

Valgo - Blog

<https://www.valgo.es/>

El Sport Business Symposium se consolida como referente en el campo de la gestión deportiva

Madrid, 15 de noviembre 2010.

La segunda edición del Sport Business Symposium se consolida como referente en el campo de la gestión deportiva.

Sport Business Symposium'10 -organizado por Valgo y la revista body LIFE - bajo el lema 'Marketing y ventas: gestión y mejora'.

Durante dos días los más de 100 asistentes a esta cita pudieron escuchar, compartir e intercambiar conocimientos siguiendo el programa previsto por la organización.

En la jornada del viernes, **Emilio Butragueño** fue el encargado de inaugurar la jornada con su ponencia '**Necesidad de especialización y profesionalización en el sector deportivo**'. Su larga trayectoria deportiva y sus conocimientos le permitieron transmitir a los asistentes todos sus conocimientos sobre educación, gestión y profesionalización en este campo. **Helena López-Casares y Pablo Puszczalo**, de **Lid Editorial**, con una ponencia compartida y bajo el título '**Gimnasia comercial: cómo mantenerse en forma para vender más y mejor cada día**', trabajaron aspectos tan importantes como la comunicación, herramienta imprescindible en el proceso de venta, y el cómo mantenerse en forma comercialmente hablando; dejándonos un mensaje básico: es fundamental entrenarse y formarse en habilidades y competencias para poder competir en el mercado.

Por la tarde, **Joaquín Aguirre**, responsable Fidelización de Clientes Empresa y Autónomos en Vodafone España, expuso '**Reflexiones sobre desarrollo y fidelización de clientes**'. Compartió con los asistentes su sólida experiencia en el ámbito de la captación y retención de usuarios. Habló de la cercanía, de la flexibilidad, de la adaptación... y de todas aquellas herramientas de fidelización y recompensa que tienes a tu alcance y puedes implementar en tu empresa.

'**Marketing 3.0. Adaptarse a la revolución tecnológica**', es el título que desarrolló **Jesús Charlán**, profesor de marketing en ESIC y socio fundador de la empresa Serinpets y de la consultora Trainers & Partners. Charlán atrapó a los asistentes dejando claro su mensaje: es obligatorio estar dentro de la tecnología. ¿Nuestro público objetivo está en Internet? Sí es así, no podemos permitirnos no estar dentro de este universo.

La mañana del sábado comenzó con la ponencia de **Roberto Luna**, Presidente de AECOP Levante, profesor en la Facultad de Economía de la Universidad de Valencia y director del Master en Gestión del Talento de la Universidad de Valencia. Esta ponencia, que llevaba el nombre de '**Todos a vender: gestión de la actitud comercial de los empleados**', eclipsó a los asistentes e insistió en el valor de equipo en un proceso de venta, haciéndoles reflexionar sobre su puesto y sus posibilidades de mejora.

Una mesa redonda compuesta por **Sebastián Jiménez** -Director Gerente y propietario de Tatan gimnasios en Las Palmas-, **Lucas Peñas** – ex-director General de los Centros Palestra en Madrid, **Vicente Javaloyes** -profesor titular de INEFC Lleida y gerente Complex Esportiu Baldiri Aleu- y **Rocío Díaz** -Directora General de VIVAFIT & PILATESFIT y responsable de la implementación y expansión de la red en España-. Los cuatro componentes explicaron las **estrategias de marketing** de sus distintas empresas y compartieron estrategias, necesidades e ideas, que permitieron a los asistentes descubrir qué hacen ellos, cómo lo hacen y qué oportunidades tienen en este ámbito.

El **Sport Business Meeting 'Share your experiences'** fue el broche final donde mientras se degustó un vino español los asistentes pudieron compartir experiencias y puntos de vista.

Además de las ponencias, también hubo un zona de exposición en la que **GH Sports** expuso todas las marcas que distribuye: Cybex, Pantta y Oss Fitness; pudimos conocer el software de **Inditar** y degustar los productos y suplementos nutritivos de **Nutrisport**.

La satisfacción por parte de los asistentes y patrocinadores están recogidas en la página web del symposium. Amplía tu información en www.sportsymposium.es

Acerca de los organizadores

body LIFE

Es la revista de fitness más conocida entre los clubes e instituciones deportivas. Su concepto redaccional está dirigido a un público objetivo que abarca principalmente a aquellas personas que toman las decisiones en el sector del fitness.

Ofrecemos información de todo lo que es interesante para el lector, contando con colaboradores especializados en el mercado.

body LIFE pertenece al grupo internacional Health and Beauty, presente en 15 países y con más de 30 cabeceras en el mercado. body LIFE se publica a nivel europeo en 7 países, siendo líder en todos ellos.

Su cuidado diseño, el elevado número de lectores y un contenido de alto interés han convertido a body LIFE en la revista técnica líder del mercado español de fitness.

Más información www.bodylifespain.com

Valgo

Surge para llenar un hueco en el mercado profesional del fitness y el deporte provocado por la necesidad de empresas y entidades de contar con el apoyo de expertos en diferentes áreas de gestión.

Con amplia experiencia en el ámbito de la formación y realización de eventos, VALGO tiene como objetivo ampliar sus servicios en labores de asesoramiento, consultoría y desarrollo en diversos ámbitos de la gestión, el marketing, la comunicación o la formación dentro de su carta de servicios, y cuenta con profesionales especializados para atender

estas necesidades de manera global.

Valgo realiza funciones de intermediación en tareas de gestión y comunicación, mediante las cuales el cliente obtiene condiciones ventajosas en la contratación de servicios y de asistencia profesional cualificada.

Más información: www.valgo.es

Link to Original article: <https://www.valgo.es/blog/el-sport-business-symposium-se-consolida-como-referente-en-el-campo-de-la-gestion-deportiva?elem=175394>