

CURSO DE AGENTE DE FUTOBLISTAS



Este curso va enfocado a realizar las labores como intermediario de fútbol. No es un curso para obtener ninguna licencia o titulación oficial, dado que no existe tal titulación, debido al cambio de normativa FIFA el 1 de Abril de 2015. La única licencia oficial como intermediario de fútbol la expide la RFEF, y en este curso te explicamos paso a paso como expedirla si ese es tu deseo. ¿Qué aprenderé en este curso?

En este curso aprenderás cómo es la profesión del agente de fútbol en su día a día, a la práctica, con casos y escenarios reales. Además, si eliges la opción de teórica + práctica, podrás ejercer la profesión desde el minuto cero, mientras te estás formando a nivel teórico, también lo harás a nivel práctico. Es el único curso que te da estas prestaciones de la mano de una agencia profesional y posicionada en el mercado como JEP Sports Management.

¿Cuándo empiezo?

Cuando tú quieras, es un curso online, que se entrega en pdf y que el alumno cursa a su ritmo y realizar el examen final cuándo ya se siente preparado. De media, los alumnos lo terminan rápido, de dos a tres meses como máximo, pero como la gran mayoría elige la modalidad teórica + práctica, luego lo siguen consultando a lo largo de su carrera como agente de fútbol.

¿Qué requisitos debo tener para poder estudiar el curso?

Título de graduado escolar, ESO o equivalente

Mayor de edad

Sin antecedentes penales

¿Qué titulación se expide al terminar y aprobar el examen online?

Al final del curso teórico hay que realizar un examen online y aprobarlo para obtener el diploma de agente intermediario expedido por JEP Sports Management, Agentes Fifa y Futboldreams. Recuerda que no es ningún título oficial para ejercer dicha profesión, este título o diploma oficial no existe, quien te lo ofrezca, te está engañando.

Contenido del curso

CAPÍTULO 1 - TRÁMITE PARA LA LICENCIA DE INTERMEDIARIO EN LA RFEF

En caso de querer expedirte la licencia como intermediario de fútbol en la Real Federación Española de fútbol, te explicamos y te ayudamos paso a paso para poder obtenerla, incluso redactando los documentos oficiales que se solicitan y preparándote para la entrevista personal. También te explicamos su significado y qué sentido tiene tenerla y en qué momento es más oportuno tramitarla.

CAPÍTULO 2 – LA PROFESIÓN DE INTERMEDIARIO DE FÚTBOL

Te explicamos a fondo y con detalle como es la profesión como intermediario o agente de fútbol. Desde sus inicios, gestionando carteras amateurs, hasta llegar a representar futbolistas de élite.

CAPÍTULO 3 – LA RELACIÓN ENTRE INTERMEDIARIO Y CARTERA DE JUGADORES

En este capítulo aprenderás cuál es la relación que un intermediario o agente de fútbol debe tener con su cartera de representados, cuáles son sus obligaciones y sus derechos, como debe afrontar momentos y etapas claves en la gestión de su carrera deportiva.

CAPÍTULO 4 – NORMATIVAS A SABER PARA OFRECER UN JUGADOR

Es importante que un agente de fútbol sepa interpretar y aplicar las distintas normativas de la federación y la FIFA a la hora de ofrecer un jugador a un club de fútbol, para dar una imagen profesional y no errar en operaciones donde el futuro del jugador está en juego.

CAPÍTULO 5 – EL INTERMEDIARIO Y LA RELACIÓN CON LOS CLUBES

Una de las claves del éxito de esta profesión, es como un agente intermediario se relaciona con los clubes, como teje una relación de confianza y como logra que esa buena gestión crezca de forma continuada para poder conseguir una sinergia win to win con el club.

CAPÍTULO 6 – LA RELACIÓN CON OTROS AGENTES Y AGENCIAS

Como en todas las profesiones de intermediación, la relación que se tiene con otros agentes y agencias es un punto importante donde uno puede crecer y expandirse. Son tratos que se deben saber gestionar y trabajar para crecer por un sendero correcto y provechoso.

CAPÍTULO 7 – LOS DERECHOS DE IMAGEN

Los derechos de imagen de los jugadores y entrenadores llevan años cogiendo cada vez una relevancia mayor dado su gran potencial de facturación y de crecimiento para el agente y su representado. Es importante dominar bien los derechos de imagen para obtener siempre el mejor trato posible para tu representado.

CAPÍTULO 8 – LA TRIBUTACIÓN DE LOS FUTBOLISTAS

La tributación de tu cartera de representados es un punto importante que debes dominar a medida que tu cartera va creciendo y llegando a la élite de este deporte. Saber aconsejar y gestionar los impuestos y tributos de tus jugadores y entrenadores.

CAPÍTULO 9 – CÁMARA DE RESOLUCIÓN DE DISPUTAS

Es importante que un agente intermediario de fútbol sepa y domine las distintas reclamaciones y disputas que se pueden dar en contratos y a qué organismo debe dirigirse para proteger los intereses de sus representados.

CAPÍTULO 10 - EL FAIR PLAY FINANCIERO

El Fair Play financiero de la UEFA, impuesto en el 2011, es una loable medida en aras de sanear la economía de los clubes, el agente de fútbol debe dominar estas normativas para poder luego operar con seguridad y aconsejar a su cartera de representados y también a clubes que tenga una relación profesional.

GUÍA PRÁCTICA DE COMO OPERAR COMO AGENTE ASOCIADO (SÓLO PARA EL CURSO TEÓRICO + PRÁCTICO)

En esta guía práctica, tendrás una documentación detallada de como operar como agente de fútbol asociado a JEP Sports Management.

¿Por qué la modalidad práctica?

Queremos ayudar a formar agentes y que sean el futuro de JEP Sports Management. Sabemos por experiencia que casi todos los cursos, masters que existen sobre agentes de fútbol, son muy buenos para formar a nivel teórico, pero luego, cuándo te lanzas al mercado sólo, pagas la licencia, y te encuentras muy perdido, recibiendo negativas continuas de jugadores, clubes, sin apoyo y viendo esa teórica que te sirve bien poco en el mercado real, te desanimas y dejas la profesión al segundo año, cuándo te toca pagar la renovación de la licencia, porque no has sacado fruto de todo tu trabajo y esfuerzo. Por eso, creamos las prácticas, para que, de la mano de una agencia consolidada, puedas tener un camino ya avanzado, para tener tu propia cartera de jugadores, contactos con clubes, poder realizar operaciones en tu país y con el apoyo de los demás agentes, cerrar también operaciones en otros países del mundo.

¿Cuándo se tarda en ganar dinero y amortizar el curso?

Esa es una pregunta que todos nos hacemos, y vamos a ser muy sinceros. La profesión de agente de fútbol es como cualquier otra profesión, abogado, economista, profesor, albañil, camarero... Uno empieza por abajo, y con sus ganas, su ilusión, su tesón, su buen hacer, va creciendo poco a poco hasta que un día logra estar muy bien situado y ganando un muy buen sueldo.

Pero depende de uno. Es verdad que la agencia da todas las herramientas necesarias para que, si se utilizan bien, ese sueño se produzca, pero depende de uno mismo. Hay casos en que pasado un año ya se ha amortizado de sobras el curso, otros que han tardado 2 años, otros 3, y otros que nunca, porque no han trabajado lo bien que deberían haberlo hecho.

¿Acabado el primer año de prácticas en JEP Sports Management, puedo seguir o dejar la agencia e ir por libre?

Desde luego. Acabado el año, el agente puede hacer lo que quiera, incluso antes. Cada uno es libre de ser agente asociado o no de JEP Sports Management. Habitualmente, la realidad, es que los agentes que trabajan bien van renovando cada año su pack de asociado, porque ven que la unión hace la fuerza, y donde uno no llega, llega otro, y muchas manos hacen mucho trabajo. Pero la realidad, es que cada uno es libre de hacer lo que quiera.

¿Si me doy de alta como agente asociado con el curso + prácticas, tengo contrato y sueldo?

Contrato con la agencia sí, como agente asociado. Sueldo fijo no, todos somos autónomos y ganamos dinero según las operaciones que cerramos y nos toca x porcentaje de dicha operación. La agencia no paga sueldos fijos ni gastos fijos, sino que el agente gana el dinero de su cartera de jugadores, de los que cobra un % de sueldo y traspasos que en su momento ha pactado con el jugador, y también de primas de fichajes que pagan los clubes por el trabajo realizado.

Precios

MODALIDAD TEÓRICA = 490€ (Pago único) + IVA

MODALIDAD TEÓRICA + PRÁCTICA = 990€ + PACK COMO AGENTE ASOCIADO (Pago anual) + IVA

MODALIDA DE PAGO

El pago del curso elegido se ingresa en el siguiente número de cuenta bancaria:

BBVA

Joan Francesc Lino Miquel - 77309183L

CCC: 0851 9102 0152 4884

IBAN en formato electrónico:

Número de cuenta:ES6001820851910201524884

IBAN en formato papel: IBAN ES60 0182 0851 9102 0152 4884

BIC: BBVAESMM

También se puede pagar online vía PayPal o tarjeta en el enlace siguiente:

<https://www.jepsportsmanagement.com/trabaja-con-nosotros/estudiar-agente-de-futbol/>

Una vez realizado el pago, se remite comprobante del mismo a joan@jepsportsmanagement.com junto a los siguientes datos:

Nombre completo:

DNI:

Fecha nacimiento:

Dirección completa de residencia actual:

Teléfono para las tarjetas: (sólo en caso de elegir la modalidad teórica + práctica)

Email para las tarjetas: loquequieras@jepsportsmanagement.com (sólo en caso de elegir la modalidad teórica + práctica)

Zonas que trabajarás: (sólo en caso de elegir la modalidad teórica + práctica)

Servicios que entran en la modalidad práctica como agente asociado de JEP Sports Management

Guía práctica como agente asociado

Contrato agente asociado

Tarjetas profesionales de JEP Sports con tus datos

Correo profesional (opcional)

Gestor

Acceso a cartera de jugadores de todos los agentes asociados

Acceso a ofertas que van entrando cada día de todos los agentes asociados

Acceso a captar nuevos jugadores que entran en JEP Sports sin agente asignado de tu zona

Datos de contacto:

Grupo JEP Sports Management

Joan Francesc Lino Miquel (CEO Fundador)

Intermediario registrado por la RFEF N° 485

Telf. +34 678676906 (con WhatsApp)

joan@jepsportsmanagement.com

www.jepsportsmanagement.com

www.linkedin.com/in/joan-francesc-lino



Agencia intermediaria registrada por la RFEF con el n°485

JEP SPORTS MANAGEMENT