



MIĘDZYNARODOWY
INSTYTUT
OUTSOURCINGU



Strategie skutecznego marketingu w sporcie.

Numer usługi 2024/05/09/8439/2145560

📍 Elbląg / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 05.08.2024 do 12.08.2024

3 200,00 PLN brutto

3 200,00 PLN netto

200,00 PLN brutto/h

200,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Menedżerowie, dyrektorzy marketingu, pracownicy działów marketingu i sprzedaży, a także wszyscy ci, którzy są zaangażowani w promocję i rozwój, w tym trenerzy, zawodnicy, oraz osoby odpowiedzialne za zarządzanie relacjami z kibicami i sponsorami.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	04-08-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Dostarczenie uczestnikom wiedzy i umiejętności niezbędnych do skutecznego planowania, wdrażania i monitorowania strategii marketingowych w sporcie. Uczestnicy zdobędą umiejętności segmentacji rynku, budowania marki,

pozyskiwania sponsorów oraz tworzenia angażujących działań marketingowych, aby zwiększyć zaangażowanie kibiców, zwiększyć przychody i zbudować trwałe relacje z partnerami biznesowymi.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik potrafi zidentyfikować różne segmenty rynku sportowego oraz ich potrzeby i preferencje.	Uczestnik przedstawia szczegółowy plan segmentacji rynku sportowego, uwzględniający klarowne kategorie i opisujący charakterystykę każdego segmentu.	Test teoretyczny
Uczestnik tworzy strategię budowania marki, uwzględniając wartości, misję i wizję.	Uczestnik prezentuje plan budowania marki, zawierający spójne przesłanie, identyfikację wizualną oraz strategię komunikacji.	Test teoretyczny
Uczestnik identyfikuje potencjalnych sponsorów i tworzy atrakcyjne propozycje partnerskie.	Uczestnik przedstawia listę potencjalnych partnerów biznesowych oraz opracowane propozycje sponsoringowe, uwzględniające korzyści dla przedsiębiorstwa i partnera.	Test teoretyczny
Uczestnik projektuje i wdraża kreatywne kampanie marketingowe, aby zwiększyć zaangażowanie kibiców i wzrost sprzedaży.	Uczestnik prezentuje przykłady kampanii marketingowych oraz ich efektywność w zwiększaniu zaangażowania kibiców i generowaniu przychodów.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak.

Program

Podstawy marketingu w sporcie

- Wprowadzenie do marketingu w sporcie: definicje, cele i znaczenie.
- Analiza specyfiki rynku sportowego i jego trendów.
- Segmentacja rynku: identyfikacja grup docelowych i ich potrzeb.
- Budowanie marki: wartości, misja, wizja.
- Marketing mix w kontekście branży sportowej: produkt, cena, dystrybucja, promocja.
- Strategie komunikacji marketingowej: reklama, public relations, social media.
- Ćwiczenia praktyczne: opracowanie strategii marketingowej dla branży sportowej na przykładzie konkretnych sytuacji.

Implementacja strategii marketingowej

- Planowanie działań marketingowych: budżetowanie, harmonogramowanie, śledzenie wyników.
- Wykorzystanie technologii w marketingu w sporcie: narzędzia analityczne, CRM, platformy do zarządzania treścią.
- Partnerstwa i sponsorowanie: pozyskiwanie sponsorów, umowy sponsorskie, korzyści dla przedsiębiorcy i partnerów.
- Budowanie relacji z kibicami i fanami: strategie zaangażowania społeczności.
- E-commerce: sprzedaż biletów, merchandise, usługi online.
- Marketing doświadczeń: organizacja wydarzeń, promocja meczów i imprez.
- Analiza skuteczności działań marketingowych: metody pomiaru efektywności, raportowanie i doskonalenie strategii.
- Sesja pytań i odpowiedzi, podsumowanie szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 Rozpoczęcie szkolenia, powitanie uczestników	Karolina Bachewicz	05-08-2024	12:00	12:10	00:10
2 z 12 Pre test	-	05-08-2024	12:10	12:25	00:15
3 z 12 Wprowadzenie i analiza rynku - zajęcia z przerwami	Karolina Bachewicz	05-08-2024	12:25	14:00	01:35
4 z 12 Segmentacja i budowanie marki - zajęcia z przerwami	Karolina Bachewicz	05-08-2024	14:00	16:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 12 Marketing Mix i strategie komunikacji - zajęcia z przerwami	Karolina Bachewicz	06-08-2024	12:00	14:00	02:00
6 z 12 Ćwiczenia: strategia marketingowa - zajęcia z przerwami	Karolina Bachewicz	06-08-2024	14:00	16:00	02:00
7 z 12 Planowanie działań i technologia marketingowa - zajęcia z przerwami	Karolina Bachewicz	08-08-2024	12:00	14:00	02:00
8 z 12 Partnerstwa i relacje z kibicami - zajęcia z przerwami	Karolina Bachewicz	08-08-2024	14:00	16:00	02:00
9 z 12 E-commerce i marketing doświadczeń - zajęcia z przerwami	Karolina Bachewicz	12-08-2024	12:00	14:00	02:00
10 z 12 Analiza skuteczności, metody pomiaru efektywności, raportowanie i doskonalenie strategii.- zajęcia z przerwami	Karolina Bachewicz	12-08-2024	14:00	15:30	01:30
11 z 12 Post test	-	12-08-2024	15:30	15:45	00:15
12 z 12 Omówienie testu, zakończenie szkolenia.	Karolina Bachewicz	12-08-2024	15:45	16:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 200,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	200,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	200,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Karolina Bachewicz

2021- nadal - BANK-POMYSŁÓW.PL Sp. z o.o.

- Specjalista Audytor

2019 - nadal - Międzynarodowy Instytut Outsourcingu:

- Specjalista ds. Obsługi Grantobiorców

- Specjalista ds. Obsługi Klienta

- Senior Project Manager

- Dyrektor Operacyjny

2015-2018 - Polskie Stowarzyszenie na rzecz Osób z Niepełnosprawnością KOŁO w Elblągu - Fizjoterapeuta

2012-2014- Samodzielny Publiczny Zakład Rehabilitacji

- Fizjoterapeuta

WYKSZTAŁCENIE WYŻSZE:

2010-2012 Olsztyńska Szkoła Wyższa im. Józefa Rusieckiego w Olsztynie - studia II stopnia- fizjoterapia

2007- 2010 Elbląska Uczelnia Humanistyczno- Ekonomiczna w Elblągu- studia I stopnia- fizjoterapia

DOŚWIADCZENIE: Usługi doradcze obejmujące m.in. prowadzenie i nadzorowanie wywiadów dotyczących sytuacji przedsiębiorstw, opracowanie raportów, diagnoz potrzeb rozwojowych, sporządzanie analiz potrzeb rozwojowych przedsiębiorstw; audyty dostępności. Prowadzący posiada ponad 120h doświadczenia w podobnym zakresie w ostatnich dwóch (24 m-ce) wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały w dniu świadczenia usługi rozwojowej, po zakończeniu szkolenia w wersji PDF, tj.: prezentacja multimedialna oraz scenariusze. Każdy uczestnik otrzyma certyfikat ukończenia szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest zapisanie uczestnika na usługę rozwojową przez profil instytucjonalny.

Uczestnik zobowiązany jest stawić się w wyznaczonym terminie realizacji usługi.

Warunkiem uczestnictwa jest również wyrażenie zgody uczestnika na udział w monitoringu szkolenia, tym samym wyrażają zgodę na utrwalenie swojego wizerunku w formie zrzutów ekranu, które będą wykonywane podczas szkolenia. Zrzuty ekranu wykonywane są na potrzeby kontroli/monitoringu oraz wewnętrznej dokumentacji usługodawcy.

Adres

ul. Hetmańska 5/18A
82-300 Elbląg
woj. warmińsko-mazurskie

INFINITY FIGHT Team Elbląg
Ul. Hetmańska 5/18A
82- 300 Elbląg

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Aleksandra Ciesielska

E-mail a.ciesielska@fioi.org

Telefon (+48) 664 354 204