



Vivi per lo sport da sempre?

Sei cresciuto insieme alla tua squadra, trascorrendo il tuo tempo libero al circolo sportivo - tennis, canottaggio, scherma, rugby, volley. Ogni altra disciplina.

E adesso ti si prospetta una grande occasione: assumere la gestione della società o circolo, e da atleta o tecnico diventare dirigente.

La sola passione per lo sport, in tale contesto, non è sufficiente: così come alla base di una performance sportiva di alto livello ci sono tecnici ed allenatori esperti e tanti anni di allenamento per ciascun atleta, così la performance di un'organizzazione sportiva necessita di competenze professionali ben definite.

La Scuola dello Sport organizza il primo Corso per Club Manager: le competenze strategiche e manageriali che cercavi per gestire con profitto il tuo Circolo sportivo!

PROGRAMMA

Primo Modulo: APRIRE UN CLUB

Lunedì 8 ottobre 2007

09,30-10,00	Accoglienza dei partecipanti e consegna dei materiali didattici
10,00-10,30	Presentazione del corso
10,30-13,00	Il ruolo del club manager
14,30-18,30	Aspetti amministrativi e fiscali

Martedì 9 ottobre 2007

09,00-13,00	Aspetti amministrativi e fiscali
14,30-15,30	L'impianto
15,30-18,30	L'impianto

Mercoledì 10 ottobre 2007

09,00-12,00	L'impianto
12,00-13,00	Gli obblighi in materia sanitaria
13,00-13,30	Indicazioni sui lavori da svolgere

Secondo Modulo: GESTIRE UN CLUB

Lunedì 13 Novembre 2007

10,00-13,00	I rapporti di lavoro
14,30-16,30	L'organizzazione del lavoro
16,30-18,30	L'organizzazione del lavoro

Martedì 14 Novembre 2007

9,00-11,00	La gestione delle risorse finanziarie
11,00-13,00	Esercitazione sulla gestione contabile

14,30-16,30	La gestione delle risorse finanziarie
16,30-18,30	La gestione delle risorse umane

Mercoledì 15 Novembre 2007

9,00-13,00	La gestione delle risorse umane
14,30-16,30	Informatica
16,30-17,00	Discussione e indicazioni sui lavori individuali da svolgere

Terzo Modulo: SVILUPPARE UN CLUB

Lunedì 14 Gennaio 2008

10,00-11,00	Discussione sui lavori svolti
11,00-13,00	Il marketing strategico
14,30-18,30	Il marketing relazionale

Martedì 15 Gennaio 2008

9,00-11,00	Il marketing strategico
11,00-13,00	Il fund raising

14,30-16,30	Il fund raising
16,30-18,30	La cura del cliente

Mercoledì 16 Gennaio 2008

9,00-13,00	La cura del cliente
14,30-17,30	Presentazione dei lavori svolti e discussione finale
17,30-18,00	Consegna degli attestati finali

Alcuni dei Docenti che animeranno le lezioni nei tre moduli:

Alberto Madella (Università di Firenze)
 Maurizio Marano (Università di Bologna)
 Roberto Ghiretti (Studio Ghiretti)

Luca Corsolini (giornalista SKY)
 Giovanni Esposito (docente SdS)
 Fabio Romei (docente SdS)

CONTENUTI

Primo modulo: APRIRE UN CLUB (18 ore)

- ↳ **Il ruolo del club manager**
 - Perché aprire un club: mission e strategie
 - Le esigenze sportive
 - Le esigenze sociali
- ↳ **Elementi amministrativi fiscali**
 - Lo statuto, le forme giuridiche da adottare....
 - Gli aspetti amministrativi (affiliazioni, gestione assemblee...)
- Problematiche ed adempimenti fiscali
- La responsabilità
- ↳ **L'impianto**
 - L'impianto
 - Attività e forme di gestione
 - La sicurezza
- ↳ **Obblighi in materia sanitaria**
- ↳ **Testimonianze di dirigenti di club**
- ↳ **Discussione**

Secondo modulo: GESTIRE UN CLUB (21 ore)

- ↳ **Le gestione delle risorse finanziarie**
 - Principi di contabilità e gestione operativa
 - Il controllo di gestione
- ↳ **L'organizzazione del lavoro**
 - Costruire un front office
 - Le funzioni di un back office
 - Testimonianze di dirigenti di club
 - Gestione e comunicazione interna
- ↳ **La gestione delle risorse umane**
 - La costruzione dell'organigramma, ruoli, funzioni, job description
 - Coabitazione tra volontari e professionisti
 - Leadership e teamwork
 - La comunicazione interna
- ↳ **Informatica**
 - La gestione di un data base
 - Programmi gestionali
- ↳ **Discussione**

Terzo modulo: SVILUPPARE UN CLUB (20 ore)

- ↳ **Fund raising**
 - Le sponsorizzazioni, gli eventi, le istituzioni, i servizi non sportivi...
- ↳ **Il marketing relazionale**
 - Clienti e stakeholders
 - Rapporto con le istituzioni
 - Rapporto con la Scuola
- ↳ **La cura del cliente**
 - Come attrarre
 - Come mantenere
 - Misurare la soddisfazione
- ↳ **Marketing strategico**
 - La costruzione di un marketing plan
 - Il controllo delle scadenze



Gli utenti della Community SdS, cioè coloro che hanno frequentato almeno un Corso organizzato dalla Scuola dello Sport dal 2001 ad oggi, e coloro che appartengono a una **Società iscritta al Registro delle Società sportive del Coni** hanno diritto al 10% di sconto; il costo del Corso a loro riservato è pari a **euro 1080,00** (+ euro 1,81 per bollo amministrativo).

Per informazioni: sds_didattica@coni.it ; 06/3685.9263

