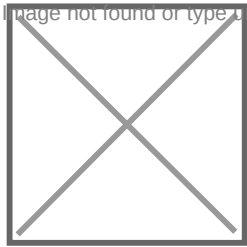


El RADSport Business Symposium 2014 fideliza a sus clientes



Organizado por **Valgo** y **Deporte y Ocio** bajo el lema 'Nuevos Retos en la Gestión Deportiva', ha concluido su edición 20134, la quinta con éxito de realización y convocatoria. Durante dos días los más de 375 asistentes a esta cita pudieron escuchar, compartir e intercambiar conocimientos siguiendo el programa previsto por la organización.

Madrid, 16 Abril 2014

RADSport Business Symposium 2014 -organizado por **Valgo y Deporte y Ocio**- bajo el lema 'Nuevos Retos en la Gestión Deportiva'.

Los directores coinciden en afirmar que el Symposium ya es un evento maduro que ha convencido a instituciones, patrocinadores y asistentes.

Arrancaba el evento con la mesa de inauguración en la que estaban representados instituciones, universidad, empresarios, y profesionales del sector. En la ponencia de inauguración la *Dra. Núria Puig* presentó el Informe del Observatori Català del'Esport "El deporte en Cataluña. Un informe de tendencias (2006-2013)". Después, los especialistas en talento y motivación *Xesco Espar*, *María Graciani* y *Roberto Luna* expusieron sus diferentes tesis para alcanzar el éxito. El primero en salir a escena fue Roberto Luna, que despertó gran interés con su ponencia sobre gestión del talento comercial exponiendo que, a día de hoy, hay que saber seducir para vender un producto. Tras el valenciano, Xesco Espar explicó su propia experiencia como líder motivacional al frente del Barcelona de balonmano. Acto seguido le llegó el turno a María Graciani que desgranó su particular "Motivulario: el lenguaje de la motivación".

Por la tarde llegó el momento de *Plácido Rodríguez* que abordó las peculiaridades de la economía del deporte y explicó con ejemplos el concepto de "ventaja competitiva". A continuación se presentaron diez comunicaciones defendidas por once profesionales de la gestión en las que se abordaron diversos aspectos de suma actualidad en el ámbito del deporte y el fitness. Para acabar la jornada, y antes de la cena oficial, se celebró un Foro Abierto moderado por *Orfeo Suárez*, Redactor Jefe de Deportes del diario El Mundo, que reunió a algunos de los ponentes de la jornada para responder numerosas cuestiones planteadas por los asistentes.

Al término del Symposium, el codirector *Vicente Javaloyes* admitió que "ha sido un éxito. Fidelizamos a instituciones, patrocinadores y asistentes. Ya podemos decir que el **RADSport Business Symposium** es un evento maduro y con marca propia dentro del panorama de la gestión del deporte".

La jornada del sábado se abrió con una mesa redonda moderada por el codirector *Manel Valcarce*, sobre distintos casos de éxito. Así, los leridanos *Eva Ledesma* y *Txema del Rosal* hablaron de la gestión de sus respectivos clubes, Tri 4.40 y Handbol Pardinyes. Ledesma apuesta por formar en una disciplina como el triatlón y Del Rosal explica que la gestión en valores es primordial para un club pequeño. Por su parte, *Leonor Gallardo* resaltó que en el ámbito de la investigación del deporte también se requiere pasión y más en los momentos de crisis actual, destacando que la investigación es y será clave en el futuro. *Mikel Urdangarin* explicó que la Fundación Estadio de Vitoria basa su día a día en un buen trato al cliente. La última intervención fue la de *Vicente Gambau* que se centró en las personas y en la posición actual de los profesionales del sector.

Posteriormente, el experto en marketing *Juan Carlos Alcaide* destacó la necesidad de trabajar para retener a los clientes con un buen trato y haciendo realidad el lema del "cliente siempre tiene razón". Expuso 7 maneras y técnicas para captar clientes y que estén contentos con los productos/servicios ofertados. El trato humano influye mucho en la toma de decisiones. Suya es la frase: "Operaciones y emociones ganan corazones".

El último en aparecer en escena fue *Josef Ajram* que fue galardonado con el premio IIDCA y que centró su ponencia sobre cómo aplicar los valores del deporte a la

Link to Original article: <https://www.manelvalcarce.com/blog/el-radsport-business-symposium-2014-fideliza-a-sus-clientes?elem=90548>