



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 la 2ª edizione del Corso per Club Manager: le competenze strategiche e manageriali che cercavi per gestire con profitto il tuo Circolo sportivo!

PROGRAMMA

Primo Modulo: APRIRE IL CLUB

Lunedì 6 ottobre 2008

- 11,30 Accoglienza dei partecipanti
- 12,00-13,00 Esercitazione di ingresso (questionario attitudini e percezioni)
Il ruolo del Club Manager
- 14,30-16,00 Perché aprire un Club oggi?
- 16,00-18,30 La costituzione del Club: aspetti amministrativi e fiscali

Martedì 7 ottobre 2008

- 09,00-13,00 Gli obblighi fiscali del Club Manager
- 14,30-16,30 L'impianto: gestione e manutenzione; tipologie di impianti
- 16,30-18,30 Normative sull'igiene e la sicurezza degli impianti

Mercoledì 8 ottobre 2008

- 09,00-13,00 Fund rising (case history)
- 14,30-16,30 Gestione risorse umane: i rapporti di lavoro
- 16,30-18,30 Case history: costruire un front- e back-office funzionali

Giovedì 9 ottobre 2008

- 09,00-13,00 La gestione delle risorse finanziarie di un Club
- 14,30-16,30 Esercitazione sulla gestione contabile
- 16,30-18,30 Il controllo di gestione nel Club

Secondo Modulo: GESTIRE E SVILUPPARE IL CLUB

Mercoledì 5 Novembre 2008

- 09,00-13,00 La gestione delle risorse umane
- 14,30-16,30 Strategie di comunicazione
- 16,30-18,30 La costruzione del sistema informativo del Club

Giovedì 6 Novembre 2008

- 09,00-11,00 Discussione sui lavori svolti
- 11,00-13,00 Dal marketing strategico al marketing operativo
- 14,30-16,30 Dal marketing strategico al marketing operativo
- 16,30-18,30 Casi di marketing operativo + esercitazione

Venerdì 7 Novembre 2008

- 09,00-11,00 Case history: l'evento come creazione di valore per il Club
- 11,00-13,00 La gestione di programmi e progetti nello Sport
- 14,30-16,30 Club sportivo e responsabilità sociale
- 16,30-18,30 Case history: la sponsorizzazione di un Club sportivo

Sabato 8 Novembre 2008

- 09,00-12,00 Valutare la performance di un Club
- 12,00-12,30 Discussione e feedback finale
- 12,30 Consegna degli attestati

CONTENUTI

Le competenze del Club Manager: la cassetta degli attrezzi

- ↘ **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
 - Le responsabilità giuridiche
- ↘ **L'impianto sportivo**
 - Attività e forme di gestione
 - La sicurezza
- ↘ **Le gestione delle risorse finanziarie**
 - Principi di contabilità e gestione operativa
 - Il controllo di gestione
 - Indici di performance del Club
- ↘ **L'organizzazione del lavoro**
 - Costruire un front office
 - Le funzioni di un back office
 - 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
- ↘ **Aspetti commerciali**
 - Il marketing operativo
 - Le attività di comunicazione interna ed esterna
 - Il piano di sponsorizzazione
 - La responsabilità sociale

↘ **DOCENTI E RELATORI.** Enrico Carbone (Architetto, Coni Servizi SpA); Luca Corsolini (Giornalista Sky; Symbola); Paolo Del Bene (Docente Universitario); Giovanni Esposito (Docente e Consulente SdS); Roberto Ghiretti (Presidente, Studio Ghiretti); Alberto Lucantoni (Servizio Sicurezza Ambientale CONI); Maurizio Marano (Docente, Università di Bologna); Giovanni Palazzi (Presidente, Stage Up); Fabio Romei (Dottore Commercialista, Studio Romei).

↘ **TESTIMONIANZE E CASE HISTORY.** Unione Rugby Capitolina (Rugby); Tennis Club Parioli (Tennis); ASSI Giglio Rosso Firenze (Atletica Leggera); Forum Il Nuovo Club (Fitness).

NB. Le testimonianze e case history indicate potrebbero subire variazioni o integrazioni anche in funzione della composizione dell'aula, per rappresentare casi di studio di diretta applicazione per i Corsisti.

SCONTI E CONVENZIONI



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 1081,81**.

Chi ha richiesto informazioni attraverso il canale **TalentManager.it** ha diritto allo **sconto del 10%**. Costo riservato: euro 1081,81.

Per informazioni

Segreteria Organizzativa
e-mail sds_didattica@coni.it
tel. 06/3685.9263 (o 9114)
fax 06/3685.9236