

En este curso analizamos el pádel como **PRODUCTO** no como deporte, esa es la gran realidad, analizamos la diferencia que existe entre gestionar un club de pádel y gestionar una empresa de pádel: **EL PÁDEL COMO NEGOCIO**.

Basamos toda la información en una estructura muy eslabonada, donde cada eslabón depende del anterior hasta cumplir el objetivo, el cual es hacer que esa empresa sea rentable. Dentro del sector del pádel existen muchos prototipos de instalaciones, cada uno de ellos necesita de un **MODELO DE NEGOCIO**. Para desarrollar ese modelo se precisan y se necesitan obtener y contrastar muchos datos analíticos que analizaremos en el curso.

Con esta formación podrá conocer cosas muy interesantes que le harán posicionarse de una manera u otra a la hora de afrontar la dirección y gestión de un club, empezando sin duda por el **EQUIPO DE PROFESIONALES**. Es de actualidad, conceder la gestión de un club a una figura relacionada con el deporte del pádel, pero no a una figura relacionada con el producto del pádel.

Le ofrecemos la posibilidad de tener **PROTOCOLIZADA** toda la gestión de su empresa, de cómo aplicar un ***storytelling de valor***: empatía, trato personalizado, atracción, eso es fundamental para la gestión actual de cualquier producto, con la ventaja de que el producto del pádel crece.

Podrá aprender a elaborar los diferentes informes que le llevarán a tener unos datos iniciales de cómo obtener la rentabilidad de ese club mediante un buen **BUSINESS PLAN**, tendrá claro qué hacer y cómo hacerlo para obtener esos datos finales. Le ofreceremos las diferentes ramificaciones de ingresos que le proporcionará el negocio del pádel, las partidas más rentables y más atractivas.

El **SISTEMA DE GESTIÓN** que ofrecemos en este curso, es un modelo muy desarrollado que se basa en el **CONTROL** de todo lo que se **GESTIONA**; planificación, desarrollo en base a los objetivos, análisis de resultados, etc.

Un papel muy importante dentro de nuestra formación lo asume el **MARKETING Y PUBLICIDAD** aplicado a la gestión del club; gestión de patrocinadores, sinergias, propuestas y tipos de eventos, empresas, aplicación de las nuevas herramientas tecnológicas: **VENDER PÁDEL**.

Para poder aplicar y desarrollar de manera personalizada todo lo que estudiamos en este curso, es vital **ANALIZAR EL SECTOR** y su considerable deterioro en los últimos 2 años, las causas que han llevado a ello, el déficit en la demanda debido a la aglomeración de ofertas sin sentido imposibles de competir, de conocer la realidad y de obtener las vías de soluciones al respecto.



Nuestro objetivo con nuestra formación no es otro que obtenga todos los recursos para **DETECTAR** cómo afrontar su posición ya sea:

- Si tiene un club en propiedad o gestionar un club en la actualidad.
- Si tiene en mente montar un club de pádel.
- Si se quiere preparar y formar para dirigir y gestionar un club de pádel.

Le animamos a que intente cosas nuevas, que conozca cosas nuevas, que proponga dentro de su seno interno cambios nuevos.

La gestión de su club de pádel empieza por entender valores muy simples y muy difíciles de contemplar; hablamos del **ORDEN**, la **ORGANIZACIÓN** y el **TRABAJO**.

- **ORDEN**: En el hábitat de trabajo el orden de todos los espacios y en todos los departamentos.
- **ORGANIZACIÓN**: Tener el control de todas las gestiones que de desempeñen en el club.
- **TRABAJO**: La capacidad de llevar a cabo todas esas gestiones en el tiempo implantado.

¿Quiere propuestas nuevas? En este curso podrá encontrarlas y le mostraremos el camino para su ejecución.

Existe una gran diferencia entre “llevar un club de pádel” y “ser profesional de la gestión del producto del pádel dentro de un club”. Actualmente, el sector del pádel en cuanto a la gestión de clubes se refiere, pasa por un periodo complicado principalmente por la por la falta de conocimientos y argumentos de los gestores, por eso os hemos hecho referencia la **PROTOCOLIZACIÓN**, al **MODELO DE NEGOCIO** y a la **FORMACIÓN**.

Le motivamos y animamos a que se identifique con esos dos valores, que los defienda y que los aplique; es imposible no tener éxito si los respeta. Llegar a ser un profesional de la gestión del producto del pádel en un club no depende de nosotros, depende de usted y nosotros le ayudaremos en todo lo que necesite; somos **PROFESIONALES** de la **FORMACIÓN**, pero debe trabajar duro para conseguir sus objetivos, antes debe conocer cosas nuevas.

Disfrute y aproveche al máximo la formación.

