

Plano de Estudos Atualizado —

GESTÃO DE GINÁSIOS E HEALTH CLUBS

26.4
CRÉDITOS
FORMAÇÃO CONTÍNUA
Conforme Despacho IPDJ

DESTINATÁRIOS

Proprietários e Diretores de ginásios e demais organizações relacionadas com o bem-estar (wellness); licenciados/estudantes e gestores nas áreas do exercício, bem estar, gestão, economia e afins que pretendam desenvolver os seus conhecimentos na área da gestão do bem-estar, fitness, gestão e liderança; detentores do TPTEF (Título Profissional de Técnico de Exercício Físico) e DT (Diretores Técnicos) que pretendam obter unidades de crédito para formação contínua.

DATAS, HORÁRIOS, LOCAIS E PROPINAS

Consulte www.manz.pt

PLANO DE ESTUDOS

UNIDADES CURRICULARES	MÓDULOS	CARGA HORÁRIA
Marketing e Gestão de Clientes	Estratégias de Marketing	6
	Marketing Operacional	3
	Comunicação e Vendas	3
	Estratégias de Retenção	6
	Práticas de Retenção	6
	Negociação Empresarial	6
Gestão Estratégica e Política de Negócios	Estratégia Empresarial	12
	Gestão de Instalações	12
	Direito e Fitness	12
	Empreendedorismo e Plano de Negócios	6
Gestão de Pessoas	Liderança e Gestão de Equipas	12
	Gestão das Pessoas e da Mudança	12
Gestão Financeira	Análise e Projeções Económico-Financeiras	15
	Análise de Performance e Controlo de Gestão	12
Seminários	Gestão de Fitness de Grupo	3
	Gestão do Talento	6

Total 132h

PÓS-GRADUAÇÕES ESPECIALIZAÇÕES 2017-2018

Gestão de Ginásios
e Health Clubs

OBJETIVOS

Os alunos adquirem conhecimentos e competências para:

- Gestão Estratégica e Política de Negócio.
- Gestão Financeira.
- Marketing e Gestão do Cliente.
- Captação de Clientes e Retenção.
- Gestão de Recursos Humanos.

COORDENADOR PEDAGÓGICO
António Sacavém

COORDENAÇÃO CIENTÍFICA
Jorge Proença

DIREÇÃO EXECUTIVA
Margarida Manz
Paulo Marques

Corpo Docente



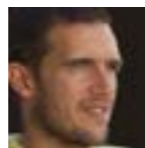
António Sacavém

- Partner na António Sacavém Communication Academy
- Especialista em Comunicação e Coach (standards internacionais)
- Leadership & Organisational Transformation na London Business School
- Executive MBA no ISCTE Business School
- Mestrado em Comportamento Organizacional no Instituto Superior de Psicologia Aplicada
- Foi Director de Negócios na Sonae Turismo (Hospitality & Fitness)



Ana Sacavém

- Partner, Gestora da Formação, Formadora e Coach na António Sacavém Communication Academy
- Formadora de Coaching na Bwizer
- Trainer de Micro Expressões, António Sacavém Communication Academy
- Disk Facilitator. TTI
- Coach certificada pela BeCoach e pela Activision - ACTP (ICF).
- Membro ICF ACTP nº0091988461
- Licenciada em Ciências do Desporto menção Gestão do Desporto, pela FMH,
- Pós Graduada em Gestão de Recursos Humanos, pela Universidade Lusíada
- Master em Gestão da Formação



Duarte Cabral

- Diretor dos departamentos Les Mills e Eventos na Manz
- Pós-Graduação em Gestão, com especialização em Marketing, ISCTE
- Licenciatura em Gestão do Desporto, FMH/UTL



Ivo Gomes

- Co-Founder & Managing Director - All United Sports
- Licenciatura em Comunicação - UAL
- Mestrado Executivo em Marketing Management - ISCTE
- Master Practitioner em PNL
- Coaching Sistémico



João Galileu

- Operations Manager da cadeia de ginásios GoFit - Ingesport, para Portugal
- Membro da Direção da AGAP
- Executive MBA de Liderança & Gestão de Negócio - Universidade Autónoma de Lisboa, UAL
- Business Coaching - European Coaching Association, ECA
- IESE Business School of Barcelona, University of Navarra
- Pós-Graduação em Gestão de Recursos Humanos, Universidade Lusíada
- Licenciatura em Ciências do Desporto, Gestão do Desporto, FMH/UTL



Manuela Martins

- Técnica Oficial de Contas
- Mestrado Executivo em Finanças e Controlo Empresariais pelo ISCTE
- Licenciatura em Gestão de Empresas, ISEG
- Formação em Dynargie - Dinergica



Mário Santos

- Licenciatura em Ciências do Desporto, FMH/UTL
- Pós Graduação em Gestão com Especialização em Marketing - ISCTE Business School
- Executive Education - Programa Geral de Gestão de Empresas, Universidade Católica de Lisboa
- Executive Education - Leadership & Organisational Transformation, London Business School
- Gestor Operacional de Negócio na cadeia Solinca até Setembro 2011



Paulo Marques

- Diretor Formação na Manz Produções
- Direção Executiva nas Pósgraduações ULHT & Manz
- Docente em Diversos Cursos Formação, desde 2005
- Desempenhou funções como Diretor Técnico, Desportivo e Geral em várias entidades de Referência Nacional
- Desenvolve o seu trabalho desde 1998 na área do Fitness, Saúde-Bem-Estar.
- Doutorando Ciências Educação EU
- Licenciado em Educação física Desporto - Especialização Fitness



Pedro Berjano

- Advogado
- Diretor Geral da Confederação de Desporto de Portugal
- Monitor Universitário



Vera Pedragosa

- Doutora em Ciências do Desporto, FMH/UTL
- Coordenadora Científica da Licenciatura em Administração e Gestão Desportiva da Universidade Autónoma de Lisboa
- Mestrado em Gestão, Universidade Lusíada
- Licenciatura em Economia, Universidade Lusíada



Tomaz Morais

- Licenciatura em Educação Física e Desporto
- Consultor e formador da International Rugby Board e da FIRA AER
- Curso de diretores técnicos nacionais da IRB
- Orador em conferências sobre liderança, motivação, gestão de equipas e comunicação em mais de 200 empresas
- Professor convidado no ISCTE no Mestrado Executivo em Marketing desportivo

Módulos

Estratégias de Marketing

CRM. Segmentação. Posicionamento. Criação de objetivos. Planeamento estratégico.

Marketing Operacional

Tendências do Marketing no Fitness. Marketing Mix. Marketing online (implementação, análise e avaliação). Plano de Marketing.

Comunicação e Vendas

Processo de comunicação. Diferentes canais de angariação. Tipologia de contactos. Processo de venda. Análise do modelo DISC. Gestão de equipas de vendas.

Estratégias de Retenção

Serviço ao cliente de elevada qualidade. Economia da experiência. Criação de experiências únicas. Foco no cliente vs foco no produto/serviço.

Práticas de Retenção

Qualidade do Serviço. Alteração de Comportamento. Desenvolvimento de Plano de Retenção. Gestão dos principais indicadores.

Negociação Empresarial

Análise das diversas estratégias negociais: Distributiva e Integrativa. Partilha dos conceitos fundamentais da negociação: ZOPA, BATNA, etc. Os diversos estilos de negociação.

Estratégia Empresarial

Análise do mercado Internacional, Europeu e Português. Grandes tendências internacionais. Principais estratégias de Health & Fitness. Posicionamento do ginásio/Health Club.

Gestão de Instalações

Preservação e manutenção de instalações. Planeamento e análise dos aspetos técnicos/desportivos a ter em conta na construção de ginásios e Health Clubs.

Direito e Fitness

Relações existentes entre o direito e a gestão do Health & Fitness.

Empreendedorismo e Plano de Negócios

Processo empreendedor. Estruturação de um plano de negócios. Start up's. Diversas dimensões do capital humano.

Liderança e Gestão de Equipas

Introdução e mindsetting. A Liderança (liderança emocional; servant leadership; liderança transformacional e liderança transacional). O Leadership Coaching (necessidades humanas; modelo GROW e roda da vida).

Gestão das Pessoas e da Mudança

Porquê mudar? A mudança enquanto processo (fase 1: provocar; fase 2: gerir; fase 3: consolidar). Estudo de casos.

Análise e Projeções Económico-Financeiras

Contabilidade financeira e de gestão. Fluxos; código de contas; balanço; demonstração de resultados; demonstração de fluxos de caixa. Gastos fixos; gastos variáveis; ponto de equilíbrio; margem de segurança. Alavancas. Rácios económico-financeiros. Critérios de avaliação do investimento.

Análise da Performance e Controlo de Gestão

Sistemas de controlo de gestão. Informação financeira para o controlo de gestão. Budgeting.

Gestão de Fitness em Grupo

Gestão de eventos desportivos. Principais técnicas de gestão das atividades de grupo. Importância da introdução de atividades estandardizadas, na gestão das aulas de grupo.

Gestão do Talento

Pontos-chave para o sucesso das equipas. Impacto dos talentos nas equipas. Mobilização e retenção de talentos. Obtenção de desempenhos de excelência.