

III Edizione

Management Sportivo

Codice Corso NA018

16 febbraio - 9 ottobre 2009



Obiettivi

Il Corso ha l'obiettivo di trasferire competenze manageriali per operare nel settore sportivo. Nello specifico i partecipanti acquisiranno una padronanza di strumenti per gestire attività complesse all'interno di Organizzazioni Sportive con particolare riferimento alle Federazioni Sportive Nazionali (FSN), Discipline Sportive Associate (DSA), Associazioni, Enti di Promozione Sportiva, Società e Centri Sportivi.

Destinatari

Il corso è destinato a Manager sportivi, Dirigenti sportivi, Tecnici sportivi, Atleti, Assessori e Funzionari allo Sport, Consulenti sportivi e Professionisti che operano all'interno di Società e Associazioni Sportive, FSN e DSA, Centri sportivi pubblici e privati.

La Commissione di selezione LUISS Business School e CONI valuterà anche le domande di ammissione al corso di neolaureati o laureandi preferibilmente in Economia, Giurisprudenza, Scienze dello Sport e del Turismo e Scienze Motorie.

Struttura

Il corso è full time, con frequenza obbligatoria.

- **Formazione d'aula:** 4 moduli di 4 giornate ciascuno, per una durata complessiva di 16 giornate/112 ore di formazione d'aula.
- **Project Work**
- **Sessione di valutazione del project work**

Programma

Organizzazione e Gestione delle Risorse Umane

16-19 febbraio 2009

- Il sistema sportivo italiano
- Mission delle organizzazioni sportive e stakeholder
- Il ruolo del dirigente sportivo
- Etica e responsabilità sociale nello sport
- Modelli organizzativi nello sport
- Gruppo e leadership: gli stili di guida
- La gestione dei volontari
- Comunicazione interna
- Team working
- Coaching
- La gestione del talento
- La comunicazione interpersonale
- La gestione dei conflitti

Project Work - 1° laboratorio

Quadro normativo e aspetti fiscali

16-19 marzo 2009

- Ordinamento sportivo internazionale
- Ordinamento sportivo nazionale
- Giustizia sportiva
- Disciplina dei contratti: pubblicità, sponsorizzazione, merchandising, leasing, factoring
- Responsabilità civile e penale nello sport
- Normativa e adempimenti amministrativi, sanitari e assicurativi
- L'outsourcing dei servizi e i contratti di fornitura
- Contratti del lavoro
- Regime fiscale delle sponsorizzazioni
- Disciplina fiscale delle società sportive

Project Work - 2° laboratorio

Marketing e Comunicazione

11-14 maggio 2009

- Marketing e sport
- Analisi di comportamento d'acquisto
- I target di riferimento
- La Segmentazione del mercato e posizionamento
- Il piano di marketing di una organizzazione sportiva
- Qualità del servizio sportivo
- Customer Satisfaction & retention
- Obiettivi e strumenti della comunicazione

Programma

- La comunicazione sportiva
- Il Piano di comunicazione di una organizzazione sportiva
- Rapporto con i media
- Tecniche di pubbliche relazioni
- Le attività di front-line
- La sponsorizzazione sportiva
- Il piano di sponsorizzazione
- La gestione efficace di una sponsorizzazione

Project Work - 3° laboratorio

Contabilità e controllo di gestione

15-18 giugno 2009

La condizione dell'equilibrio patrimoniale e finanziario
La rappresentazione contabile delle operazioni di gestione
Le operazioni di finanziamento
Reddito d'esercizio e patrimonio aziendale
Schemi di Stato Patrimoniale, di Conto Economico e Nota Integrativa
Cenni di analisi di bilancio
La contabilità nelle organizzazioni sportive: norme e indicatori di qualità
Contabilità analitica dei costi
Sistemi di budgeting
Sistemi di reporting
Gli strumenti informativi per il governo dell'organizzazione sportiva: dal bilancio di esercizio agli indicatori chiave della performance
Il bilancio sociale nelle organizzazioni sportive
Project Work - 4° laboratorio

Docenti

Sono stati invitati tra gli altri:

- **Fabrizio Biffi**, Responsabile Marketing e Comunicazione della Scuola dello Sport del CONI
- **Luca Corsolini**, Responsabile Redazione Sport del portale www.skylife.it
- **Giovanni Esposito**, Docente e consulente della Scuola dello Sport del CONI, dottorando di ricerca in critica storica, giuridica ed economica presso l'Università degli Studi di Teramo
- **Alain Ferrand**, Professore di Management dello Sport all'Università di Lione
- **Alberto Frau**, Docente di discipline economico aziendali presso la Facoltà di Economia LUISS Guido Carli e presso l'Università degli Studi di Roma "Foro Italico"
- **Roberto Ghiretti**, Amministratore Unico di Studio Ghiretti, società leader nella consulenza in ambito sportivo
- **Maurizio Marano**, associato di Economia Aziendale, presso la Facoltà di Economia dell'Università di Bologna, dipartimento di Scienze aziendali
- **Guido Martinelli**, Socio Fondatore dello Studio Legale Tributario Martinelli Rogolino
- **Sabrina Mirabile**, Docente di Marketing della LUISS Business School
- **Lina Musumarra**, Avvocato specializzato in Diritto Sportivo e Sponsorizzazioni
- **Giovanni Palazzi**, Socio fondatore, vicepresidente vicario e amministratore delegato di STAGEUP S.r.l., società leader nel business dello sport

Testimoni

Sono previste testimonianze di professionisti e consulenti del mondo sportivo, tra gli altri:

- **Enzo Apollonio**, Account Director Saatchi & Saatchi
- **Ernesto Albanese**, Direttore Generale di CONI servizi S.p.A.
- **Massimo Barbolini**, Allenatore della Nazionale Femminile di pallavolo
- **Ferdinando De Giorgi**, Allenatore della Lube Banca Marche
- **Paolo Del Bene**, Direttore Sportivo LUISS Guido Carli
- **Roberto Diacetti**, Direttore del Comitato Organizzatore del 13th FINA WORLD CHAMPIONSHIPS ROMA 2009
- **Carlo Recalcati**, Allenatore della Nazionale Maschile di Pallacanestro
- **Francesco Romussi**, Responsabile dell'area Gestione del patrimonio e Consulenze impianti sportivi di CONI Servizi S.p.A.
- **Yannick Skender**, Marketing Manager della Federazione Italiana Rugby

Project Work

Durante il percorso di formazione d'aula i partecipanti svolgeranno un Project Work che costituisce parte integrante delle attività di formazione. Il Project Work è un lavoro individuale o di due persone che combina una dimensione di ricerca ad una importante dimensione applicativa, che ne costituisce l'aspetto principale.

Durante ogni modulo è previsto lo svolgimento di un laboratorio finalizzato alla predisposizione del PW. In occasione di uno dei 4 laboratori previsti gli allievi avranno l'opportunità di analizzare le principali Tecniche di scrittura e di presentazione, funzionali alla redazione del documento.

Al termine del corso è prevista una sessione di valutazione che avrà ad oggetto la presentazione di un Project Work. Tale prova ha lo scopo di consentire una incisiva verifica degli approcci, dei metodi e degli strumenti appresi durante il corso.

Sessione di valutazione finale

La sessione di valutazione si svolgerà il **9 ottobre 2009** e avrà ad oggetto la presentazione del Project Work. Parteciperanno alla sessione di valutazione esclusivamente i partecipanti che avranno frequentato tutti i moduli previsti dal programma e che avranno consegnato il testo finale del project work entro il termine previsto.

Placement office

Al termine del percorso formativo d'aula, LUISS Business School e Scuola dello Sport sono disponibili a promuovere stage presso strutture e aziende del settore sportivo, compatibilmente con la disponibilità e subordinatamente al superamento del processo di selezione che sarà effettuato dalle strutture stesse.

Questa attività sarà eventualmente riservata esclusivamente ai neo laureati o laureandi (nei rispetto dei limiti di età), non occupati e che abbiano presentato e discusso il project work.

INFORMAZIONI GENERALI SUL CORSO

Modalità di iscrizione alla selezione

L'iscrizione al corso è subordinata all'accettazione della domanda di ammissione redatta nell'apposito modulo che è possibile scaricare dal sito www.lbs.luiss.it e corredata di Curriculum Vitae.

La Commissione di Selezione LUISS Business School e CONI selezionerà i nominativi ammessi ad iscriversi. La domanda di ammissione deve essere inviata **entro il 5 febbraio 2009** via posta o fax a: LUISS Business School, Divisione LUISS Guido Carli, Viale Pola, 12 - 00198 Roma tel: 06 85 222 1 - fax: 06 85 222 400

Modalità di Pagamento Iscrizione al corso

Bonifico Bancario - indicante gli estremi del partecipante, il titolo e il codice del Corso - a favore di: LUISS Guido Carli - Divisione LUISS Business School - c/c 400000917 - ABI 3002 - CAB 3214 - ENTE 9001974 - IBAN IT28 W030 0203 2140 0040 0000 917 - n. agenzia 274 - dipend. 31449 - Viale Gorizia, 21 - 00198 Roma.

Sede

Centro di Preparazione Olimpica dell'Acqua Acetosa, largo Giulio Onesti 1 - Roma.

Gli iscritti al corso possono pernottare - compatibilmente alla disponibilità della struttura - presso le Foresterie di Preparazione Olimpica Acqua Acetosa di Roma, situate in largo Giulio Onesti 1. Per informazioni contattare il tel. 06 36 859 137.

Orario

9.30 - 13.30 / 14.30 - 18.30

Quota

Euro 3.300,00 + IVA 20%.

La quota di iscrizione è rateizzabile in due tranche di pari importo + IVA al 20%

Attestato di frequenza

Al termine del Corso verrà rilasciato un attestato di frequenza (frequenza minima richiesta: 80% delle attività di formazione) ai partecipanti in regola con la posizione amministrativa.

L'attestato sarà rilasciato a tutti coloro che avranno presentato e discusso il Project Work.

Per informazioni e iscrizioni:

LUISS Business School
tel: 06 85 222 256 - 240
lbs@luiss.it

Scuola dello Sport
tel: 06 3685 9158
sds_didattica@coni.it

Numero Verde
800-901194

Numero Verde
800-901195