Gestión de una oferta de fitness, más allá del plano técnico deportivo

Contexto

Cada vez son más los profesionales formados para la atención de la actividad física que se realiza en clubes deportivos y salas de fitness, altamente, cualificados para su desarrollo. Sin embargo, la demanda del empleador se basa en contratar profesionales formados en habilidades complementarias: cómo percibe la marca un potencial usuario, cómo es su primer contacto con el club, qué ocurre tras el alta y si el operador lo acompaña hacia hábitos saludables sostenidos en el tiempo o lo deja actuar por su cuenta son, a su juicio, las preguntas que determinarán qué operadores capitalizan la tendencia.

En función de todo ello, el Servicio Navarro de Empleo (SNE-NL) y la Escuela Navarra del deporte (END-NKE) de la Fundación Miguel Indurain Fundazioa han preparado esta jornada al objeto de formar a monitores y entrenadores en las habilidades de gestión que hay detrás de las actividades deportivas organizadas en salas fitness, gimnasios, clubes polideportivos, etc.

FECHA: *jueves, 17-dic-2026*

HORA: *inicio 10 horas*

LUGAR: *Navarra Arena (Sala prensa)*

FORMATO: *presencial*

Jornada

- 10h Presentación (5 min)

- 10.05 h Sesión 1 (40 min) — "**Introducción a la gestión de actividades deportivas".**

  Nacho Zabal, socio fundador Gestión Deportiva IN Sport, empresa especializada en la gestión de instalaciones y servicios deportivos municipales que salen a licitación pública.

- 10.45 h Sesión 2 (45 min) — "**Más allá de la técnica: El arte invisible de conectar, retener y fidelizar al cliente".**

  Toni Brocal: Especialista en gestión, formación y transformación del sector del fitness.

  Cuenta con una extensa trayectoria en la industria, desde la dirección de instalaciones deportivas hasta la formación de profesionales y equipos. Es fundador y CEO de ESHI (European Sports & Health Institute) y ha estado vinculado durante años a ADECAF, la patronal catalana del sector. Su trabajo se centra en mejorar la cualificación profesional, la gestión de los negocios y la evolución del fitness hacia la salud.

- 11.30 h Sesión 3 (45 min) — "**La experiencia de tu cliente es híbrida**".

  Juan Cuesta: Especialista en tecnología, experiencia de cliente y transformación digital aplicada al fitness.

  Ha desarrollado su carrera en consultoría tecnológica y soluciones de software empresarial, con experiencia en empresas como Life Fitness y en proyectos de digitalización del sector. En 2024 impulsó FITNESS | CX, una iniciativa centrada en mejorar la experiencia del cliente en gimnasios mediante metodología, análisis de procesos y tecnología. En 2025 se incorporó a Trainingym como Customer Success Manager.

- 12.15 h Mesa Redonda (30 min): "**Lo que no te cuentan los libros".**

  Nacho Zabal, Juan Cuesta, Toni Brocal, Javier Moso (gerente AD San Juan). Modera: Asier Arregui (Hexfit).

- 12.45 h Despedida (5 min)

1- **Destinatarios:** gestores y propietarios de gimnasios navarros, gestores de empresas navarras que gestionan servicios deportivos, monitores de gimnasios, gestores de clubes polideportivos navarros, entrenadores personales, ...

2- **Necesidad de inscripción previa**

Inscripción previa online a través de la web de la FMIF.

Inscripciones: https://escuelanavarradeldeporte.com/cursos