



## CORSO DI MANAGEMENT DELLO SPORT DI 2<sup>a</sup> LIVELLO.

### **Obiettivi :**

Il Dirigente sportivo che ha completato con successo il programma previsto per il 1° livello e ha interesse e la disponibilità ad affrontare tematiche più complesse, potrà approfondire le conoscenze e sviluppare ulteriormente le proprie capacità.

Pertanto, gli obiettivi del corso di specializzazione sono quelli di approfondire ed ampliare gli argomenti e le problematiche connesse con lo svolgimento del ruolo di Dirigente sportivo e delle funzioni connesse a questo specifico compito.

### **Destinatari:**

I Dirigenti Sportivi che hanno partecipato al corso di 1° livello, e che vogliono approfondire le loro conoscenze.

**Modulo organizzativo:** 5 moduli della durata di 4 ore



Il CONI POINT Ferrara e la Scuola Regionale dello Sport Emilia Romagna organizzano

## **Giornate ed Argomenti:**

**Sabato 11/11 ore 9.00 -13.00 - MODULO 1**

***Marketing dello sport: “L’Evoluzione del marketing sportivo: dal coinvolgimento all’utilizzo dei social media”***

**Sabato 18/11 ore 9.00 -13.00 - MODULO 4**

***Gestire e comunicare la responsabilità sociale***

**Giovedì 23/11 ore 19.00 -23.00 - MODULO 3**

***Progettare e misurare le qualità del servizio sportivo***

**Sabato 25/11 ore 9.00 - 13.00 - MODULO 2**

***Principi di gestione delle risorse umane***

**Sabato 2/12 ore 9.00 - 13.00 - MODULO 5**

***Pianificare e gestire l’evento sportivo***

## **Sede:**

***Sala Riunioni Coni Point Ferrara – 1 piano***

***Via Bongiovanni, 21***

***44122 Ferrara (FE)***

***Tel 053251254***

## **Docenti:**

***Valter Borellini - Docente Scuola Sport CONI***

***Roberto Lamborghini - Studio Ghiretti - Parma***

***Maurizio Marano - Professore Economia aziendale - Università di Bologna***

***Barbara Lorenzini - Docente Marketing Università Bologna***

***Nicola Setti - Borman Consulting***

## **Programma (20 ore d’aula)**

***Modulo 1 (4 ore) – Marketing dello sport: “L’Evoluzione del marketing sportivo: dal coinvolgimento all’utilizzo dei social media”***

- Le novità del marketing sportivo;
- Politiche di engagement e coinvolgimento: come applicarle e cosa aspettarsi;
- Utilizzo dei social media in una strategia di marketing sportivo.



Il CONI POINT Ferrara e la Scuola Regionale dello Sport Emilia Romagna organizzano

### ***Modulo 2 (4 ore) – Principi di gestione delle risorse umane***

- La comunicazione interpersonale efficace: approcci teorici e strumenti pratici;
- La motivazione del Dirigente;
- I rapporti con i Tecnici, gli atleti e i genitori;
- Il Dirigente e le diverse tipologie di leadership;
- Le dinamiche psicologiche nella conduzione dei gruppi.

### ***Modulo 3 (4 ore) - Progettare e misurare le qualità del servizio sportivo***

- Il sistema di erogazione del servizio;
- La misurazione della qualità del servizio;
- Le relazioni tra qualità e costi;

### ***Modulo 4 (4 ore) – Gestire e comunicare la responsabilità sociale***

- Dall'Etica sportiva alla responsabilità sociale nello sport;
- Gli strumenti di gestione della responsabilità sociale: codici etici, certificazioni, sistemi di misurazione della performance;
- Assicurare la trasparenza dell'organizzazione sportiva: la redazione del bilancio sociale;
- Valorizzare la trasparenza: i finanziatori etici e il crowd funding.

### ***Modulo 5 (4 ore) – Pianificare e gestire l'evento sportivo***

- La progettazione dell'evento sportivo: Il programma tempificato e il piano finanziario;
- L'Organigramma e la matrice delle responsabilità;
- La raccolta fondi;
- Il Report finale

### **Modalità didattiche:**

La metodologia adottata nella formazione è fortemente interattiva e applicativa. Lo stile di docenza è partecipativo, le lezioni sono di tipo frontale e prevedono esercitazioni pratiche e simulazioni, con lo scopo di fornire metodi e tecniche di immediato utilizzo nel lavoro quotidiano di Dirigente.

Dato il carattere di specializzazione e aggiornamento di conoscenze già acquisite, saranno adottate tecniche - anche di tipo esperienziale - volte a favorire maggiormente l'interazione fra i partecipanti e un intenso lavoro di gruppo; ciò consentirà la valorizzazione e la



Il CONI POINT Ferrara e la Scuola Regionale dello Sport Emilia Romagna organizzano

socializzazione delle migliori esperienze acquisite dai partecipanti al corso nei mesi precedenti.

Sarà fornito materiale didattico.

### **Modalità Valutative:**

Sebbene Il corso prevede un momento finale rappresentato dalla redazione e dalla presentazione di un project work individuale o collaborativo inerente al miglioramento di un aspetto dell'associazione o società sportiva dilettantistica, o allo start-up di un nuova entità sportiva.

Lo scopo è quello di promuovere la trasposizione delle conoscenze apprese in momenti di sviluppo organizzativo o professionale.

Il project work non ha cioè valenza di verifica finale.

### **Modalità di iscrizione**

E' necessario effettuare l'iscrizione inviando la scheda apposita via e-mail al CONI Point di Ferrara: [ferrara@coni.it](mailto:ferrara@coni.it) con indicazione di cognome – nome, dati anagrafici, recapito telefonico ed e-mail **entro il 6 novembre 2017** (verranno prese in considerazione le iscrizioni in base all'ordine di arrivo).

**Al raggiungimento del numero minimo di 20 partecipanti verrà inviata una comunicazione, dal CONI Point di Ferrara, di conferma del corso con richiesta del pagamento della quota di iscrizione di €60,00 alla Scuola Regionale dello Sport. La copia del bonifico va inviata via mail a [ferrara@coni.it](mailto:ferrara@coni.it) per convalidare l'iscrizione stessa (entro il 10 novembre)**

**Per informazioni:** tel. 053251254 Segreteria Coni Point Ferrara oppure [ferrara@coni.it](mailto:ferrara@coni.it)

### **Modalità di pagamento (DOPO LA MAIL DI CONFERMA CORSO)**

**Euro 60,00 per ogni iscritto**, da versare tramite bonifico bancario intestato a:

**CONI Emilia Romagna SdS**

CF: 01405170588 PIVA : 00993181007

IBAN

**IT24U0100502400000000070031**

Causale

**Iscrizione corso management 2 livello Ferrara  
+ Nome Cognome partecipante MANAGEMENT Ferrara**