



I. INFORMACIÓN GENERAL

CURSO	:	Casos de Negocios en el Deporte II
CÓDIGO	:	DT21
CICLO	:	201801
CUERPO ACADÉMICO	:	Coleridge Mc Bride, Roy Eric Martin San Martín Castillo, Gustavo Adolfo
CRÉDITOS	:	3
SEMANAS	:	16
HORAS	:	2 H (Práctica) Semanal /2 H (Teoría) Semanal
ÁREA O CARRERA	:	Administración y Negocios del deporte

II. MISIÓN Y VISIÓN DE LA UPC

Misión: Formar líderes íntegros e innovadores con visión global para que transformen el Perú.

Visión: Ser líder en la educación superior por su excelencia académica y su capacidad de innovación.

III. INTRODUCCIÓN

El Curso "Casos de Negocios del Deporte II" se desarrolla de manera teórica, práctica y reflexiva. Este curso busca que el estudiante sea capaz de identificar estrategias comerciales mediante el estudio de casos de estudio y análisis metodológico de las principales actividades deportivas internacionales y nacionales. Es importante que el alumno reconozca los tipos de modelos de negocios de los principales mercados globales como parte de su inserción en la industria del deporte, de esa manera podrá ampliar su conocimiento y adquirir solidez en su formación. El alumno desarrollará también sus habilidades de trabajo en equipo, comunicación y debate.

El propósito del curso es que el alumno tenga un conocimiento de modelos de negocios del deporte a nivel global, explorando su problemática y realizando conclusiones mediante casos de estudio. Este conocimiento le permitirá, en el desarrollo de su labor profesional, poder identificar las estrategias comerciales más adecuadas a utilizar según las circunstancias que se le presenten. El curso desarrolla la competencia de Gestión Comercial Deportiva en el primer nivel. Pre-requisitos: haber superado el curso Casos de Negocios en el Deporte I.

IV. LOGRO (S) DEL CURSO

Al finalizar el ciclo, el estudiante analiza casos relacionados a la industria del deporte atendiendo a la información proporcionada comparándolos con la realidad local, y es capaz de identificar estrategias comerciales para las organizaciones estudiadas.

Competencias específica: Gestión Comercial Deportiva

Nivel de logro: 1

Definición: Identifica estrategias comerciales para una organización Deportiva.

V. UNIDADES DE APRENDIZAJE

UNIDAD N°: 1 Big Four- NFL, MLB, NBA, NHL**LOGRO**

Al finalizar la unidad el estudiante explica el modelo deportivo y comercial de los deportes norteamericanos que integran el ¿Big Four¿, e identifica las principales estrategias comerciales utilizadas por las organizaciones pertenecientes a esas ligas de manera clara y precisa.

TEMARIO

NFL:

Historia organizativa y antecedentes

Modelo deportivo

Modelo económico

MLB:

Historia organizativa y antecedentes

Modelo deportivo

Modelo económico

NBA:

Historia organizativa y antecedentes

Modelo deportivo

Modelo económico

NHL:

Historia organizativa y antecedentes

Modelo deportivo

Modelo económico

HORA(S) / SEMANA(S)

Semana 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 y 8

UNIDAD N°: 2 Automovilismo- Fórmula 1, Golf, Artes Marciales Mixtas ¿ Box, Tenis**LOGRO**

Al finalizar la unidad el estudiante explica el modelo deportivo y comercial de las competencias internacionales de Fórmula 1, Golf, Box y tenis, y es capaz de identificar las principales estrategias comerciales utilizadas en esas organizaciones de manera precisa.

TEMARIO

Fórmula 1:

Historia organizativa y antecedentes

Auspicios y derechos participativos

Modelo deportivo

Modelo económico

Golf:

Historia organizativa y antecedentes

Auspicios y derechos participativos

Modelo deportivo

Modelo económico

Artes marciales mixtas:

Historia organizativa y antecedentes

Auspicios y derechos participativos

Modelo deportivo

Modelo económico
Tenis:
Historia organizativa y antecedentes
Modelo deportivo
Modelo económico
Torneo ATP
Copa Davis

HORA(S) / SEMANA(S)

Semana 9, 10, 11, 12, 13 y 14

UNIDAD N°: 3 El Voleibol peruano

LOGRO

Al finalizar la unidad el estudiante reconoce el modelo deportivo y antecedentes históricos del voleibol femenino peruano. Además, es capaz de identificar algunas estrategias comerciales necesarias para la gestión de un equipo profesional de voleibol en la liga peruana.

TEMARIO

Historia organizativa y antecedentes
Modelo deportivo
Modelo económico
Caso de estudio

HORA(S) / SEMANA(S)

Semana 15 y 16

VI. METODOLOGÍA

El Modelo Educativo de la UPC asegura una formación integral, que tiene como pilar el desarrollo de competencias, las que se promueven a través de un proceso de enseñanza-aprendizaje donde el estudiante cumple un rol activo en su aprendizaje, construyéndolo a partir de la reflexión crítica, análisis, discusión, evaluación, exposición e interacción con sus pares, y conectándolo con sus experiencias y conocimientos previos. Por ello, cada sesión está diseñada para ofrecer al estudiante diversas maneras de aproximarse y poner en práctica el nuevo conocimiento en contextos reales o simulados, reconociendo la importancia que esto tiene en su futura vida profesional.

El curso tiene una metodología que promueve la participación activa del alumno en el desarrollo de la clase así como la presentación de investigaciones asignadas, su debate y análisis. Se realizaran exámenes parcial y final donde se busca la opinión crítica del alumno sobre los casos analizados. Además se considera la participación del alumno en los debates planteados durante las sesiones, así como un trabajo de investigación el cual deberá tener el formato y estructura similar a los casos desarrollados en clase.

VII. EVALUACIÓN

FÓRMULA

30% (EA1) + 25% (DD1) + 15% (PA1) + 30% (TF1)

TIPO DE NOTA	PESO %
EA - EVALUACIÓN PARCIAL	30
DD - EVAL. DE DESEMPENO	25
PA - PARTICIPACIÓN	15
TF - TRABAJO FINAL	30

VIII. CRONOGRAMA

TIPO DE PRUEBA	DESCRIPCIÓN NOTA	NÚM. DE PRUEBA	FECHA	OBSERVACIÓN	RECUPERABLE
EA	EVALUACIÓN PARCIAL	1	Semana 8	Evidencia de aprendizaje: Evaluación escrita sobre los temas de la primera unidad. Competencias evaluadas: Gestión Comercial Deportiva. Trabajo individual.	NO
DD	EVAL. DE DESEMPENO	1	Semana 14	Evidencia de aprendizaje: Evaluaciones escritas sobre los modelos deportivos y comerciales. Competencias evaluadas: Gestión Comercial Deportiva. Trabajo individual	NO
PA	PARTICIPACIÓN	1	Semana 15	Evidencia de aprendizaje: Evaluación de la frecuencia de participación y aportes durante las clases sobre los temas tratados en clase. Competencias evaluadas: Gestión Comercial Deportiva. Trabajo individual	NO
TF	TRABAJO FINAL	1	Semana 16	Evidencia de aprendizaje: Exposición y presentación del trabajo final sobre estrategias comerciales para una organización deportiva. Competencias evaluadas: Gestión Comercial Deportiva. Trabajo grupal	NO

IX. BIBLIOGRAFÍA DEL CURSO

BÁSICA

UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS APLICADAS (UPC), Centro De Información. Catálogo en línea: <http://bit.ly/2oNL0sg>.

RECOMENDADA

(No necesariamente disponible en el Centro de Información)

CHADWICK, Simon y ARTHUR, Dave (2008). International cases in the business of sport. Amsterdam; London : Butterworth-Heinemann. (796.069 CHAD).