



Diplomado en Sports Business y Fan Engagement

HÍBRIDO CIUDAD DE MÉXICO

DIPLOMADO EN SPORTS BUSINESS Y FAN ENGAGEMENT



Diploma

Título de Diploma en Sports Business y Fan Engagement de Johan Cruyff Institute

Duración

48 Horas

Cada módulo tiene una duración de 8 horas, divididas en 2 clases de 4 horas cada una.

Horario

Viernes de 6pm a 10pm y
Sábado de 9am a 1pm

Modalidad

Híbrido, presencial en Ciudad de México con algunas sesiones online.

Leibnitz #117
(Colonia Anzures, CDMX)

Inicio

18 de septiembre de 2026

Idioma

Español

Precio

\$34,800 mxn (IVA incluido)

Inscripción

Para formalizar la inscripción y asegurar un lugar, es necesario:

1. Llenar el formulario de inscripción.
2. Una vez aceptado, hacer un primer pago de \$ 17,400 mxn.
3. El segundo pago por \$ 17,400 mxn. debe ser cubierto antes del viernes 11 de septiembre.

En caso de cubrir el monto total en una sola exhibición, existe un descuento del 5 %. En este caso la cantidad a pagar es \$ 33,060 mxn.

7 OBJETIVOS PARA ALCANZAR TUS METAS PROFESIONALES

El Diplomado en Sports Business y Fan Engagement tiene como objetivo desarrollar una visión estratégica y actualizada del negocio deportivo moderno, proporcionando a los participantes conocimientos, herramientas y metodologías aplicadas para comprender, gestionar y potenciar las principales áreas comerciales, digitales y de relación con audiencias dentro de la industria del deporte.

Este programa te ayudará a:

1. Comprender la evolución del ecosistema global del sport business y sus nuevas dinámicas de consumo, monetización y entretenimiento.
2. Diseñar estrategias de fan engagement centradas en el consumidor deportivo, la fidelización, el uso de datos y la construcción de comunidades.
3. Analizar modelos de negocio relacionados con contenido, plataformas digitales, sports media y monetización digital.
4. Aplicar conceptos de ticketing, pricing, revenue management y experiencia del aficionado para maximizar resultados comerciales.
5. Desarrollar propuestas de sponsorship, activaciones de marca y alianzas comerciales orientadas a generación de valor y retorno.
6. Gestionar estrategias de comunicación, reputación y manejo de crisis en organizaciones deportivas.
7. Resolver desafíos reales del negocio deportivo mediante herramientas prácticas, workshops y análisis de casos de la industria.

TÚ ERES EL PROGAGONISTA

Este programa está dirigido a:

- Ejecutivos, managers y profesionales que trabajan en organizaciones deportivas, clubes, ligas, federaciones, agencias, marcas y empresas vinculadas al deporte y entretenimiento.
- Profesionales de áreas de marketing, comercial, patrocinio, comunicación, contenido, fan engagement, ticketing, digital y business development interesados en fortalecer sus capacidades dentro de la industria deportiva.
- Emprendedores, consultores y especialistas que buscan actualizarse en las tendencias, modelos de negocio y oportunidades del sport business contemporáneo.
- Profesionales de otras industrias interesados en desarrollar una comprensión sólida del ecosistema deportivo y su transformación comercial y digital.
- Estudiantes de últimos semestres o jóvenes profesionales con interés en construir una carrera dentro del negocio del deporte.



PROGRAMA

6 MÓDULOS DE 8 HORAS CADA UNO

- 1 **THE FUTURE OF SPORT
BUSINESS (ONLINE)**
- 2 **FAN ENGAGEMENT &
CONSUMER STRATEGY
(PRESENCIAL)**
- 3 **DIGITAL, CONTENT
& SPORTS MEDIA
(PRESENCIAL)**
- 4 **TICKETING, PRICING Y
FAN EXPERIENCE (ONLINE)**
- 5 **SPONSORSHIP, BRANDS &
COMMERCIAL PARTNERS-
HIPS (PRESENCIAL)**
- 6 **COMMUNICATION, PR
& SPORTS BUSINESS
CHALLENGES (PRESENCIAL)**

El orden definitivo de los módulos puede variar según la disponibilidad de los profesores.

EQUIPO DOCENTE



“En clase superamos el marco teórico y reproducimos casos que pasan cada día en la industria del deporte actual”.

VÍCTOR JORDÁN
Director Académico de
Johan Cruyff Institute

MTRO. VÍCTOR ALVARADO

Ingeniero Administrador en Sistemas y Licenciado en Mercadotecnia y Publicidad. Master en Ciencia de Datos para Negocios. Certificate in Football Business Management por el Sports Business Centre at Salford University Business School. Fundador de Digifut.com, primera empresa de tecnología deportiva en México y de Invicto Sports Branding, empresa dedicada a la consultoría, mercadotecnia, tecnología y social media a empresas deportivas. Ex-Director de Marketing de la Federación Mexicana de Fútbol. Senior Business Manager para Latinoamérica en OneFootball, Alemania.

MTRO. SALVADOR SALAZAR

Licenciado en Mercadotecnia por el Tecnológico de Monterrey. Certificado como Project Manager por la misma institución. MBA con especialización en Finanzas por la EGADE. 15 años de experiencia en posiciones ejecutivas para la industria tradicional en Whirlpool México y Grainger México. Director Comercial del Club de Fútbol Monterrey del 2017 al 2022. Actualmente es Director Comercial de la Liga BBVA MX.

MTRO. EMILIO HERRERA REYES

Licenciado en Ciencias de la Comunicación con especialidad en Producción Audiovisual por el Tecnológico de Monterrey. Maestría en Mercadotecnia de la Comunicación con especialización en Mercadotecnia Deportiva por la Universidad de Greenwich (Londres). 25 años de experiencia en la industria deportiva, destacando su paso por Cervecería Cuauhtémoc Moctezuma (Heineken) en patrocinios deportivos. Fundador de Alianza UAFC, primer equipo de fútbol dirigido por aficionados en México. 13 años en el Club de Fútbol Monterrey, con roles clave como Director Comercial y Director de Mercadotecnia. Actualmente es Director de Digital y Deportes en Grupo ABC. Actualmente es Director Comercial y Marketing del Atlético de San Luis

MTRA. MARA FÁJER

Mercadóloga de profesión, con un MBA por el Tec de Monterrey, con una trayectoria de más de 10 años en la industria del sportainment. Ha participado como docente, expositora, panelista y alumna en diversos foros/cursos de marketing y negocios deportivos en México, Estados Unidos y Europa. Actualmente es Head of Fan Experience para Orlegi Sports (Club Santos Laguna, Atlas FC, Real Sporting de Gijón - España), tiene como responsabilidad principal la generación de ingresos en torno al día de partido de los clubes, así como la fidelización de la afición local y la creación de experiencias memorables en los estadios.

FERNANDO RIVIELLO

Federación Mexicana de Fútbol
Fernando Riviello es Gerente de Brand Partnerships & Creative Solutions en la Federación Mexicana de Fútbol (FMF), donde lidera el desarrollo de estrategias comerciales, alianzas con patrocinadores y soluciones creativas para fortalecer la conexión entre las marcas y las distintas propiedades del fútbol mexicano. Cuenta con experiencia en marketing deportivo, branding, contenidos y generación de valor para socios comerciales, impulsando iniciativas enfocadas en el crecimiento de audiencias y el fortalecimiento de los activos comerciales de la FMF.

El rol definitivo de profesores puede variar de acuerdo a la disponibilidad de cada uno

¿POR QUÉ ESTUDIAR EN JOHAN CRUYFF INSTITUTE?

#1

Combinación única de estudiantes

Directivos, periodistas, empresarios y profesionales de la industria del Fútbol.

#2

100% orientado al deporte

Los profesores son expertos y están involucrados en la industria del Deporte.

#3

Flexibilidad

Para adaptar el ritmo del estudio a la carga de trabajo y disponibilidad de cada alumno.

#4

Red internacional

5 Johan Cruyff Institute, 3 Johan Cruyff Academy, 4 Johan Cruyff College y 1 plataforma online. Más de 10.000 estudiantes desde 1999.

#5

Metodología “learning-by-doing”

Vemos a los alumnos como jugadores, a los profesores como entrenadores y a nuestros “partners” como miembros de un mismo equipo.

#6

Programas académicos

Orientados a la industria para responder a las necesidades del sector deportivo.

Johan Cruyff Institute México

T. +52 55 83 91 90 92

mex@cruyffinstitute.org



Johan Cruyff Institute México



@Cruyff_Inst_Mx



@JohanCruyffInstitute



Johan Cruyff Institute



Johan Cruyff Institute



www.cruyffinstitute.com.mx

“



Johan Cruyff

Fundador

En mi opinión, los deportistas tienen grandes cualidades: son personas comprometidas, con afán de superación y orientadas a objetivos. Con estas características y la formación académica adecuada, pueden convertirse en grandes gestores del deporte. Nuestra formación se dirige a ellos, a entrenadores, gestores y personas que sienten pasión por el deporte y trasladan esa dedicación de forma natural al mundo empresarial. ¿Quién mejor para servir a los intereses del deporte que alguien que tenga el corazón de un deportista?

Johan Cruyff Institute es miembro de la North American Society for Sport Management (NASSM), la European Association for Sport Management (EASM), el Clúster Catalán de la industria del deporte (INDESCAT) y la iniciativa de instituciones de educación superior respaldada por las Naciones Unidas (PRME).

PRME
SIGNATORY MEMBER



WWW.JOHANCROYFF.COM