







IVETTA ROCZEK
TECHTURKA

Brak ocen dla tego dostawcy

Szkolenie z zakresu rozwoju kompetencji w zakresie marketingu sportowego – tworzenie ofert, planowanie kampanii i współpraca z partnerami

Numer usługi 2026/03/21/193393/3425997

-  Usługa szkoleniowa
-  zdalna w czasie rzeczywistym
-  08:00 h
-  20.10.2026 do 20.10.2026

980,00 PLN brutto
980,00 PLN netto
122,50 PLN brutto/h
122,50 PLN netto/h
250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	<p>Szkolenie skierowane jest do:</p> <ul style="list-style-type: none"> - pracowników OSiR-ów, MOSiR-ów, klubów sportowych i instytucji rekreacyjnych, odpowiedzialnych za promocję, marketing i współpracę z partnerami, - osób planujących kampanie promocyjne i wydarzenia sportowe, - specjalistów PR i promocji w jednostkach samorządowych.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	12-10-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat ISO 21001: 2018 Organizacje edukacyjne – „Systemy zarządzania dla organizacji edukacyjnych – wymagania ze wskazówkami dotyczącymi użytkownika”

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do planowania i realizacji działań marketingowych w obszarze sportu i rekreacji. Uczestnicy poznają zasady marketingu sportowego, nauczą się samodzielnie tworzyć oferty sponsorskie i kampanie promocyjne oraz współpracować z mediami i partnerami biznesowymi w celu skutecznego promowania wydarzeń i usług sportowo-rekreacyjnych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik zna podstawowe pojęcia i narzędzia marketingu sportowego	Uczestnik definiuje podstawowe pojęcia związane z marketingiem sportowym	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wymienia narzędzia marketingowe stosowane w sporcie	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik samodzielnie potrafi opracować ofertę sponsorską lub promocyjną dla wydarzenia	Uczestnik opracowuje spójną i czytelną treść oferty sponsorskiej lub promocyjnej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik potrafi określić cele oferty sponsorskiej lub promocyjnej oraz grupę docelową	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Kursant rozumie zasady budowania wizerunku marki sportowej	Uczestnik rozróżnia działania wspierające budowanie pozytywnego wizerunku od działań go osłabiających	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wyjaśnia, czym jest wizerunek marki sportowej i jakie elementy go kształtują	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik samodzielnie planuje prostą kampanię promocyjną	Uczestnik potrafi określić cele kampanii promocyjnej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik planuje działania promocyjne w czasie, z uwzględnieniem budżetu i zasobów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik potrafi współpracować z partnerami, sponsorami i mediami	Uczestnik potrafi jasno i rzeczowo komunikować oczekiwania oraz propozycje współpracy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik prezentuje postawę otwartą i odpowiedzialną w kontaktach z partnerami biznesowymi i mediami	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

Szkolenie skierowane jest do:

- pracowników OSiR-ów, MOSiR-ów, klubów sportowych i instytucji rekreacyjnych, odpowiedzialnych za promocję, marketing i współpracę z partnerami,
- osób planujących kampanie promocyjne i wydarzenia sportowe,
- specjalistów PR i promocji w jednostkach samorządowych.

Sposób weryfikacji wiedzy i umiejętności uczestników:

Szkolenie zostanie zakończone **testem walidacyjnym** przeprowadzonym w formule **on-line**. Test będzie miał charakter **automatyczny**, a wynik zostanie **wygenerowany elektronicznie po jego zakończeniu**.

Za **pozytywne zaliczenie szkolenia** uznaje się uzyskanie wyniku **powyżej 80% poprawnych odpowiedzi**.

Uczestnicy, którzy osiągną wynik **powyżej 80%**, otrzymają **certyfikat ukończenia kursu** potwierdzający nabycie wiedzy i umiejętności w zakresie objętym programem szkolenia.

Czas trwania: 12 godzin dydaktycznych (2 dni × 6 godzin) plus przerwy

Forma realizacji: Warsztaty interaktywne online z ćwiczeniami praktycznymi (MS Teams / Zoom)

Program szkolenia - Czas trwania: 8 godzin dydaktycznych, dodatkowo czas na przerwy 2 x 15 min

1. Moduł 1. Wprowadzenie do marketingu sportowego

- Pojęcie i cele marketingu sportowego.
- Specyfika rynku sportu i rekreacji.
- Przykłady udanych kampanii w sporcie.

1. Moduł 2. Tworzenie oferty sponsorskiej i promocyjnej

- Struktura oferty sponsorskiej – elementy niezbędne.
- Dopasowanie oferty do oczekiwań partnerów.
- Przykłady ofert i błędów w ich przygotowaniu.

1. Moduł 3. Planowanie i realizacja kampanii

- Określanie celów i grupy docelowej kampanii.
- Kanały komunikacji – online i offline.
- Mierzenie efektów działań marketingowych.

1. Moduł 4. Współpraca z partnerami i mediami

- Zasady budowania relacji z mediami i sponsorami.
- Negocjacje i komunikacja z partnerami.
- Promocja wydarzenia w lokalnych mediach.

1. Moduł 5. Praktyczne warsztaty – tworzenie mini kampanii

- Zadanie zespołowe – opracowanie mini kampanii promocyjnej.
- Prezentacja projektów i omówienie wyników.
- weryfikacja kompetencji

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 5

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 5 Wprowadzenie do marketingu sportowego	IVETTA ROCZEK	20-10-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 5 Tworzenie oferty sponsorskiej i promocyjnej	IVETTA ROCZEK	20-10-2026	10:30	12:00	01:30
3 z 5 Planowanie i realizacja kampanii	IVETTA ROCZEK	20-10-2026	12:15	13:30	01:15
4 z 5 Współpraca z partnerami i mediami	IVETTA ROCZEK	20-10-2026	13:30	15:00	01:30
5 z 5 Praktyczne warsztaty – tworzenie mini kampanii	IVETTA ROCZEK	20-10-2026	15:15	17:30	02:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	980,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	980,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

122,50 PLN

Koszt osobogodziny netto

122,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

IVETTA ROCZEK

Ivetta Roczek

Ekspertka w zarządzaniu projektami, budowaniu zespołów i koordynacji wydarzeń

Ivetta posiada ponad 20 lat doświadczenia w realizacji projektów z zakresu organizacji wydarzeń – zarówno biznesowych, sportowych, jak i kulturalnych. Specjalizuje się w budowaniu i zarządzaniu zespołami projektowymi oraz tworzeniu skutecznych struktur organizacyjnych, które umożliwiają sprawną realizację nawet najbardziej złożonych przedsięwzięć.

W swojej pracy łączy kompetencje strategiczne i operacyjne – od tworzenia harmonogramów, przez zarządzanie komunikacją w zespole, aż po opracowywanie procedur administracyjnych i finansowych. Dzięki temu potrafi skutecznie wspierać organizacje w przygotowaniu wydarzeń, w których zaangażowanych jest wielu interesariuszy, podwykonawców i partnerów.

Specjalizacje Ivetty:

budowanie efektywnych zespołów projektowych,
zarządzanie komunikacją i przepływem informacji w zespole,
planowanie i koordynacja procesów eventowych,
Zarządzanie projektami

tworzenie procedur organizacyjnych i finansowych,
administracja i zamówienia publiczne

praca z wieloma interesariuszami i podwykonawcami.

Ivetta w szkoleniach wykorzystuje praktyczne metody warsztatowe oparte na realnych case studies, co sprawia, że uczestnicy zdobywają nie tylko wiedzę teoretyczną, ale przede wszystkim praktyczne umiejętności do wdrożenia w codziennej pracy.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Niezbędne materiały szkoleniowe zostaną udostępnione uczestników.

Warunki uczestnictwa

Wymagania w zakresie uczestnictwa to:

- Ukończona szkoła średnia.
- Podczas szkolenia proszę posiadać telefon komórkowy oraz komputer mobilny (laptop)
- Obsługa komputera

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie swojego wizerunku zg z regulaminem uczestnictwa.

Informacje dodatkowe

1. Szkolenie realizowane jest w ramach usługi rozwojowej. W przypadku udziału w szkoleniu finansowanym ze środków unijnych, uczestnik zobowiązany jest do:

- rejestracji w Bazie Usług Rozwojowych (BUR),
- spełnienia wymogów operatora finansującego usługę,
- obecności na wszystkich panelach - 100% modułów.

2. Zwolnienie z VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (tekst jednolity Dz.U. z 2020r., poz. 1983).

3. Istnieje możliwość przygotowania szkolenia indywidualnie pod potrzeby uczestnika jesteśmy elastyczni w zakresie doboru temata

Warunki techniczne

MINIMALNE WYMAGANIA TECHNICZNE:

- Procesor 2-rdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany 4-rdzeniowy); - 2GB pamięci RAM

(zalecane 4GB)

- System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana

najnowsza wersja) - Przeglądarka internetowa Google Chrome (zalecana), Mozilla Firefox

lub Safari (zaktualizowane do najnowszej wersji)

- Stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości

HD) - kamera, mikrofon oraz głośniki lub słuchawki - wbudowane lub zewnętrzne

Link do szkolenia zostanie przekazany uczestnikom drogą mailową najpóźniej w przeddzień rozpoczęcia szkolenia. Dane dostępne do usługi zostaną opublikowane w karcie usługi nie później niż w przeddzień rozpoczęcia szkolenia.

Kontakt



IVETTA ROCZEK

E-mail techturka@techturka.com.pl

Telefon (+48) 668 128 122