

CURSO EXECUTIVE

# Competencias Profesionales para la Gestión de Personas

EDICIÓN XII CURSO 2024

**PONS** ESCUELA DE  
NEGOCIOS



# Desarrolla tus soft skills



El conocimiento no es suficiente. Un buen representante se compone de un conjunto de habilidades profesionales. Liderar, negociar, comunicar, resolver... Con el **Curso Executive en Competencias Profesionales para la Gestión de Personas** podrás adquirir todas las habilidades blandas (softs skills) y capacidad de pensamiento estratégico que necesitas para hacer despegar tu carrera en el mundo de la representación profesional.

Aprende a utilizar las herramientas y habilidades de management de personas para convertir los desafíos en oportunidades. Descubre todas las técnicas de comunicación para actuar ante todo tipo de situaciones. Entiende cómo liderar equipos de trabajo, gestionar negociaciones, resolver conflictos y practicar la escucha activa y la empatía para conducir la trayectoria profesional de tus representados hacia el éxito.

Ya tienes los conocimientos. Este curso te forma en competencias esenciales para la práctica profesional. El **Curso Executive en Competencias Profesionales para la Gestión de Personas** es la formación avanzada que te ayudará a perfeccionar tus habilidades como líder, negociador y representante de artistas, deportistas y personalidades relevantes del mundo cultural.

Este Curso Executive está principalmente destinado a

- Titulados universitarios.
- Alumnos de último año de carrera.
- Profesionales con 3 a 5 años de experiencia.

Aprende a negociar con marcas, clubes, productoras o discográficas para conseguir el éxito de tu representado

## Modalidades



### PRESENCIAL

Puedes acudir a las clases en el aula.  
Ubicada en la Sede de ISDE en Madrid.

### STREAMING

Sigue el programa on live estés  
dónde estés. ¡Sólo necesitas un  
dispositivo móvil!

## Horario

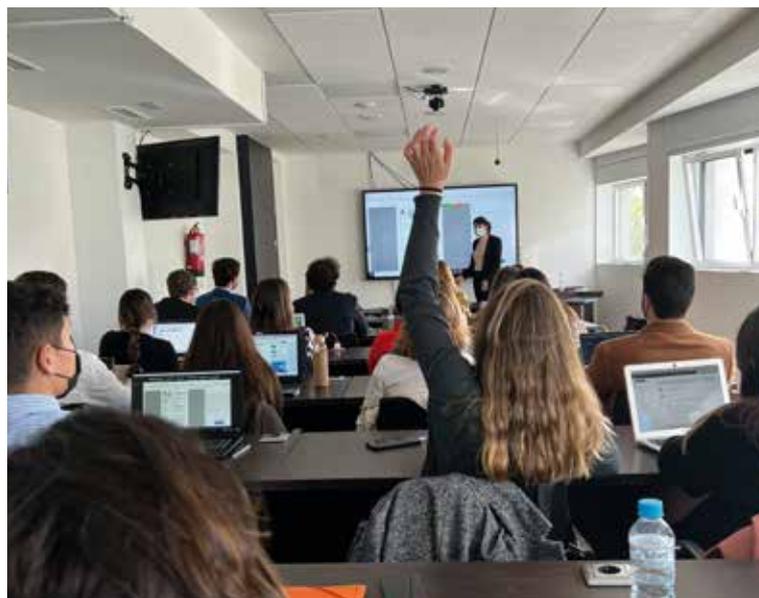


De lunes a jueves de 16:00 a 20:00h

## Duración



El Curso Executive tiene  
una duración de 112 horas



## Metodología



Este curso sigue una metodología de enseñanza teórico-práctica, enfocada en la enseñanza del alumno a partir de casos reales.

Además, durante el curso se propondrá la asistencia a **seminarios, visitas a empresas, conferencias y otras actividades** que ayudarán a fomentar una formación completa del alumno.

- Sesiones lectivas de asistencia obligatoria a las clases en un 80%, que se impartirán en streaming.
- Masterclass: las masterclass ofrecen al alumno un aprendizaje práctico, basado en el análisis y toma de decisiones sobre casos reales.
- Examen final.

# Nuestros objetivos

Desarrolla la personalidad del representante. Conviértete en un profesional altamente cotizado por los grandes talentos para llevar tu proyecto profesional hacia la cumbre.

- 1 | APRENDE A GESTIONAR LA RELACIÓN CON TUS REPRESENTADOS**  
Desarrolla tu marca personal, empatía, liderazgo y saber hacer para construir relaciones valiosas con tus representados. Sé el representante que ellos necesitan.
- 2 | DESCUBRE CÓMO RESOLVER CONFLICTOS Y GESTIONAR NEGOCIACIONES**  
Aprende todo lo que necesitas saber sobre técnicas de negociación y habilidades prácticas para resolver conflictos con entidades, defender el valor de tu representado o hacer frente a situaciones inesperadas.
- 3 | PROFUNDIZA EN LAS CAPACIDADES DE UN REPRESENTANTE PROFESIONAL**  
No seas simplemente un agente. Sé un cultivador del talento. Capacítate para motivar, liderar y comunicar de forma efectiva, de modo que puedas conducir a tus representados a lo más alto y ayudarles a desarrollar sus sueños y ambiciones.

## Potencia tus competencias personales para ser un profesional de la representación

Los alumnos que lleven a cabo este Curso Executive podrán acceder a posiciones muy valoradas y reconocidas:

- Agente o representante de artistas, deportistas y grandes personalidades.
- Asesor en entidades e instituciones del ámbito deportivo, artístico y cultural.
- Comunicador en el ámbito de los medios de comunicación.
- Coach y mentor de profesionales en el mundo del entretenimiento.

# Temario



- El agente como coach, gestión de las emociones.
- La venta personal, empatía y escucha activa, el liderazgo.
- Gestión del estrés y los conflictos, gestión del tiempo.
- Conocer a nuestro representado.
- Motivación, autoestima y confianza.

- Storytelling, contando historias atractivas.
- Marca personal y Elevator pitch emocional.
- La comunicación del agente y la toma de decisiones.
- Presentaciones eficaces y dirección de casting.



## Fernando Mateo

**Especialista en habilidades profesionales, teambuilding y outdoor training de PONS Escuela de Negocios**

Profesional del área de formación y gestor integral de eventos. Formador de vocación, ha liderado proyectos de formación para empresas y líderes de opinión, acompañando a estos en sus exposiciones y conferencias por todo el mundo.

# Requisitos de admisión

Para matricularte en las modalidades presencial y streaming necesitas:

- 1 POSEER UN TÍTULO UNIVERSITARIO O SER ALUMNO DE ÚLTIMO AÑO**  
Si quieres optar a estudiar este curso de experto, debes presentar un título universitario o un certificado académico que muestre que te encuentras en el último año de carrera.
- 2 DISPONER DE EXPERIENCIA EN EL SECTOR DEPORTIVO O CULTURAL**  
Si no tienes título universitario y has desempeñado puestos de trabajo relacionados con la representación profesional, empleos vinculados a instituciones y entidades deportivas o culturales, o has sido artista o deportista profesional también puedes matricularte en el curso de experto.
- 3 DESEAR ESPECIALIZARTE EN EL MUNDO DEL MANAGEMENT**  
La pasión, la voluntad y la ambición de desarrollar tu carrera es un requisito imprescindible para cursar con éxito este Curso. Con esta formación te especializarás y mejorarás tus habilidades profesionales en management deportivo, artístico o cultural.



# Reserva ya tu plaza

## MATRÍCULA

Matrícula presencial: 2.375€

Matrícula streaming: 1.900€

Rellena ya el formulario de PREINSCRIPCIÓN, adjunta tu CV y nos pondremos en contacto contigo.

En caso de no ser admitida tu solicitud, ¡te devolvemos el dinero!



**¡Solicita más información o inscríbete ya!**

PONS Escuela de Negocios  
Glorieta de Rubén Darío 4. 28010 Madrid  
+34 91 700 76 45  
escueladenegocios@pons.es

**#SOMOSPONS**

