNEIZ

Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

Proceso de matriculación

1 **Pulsa «Matricularme» en la ficha del curso**
Completa tus datos personales y de facturación.

2 **Elige la forma de pago**
Tarjeta, PayPal o transferencia bancaria.

3 **Entra en el campus y empieza**
Recibes por correo tus datos de acceso y, en cuanto se confirma el pago, tienes el temario completo. La matrícula está abierta todo el año.

Matricúlate | Más información



Métodos de pago

Pago único
El precio se abona una sola vez, sin cuotas ni renovaciones.

Seguridad
Pago online en la pasarela de Stripe o de PayPal.

Flexibilidad
Tarjeta de crédito o débito, PayPal o transferencia.

Acceso inmediato
Con tarjeta o PayPal, el campus se activa al momento.

Simplicidad
Matrícula y pago en dos pasos.

Facturación
Facturas en «Pagos y facturas» del campus.



¿Por qué elegir ICUFOR?

01

Formación accesible

Formación universitaria rigurosa y acreditada, íntegramente online y compatible con tu trabajo.

02

Calidad universitaria

Cada curso está acreditado por la Universidad EUNEIZ, con su memoria académica y sus créditos ECTS.

03

Impulso a tu carrera

Contenidos de utilidad práctica y una titulación que suma en méritos, concursos y bolsas de empleo.

04

Especialización

Cada curso trata una única temática a fondo: combínalos y construye tu propio itinerario.

05

Atención de calidad

Consultas al equipo docente por escrito o por chat, y un asesor de IA a cualquier hora.

¿Por qué elegir ICUFOR?

06
Contenidos actualizados
Los cursos se revisan periódicamente para incorporar las novedades de cada ámbito.

07
El curso, por escrito
Cada tema en tres formatos: contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave.

08
Autónomo, pero acompañado
Tú decides tu ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

09
Enseñanza adaptada
Sin horarios ni conexiones obligatorias: seis meses para terminar, ampliables si lo necesitas.

10
Estudio sencillo e intuitivo
Un campus virtual propio, sin instalar nada y accesible desde cualquier dispositivo.

¿Necesitas más información?

Te contamos cómo funciona el curso, los plazos y la titulación, sin compromiso.

www.icufor.com

info@icufor.com

+34 858 895 080

+34 746 044 519

Formación acreditada por Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

