

szkolenia.
sprawny.marketingsprawny.marketing
sp. z o.o.

★★★★★ 4,5 / 5

671 ocen

Szkolenie Marketing sportowy

Numer usługi 2026/03/05/10220/3383898

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 20.04.2026 do 20.04.2026

1 316,10 PLN brutto

1 070,00 PLN netto

164,51 PLN brutto/h

133,75 PLN netto/h

187,50 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Dla kogo przeznaczone jest szkolenie?

- Marketerzy organizacji sportowych: Chcący usystematyzować wiedzę o trendach i zyskać argumenty biznesowe do swoich działań.
- Pracownicy związków sportowych: Odpowiedzialni za budowanie wizerunku dyscypliny i relacje ze sponsorami.
- Specjaliści z agencji marketingowych: Obsługujący marki sportowe lub sportowców, chcący lepiej zrozumieć specyfikę finansową branży.
- Osoby aspirujące do pracy w sporcie: Które chcą wejść do branży z unikatowym zestawem kompetencji „marketing + finanse”.

Minimalna liczba uczestników

6

Maksymalna liczba uczestników

25

Data zakończenia rekrutacji

16-04-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

8

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Szkolenie Marketing sportowy" potwierdza przygotowanie do samodzielnej profesjonalizacji kompetencji marketingowych w sporcie, poprzez zaszczepienie myślenia procesowego i finansowego.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik definiuje specyfikę marketingu sportowego oraz jego rolę w budowaniu wartości marki sportowej i relacji z kibicami, sponsorami i partnerami.	Uczestnik definiuje pojęcie marketingu sportowego.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wskazuje różnice między marketingiem tradycyjnym a marketingiem sportowym.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wskazuje przykłady działań marketingowych w sporcie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik planuje działania marketingowe dla organizacji sportowej, wydarzenia sportowego lub marki związanej ze sportem.	Uczestnik wskazuje podstawowe elementy strategii marketingowej dla podmiotu sportowego.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik określa grupę docelową działań marketingowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wymienia najważniejsze kanały promocji w sporcie (media społecznościowe, wydarzenia, sponsoring, PR).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozróżnia narzędzia i kanały komunikacji wykorzystywane w marketingu sportowym.	Uczestnik opisuje rolę content marketingu i storytellingu w sporcie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wskazuje narzędzia budowania zaangażowania kibiców i społeczności.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

- Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych.
- Szkolenie nie wymaga wstępnego przygotowania.
- Przerwy są wliczane w liczbę godzin trwania usługi.
- **Walidacja efektów usługi odbędzie się z wykorzystaniem testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie, który zostanie przesłany do uczestnika za pośrednictwem maila wskazanego w BUR lub na wcześniej wskazany inny adres mailowy.**

Zakres: Od trendów w komunikacji, przez analitykę KPI i ekonomię stadionu, aż po analizę modeli właścicielskich i sprawozdań finansowych.

Formy merytoryczne: Prelekcje eksperckie, analiza case studies (organizacje polskie i zagraniczne), warsztaty z pracy na liczbach, dyskusje moderowane.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Wprowadzenie	Szymon Laszewicz	20-04-2026	10:00	10:10	00:10
2 z 11 Trendy w komunikacji z kibicem	Szymon Laszewicz	20-04-2026	10:10	11:20	01:10
3 z 11 Ekonomia frekwencji	Szymon Laszewicz	20-04-2026	11:20	12:30	01:10
4 z 11 Przerwa kawowa	Szymon Laszewicz	20-04-2026	12:30	12:45	00:15
5 z 11 KPI w marketingu i sponsoringu sportowym	Szymon Laszewicz	20-04-2026	12:45	13:45	01:00
6 z 11 Finanse klubu od kuchni	Jakub Szlendak	20-04-2026	13:45	14:45	01:00
7 z 11 Przerwa obiadowa (we własnym zakresie)	Jakub Szlendak	20-04-2026	14:45	15:45	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 11 Merchandising i strategie sprzedaży	Jakub Szlendak	20-04-2026	15:45	16:45	01:00
9 z 11 Przerwa kawowa	Jakub Szlendak	20-04-2026	16:45	17:00	00:15
10 z 11 Modele właścicielskie klubów sportowych i ich wpływ na marketing	Jakub Szlendak	20-04-2026	17:00	17:45	00:45
11 z 11 Walidacja usługi (test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie)	Jakub Szlendak	20-04-2026	17:45	18:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 316,10 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 070,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	164,51 PLN
Koszt osobogodziny netto	133,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2

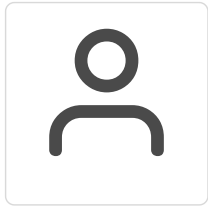


1 z 2

Szymon Laszewicz

Ekspert marketingu usług profesjonalnych i marketingu sportowego. Współtwórca raportów "Finansowa Ekstraklasa" i "Finansowa Pierwsza Liga" (Grant Thornton). Od lat zaangażowany w

projekty sportowe. Konferansjer eventów o tematyce biznesowo-sportowej. Niegdyś, prowadzący program live "Sportowy Sprawny Marketing". Absolwent Prawa na Uniwersytecie im. Adama Mickiewicza w Poznaniu.



2 z 2

Jakub Szlendak

Analitik biznesowy poza pracą zawodową specjalizujący się w ekonomicznej stronie piłki nożnej. Absolwent studiów magisterskich na kierunku Finanse i Rachunkowość ze specjalizacją w zarządzaniu finansami przedsiębiorstw. W pracy magisterskiej zbadał sprawozdania finansowe Lecha Poznań w latach 2014/14-2019/20. Autor analiz publikowanych m.in. w Canal+ Sport, Prawdzie Futbolu i Przeglądzie Sportowym, współautor raportów „Finansowa Ekstraklasa 2023/24” i „Finansowa Pierwsza Liga 2023/24” (Grant Thornton). Od stycznia 2025 roku współpracownik portalu biznesowego XYZ.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy w dniu usługi otrzymują pakiet szkoleniowy, w którego skład wchodzi:

- notes,
- długopis.

Uczestnicy po szkoleniu otrzymują:

- prezentację szkoleniową
- certyfikat uczestnictwa
- Workbook: Szablony do wyliczania ROI i KPI w marketingu sportowym
- Checklista: „Audyty komunikacji i merchandisingu klubu”
- Dostęp do zamkniętej grupy LinkedIn dla absolwentów szkolenia

Informacje dodatkowe

Usługobiorców, którzy otrzymali dofinansowanie na poziomie min. 70% ceny szkolenia, obowiązuje zwolnienie z podatku VAT, na podstawie par. 3. ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

Adres

ul. Złota 59

00-120 Warszawa

woj. mazowieckie

Złote Tarasy - Multikino

Złota 59, 00-120 Warszawa

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Monika Bartnikowska

E-mail monika.bartnikowska@sprawnymarketing.pl

Telefon (+48) 577 331 077