



Szkolenie - Zarządzanie w sporcie

Numer usługi 2026/04/23/165578/3510119

7 500,00 PLN brutto

7 500,00 PLN netto

375,00 PLN brutto/h

375,00 PLN netto/h

250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

LABA POLSKA
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 🕒 20:00 h
- 📅 27.05.2026 do 08.07.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Identyfikatory projektów	Kierunek - Rozwój, Nowy start w Małopolsce z EURESEM, Małopolski Pociąg do kariery, Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
Grupa docelowa usługi	<p>Szkolenie skierowane jest do osób zainteresowanych rozwojem kompetencji w obszarze zarządzania w sporcie, w szczególności do pracowników klubów i organizacji sportowych, menedżerów sportu, trenerów, animatorów sportu oraz osób planujących karierę w branży sportowej. Grupę docelową stanowią także osoby chcące zdobyć wiedzę z zakresu marketingu sportowego, sponsoringu, organizacji wydarzeń oraz zarządzania karierą sportowca. Szkolenie jest odpowiednie zarówno dla osób rozpoczynających działalność w sektorze sportu, jak i tych, które chcą uporządkować i poszerzyć swoje kompetencje praktyczne.</p> <p>Szkolenie kierowane jest też do uczestników projektów:</p> <ul style="list-style-type: none">• „Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe” realizowanego przez WUP w Szczecinie,• „MP” oraz „NSE” realizowanych przez WUP w Krakowie,• „Kierunek – Rozwój” realizowanego przez WUP Toruń. <p>oraz innych projektów współfinansowanych ze środków publicznych.</p>
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	50
Data zakończenia rekrutacji	24-05-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym

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

Usługa przygotowuje do samodzielnego planowania i realizacji działań w obszarze zarządzania w sporcie, w tym projektowania działań marketingowych, opracowywania ofert sponsoringowych, organizacji wydarzeń sportowych oraz analizy funkcjonowania organizacji sportowych. Uczestnik po szkoleniu samodzielnie opracowuje koncepcję działań marketingowych lub sponsoringowych oraz podejmuje decyzje w zakresie zarządzania projektami sportowymi.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje strukturę rynku sportu oraz modele zarządzania organizacjami sportowymi.	Rozróżnia typy organizacji sportowych.	Test teoretyczny
	Opisuje modele zarządzania.	Test teoretyczny
	Wskazuje źródła przychodów w sporcie.	Test teoretyczny
Uczestnik charakteryzuje zasady marketingu sportowego i sponsoringu.	Rozróżnia marketing sportu i marketing przez sport.	Test teoretyczny
	Identyfikuje elementy oferty sponsoringowej.	Test teoretyczny
	Opisuje źródła finansowania sportu	Test teoretyczny
Uczestnik dobiera i uzasadnia koncepcję działań marketingowych w sporcie.	Dobiera narzędzia marketingowe .	Test teoretyczny
	Uzasadnia wybór działań.	Test teoretyczny
	Dopasowuje działania do odbiorcy	Test teoretyczny
Uczestnik dobiera i uzasadnia elementy oferty sponsoringowej.	Wskazuje strukturę oferty.	Test teoretyczny
	Dobiera świadczenia dla sponsora.	Test teoretyczny
	Uzasadnia propozycję wartości.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik analizuje proces organizacji wydarzenia sportowego.	Identyfikuje etapy organizacji .	Test teoretyczny
	Wskazuje kluczowe zasoby.	Test teoretyczny
	Określa ryzyka organizacyjne.	Test teoretyczny
Uczestnik uzasadnia znaczenie etyki i odpowiedzialności w zarządzaniu sportem.	Wskazuje zasady fair play.	Test teoretyczny
	Odnosi działania do odpowiedzialności społecznej.	Test teoretyczny
	Ocenia wpływ decyzji na interesariuszy.	Test teoretyczny
Uczestnik ocenia potrzebę współpracy i komunikacji w organizacjach sportowych.	Wskazuje znaczenie współpracy zespołowej.	Test teoretyczny
	Identyfikuje rolę komunikacji.	Test teoretyczny
	Uzasadnia znaczenie relacji z interesariuszami.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Program szkolenia odpowiada potrzebom osób chcących zdobyć i rozwinąć kompetencje w zakresie zarządzania w sporcie, w szczególności w obszarze organizacji działalności sportowej, marketingu sportowego, sponsoringu, finansowania sportu oraz zarządzania karierą sportowca i wydarzeniami sportowymi.

Czas szkolenia: usługa realizowana jest w wymiarze 20 godzin zegarowych (po 60 minut), w tym: 19,5 godziny zajęć dydaktycznych oraz 0,5 godziny walidacji efektów uczenia się.

- Liczba godzin teoretycznych – 13 godzin
- Liczba godzin praktycznych – 6,5 godziny
- Walidacja – 30 minut, realizowana po zakończeniu części dydaktycznej szkolenia, w ostatnim dniu usługi.

Szkolenie przeprowadzone będzie w formie zdalnej w czasie rzeczywistym. Zajęcia prowadzone są w krótkich modułach niewymagających stosowania przerw. Każdy uczestnik musi posiadać dostęp do komputera z Internetem. Uczestnikom przed zajęciami zostanie przesłany link do wideokonferencji na platformie Zoom.

Warunki organizacyjne: Zajęcia teoretyczne prowadzone są w formie wykładu online w czasie rzeczywistym z wykorzystaniem prezentacji oraz omówienia przykładów z praktyki rynkowej. Zajęcia praktyczne realizowane są w formie analizy przypadków (case study) oraz dyskusji moderowanej odnoszącej się do realnych sytuacji w zarządzaniu sportem. Stosowane metody dydaktyczne: wykład, prezentacja, analiza przypadków, dyskusja, elementy pracy koncepcyjnej uczestników.

Organizator zapewnia następujące materiały dydaktyczne: materiały prezentowane podczas zajęć online (treści omawiane w trakcie spotkań), w tym prezentacje oraz przykłady omawiane przez prowadzących w trakcie zajęć, a także dostęp do nagrań zajęć przez okres 2 lat.

PLAN ZAJĘĆ

Zajęcia 1 - Rynek sportu w Polsce i na świecie

- Struktury i rodzaje organizacji sportowych: drużyny, ligi, organy zarządzające i agencje sportowe
- Skala przychodów i wartości
- Sektor publiczny, prywatny i dobrowolny w zarządzaniu sportem
- Komerccjalizacja sportu
- Modele zarządzania w sporcie

Zajęcia 2 - Rola managera sportowego

- Status managera w sporcie zawodowym i klubowym
- Najważniejsze zadania managera sportowego
- Zarządzanie i delegowanie uprawnień
- Kariera w ujęciu sportowym
- Aspekty prawne i zakres odpowiedzialności managera sportu

Zajęcia 3 - Zarządzanie organizacjami sportowymi

- Struktury organizacyjne
- Sport kwalifikowany a powszechny
- Zarządzanie związkami sportowymi
- Specyfika zarządzania ligą zawodową
- Kadry i zarządzanie zasobami ludzkimi w klubie sportowym

Zajęcia 4 - Kluby sportowe – zarządzanie operacyjne

- Specyfika zarządzania klubem zawodowym
- Kompetencje miękkie i twarde managera w zarządzaniu operacyjnym
- Zarządzanie operacyjne – planowanie, organizowanie, kierowanie i kontrola
- Struktura przychodów i kosztów
- Budowa strategii rozwoju klubu
- Zarządzanie wizerunkiem zawodowych klubów sportowych
- Analiza sprawozdania przedsiębiorstwa sportowego

Zajęcia 5 - Kierowanie karierą indywidualnego sportowca

- Rola managera w zarządzaniu karierą i wspieraniu rozwoju sportowca

- Pozyskiwanie sportowców do współpracy i negocjowanie kontraktu
- Analiza sytuacji zawodnika – obecne kontrakty, sytuacja wizerunkowa i finansowa
- Budowanie marki osobistej sportowca
- Kontrakty reklamowe
- Coaching sportowy
- Prowadzenie kalendarza, aranżowanie spotkań

Zajęcia 6 - Organizacja imprez sportowo-rekreacyjnych

- • Rodzaje imprez
- Od planowania i promocji do realizacji wydarzenia
- Rozliczenie i sprawozdanie finansowe
- Praca społeczna i wolontariat w organizacji imprez sportowych
- Logistyka eventowa
- Bezpieczeństwo imprezy sportowej

Zajęcia 7 - Zarządzanie obiektami sportowymi

- • Organizacja i zarządzanie obiektem sportowym
- Gospodarka finansowa
- Zagadnienia prawne
- Zarządzanie infrastrukturą techniczną
- Bezpieczeństwo korzystania z obiektu
- Marketing obiektów sportowych

Zajęcia 8 - Marketing w sporcie

- • Specyfika marketingu sportu – sport jako produkt
- Marketing sportu a marketing przez sport
- Marketing mix: marka, wartość, dystrybucja, cena
- Rozpoznanie rynku
- Budowanie relacji z klientami

Zajęcia 9 - Komunikacja marketingowa i PR w sporcie

- • Projektowanie zintegrowanej komunikacji marketingowej
- Instrumenty komunikacji marketingowej w sporcie
- Prowadzenie mediów społecznościowych
- Rola mediów i rzecznika prasowego
- PR w sytuacjach kryzysowych

Zajęcia 10 - Finansowanie sportu

- • Źródła finansowania sportu (samorządowe, programy ministerialne, dotacje celowe i granty)
- Przychody, wydatki, budżetowanie, alokacja środków
- Sprawozdania finansowe, kontrole
- Wynagrodzenia zawodników, koszty i podział zysków
- Finansowanie związków sportowych w Polsce
- Sponsorzy

Zajęcia 11 - Sponsoring sportowy. Sprzedaż i kreacja przychodów

- • Tworzenie i konstrukcja ofert sponsoringowych
- Analiza i selekcja aktywów marketingowo-komunikacyjnych
- Pozycja sponsoringu w ogólnym systemie przychodów
- Zasady i techniki sprzedaży produktów sportowych

Zajęcia 12 - Jak zbudować ofertę sponsoringową, która przekonuje?

- • Elementy skutecznej oferty sponsoringowej – struktura dokumentu
- Jak dopasować ofertę do celów sponsora?
- Personalizacja podejścia do sponsora – od cold maila po spotkanie
- Różne typy sponsoringu: finansowy, barterowy, wizerunkowy
- Budowanie relacji zamiast „sprzedaży jednorazowej”

Zajęcia 13 - Prawne aspekty sportu

- Status prawny sportowca i innych osób uczestniczących we współzawodnictwie sportowym
- Aspekty prawne związane z komercyjnym wykorzystaniem wydarzenia sportowego oraz uczestniczących w nim osób
- Odpowiedzialność i ubezpieczenia, system rozwiązywania sporów w sporcie
- Podatki w sporcie
- Zasady etyki sportowej (fair play, stosowanie dopingu, dobrostan sportowców)
- Prawne aspekty dopingu, zakładów bukmacherskich oraz
- odpowiedzialność karna

Validacja przeprowadzana jest w formie pisemnej jako test teoretyczny obejmujący zagadnienia z zakresu zarządzania w sporcie, w tym marketingu sportowego, sponsoringu, organizacji wydarzeń oraz finansowania sportu. Test zawiera pytania zamknięte oraz pytania otwarte wymagające analizy, uzasadnienia wyboru rozwiązań oraz odniesienia do sytuacji problemowych, w tym opracowania krótkich form opisowych. Pytania weryfikują zarówno wiedzę, jak i umiejętność zastosowania jej w praktyce. Czas trwania validacji wynosi 30 minut i odbywa się po zakończeniu części dydaktycznej. Validację przeprowadza osoba inna niż prowadząca szkolenie na podstawie przyjętych kryteriów weryfikacji efektów uczenia się, co zapewnia rozdzielenie procesu kształcenia od procesu validacji.

Zadania warsztatowe realizowane w trakcie szkolenia nie stanowią elementu validacji efektów uczenia się.

Po zakończeniu udziału w usłudze rozwojowej, uczestnik otrzymuje odpowiednie zaświadczenie o jej ukończeniu. Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie validacji efektów uczenia się.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 14

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 Rynek sportu w Polsce i na świecie	Grzegorz Kita	27-05-2026	18:00	19:30	01:30
2 z 14 Rola menedżera sportowego	Michał Latoś	01-06-2026	18:00	19:30	01:30
3 z 14 Zarządzanie organizacjami sportowymi	Grzegorz Kita	03-06-2026	18:00	19:30	01:30
4 z 14 Kluby sportowe – zarządzanie operacyjne	Grzegorz Kita	08-06-2026	18:00	19:30	01:30
5 z 14 Kierowanie karierą indywidualnego sportowca	Grzegorz Kita	10-06-2026	18:00	19:30	01:30
6 z 14 Organizacja imprez sportowo-rekreacyjnych	Grzegorz Kita	15-06-2026	18:00	19:30	01:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 14 Zarządzanie obiektami sportowymi	Michał Latoś	17-06-2026	18:00	19:30	01:30
8 z 14 Marketing w sporcie	Grzegorz Kita	22-06-2026	18:00	19:30	01:30
9 z 14 Komunikacja marketingowa i PR w sporcie	Grzegorz Kita	24-06-2026	18:00	19:30	01:30
10 z 14 Finansowanie sportu	Grzegorz Kita	29-06-2026	18:00	19:30	01:30
11 z 14 Sponsoring sportowy. Sprzedaż i kreacja przychodów	Grzegorz Kita	01-07-2026	18:00	19:30	01:30
12 z 14 Jak zbudować ofertę sponsoringową, która przekonuje?	Michał Latoś	06-07-2026	18:00	19:30	01:30
13 z 14 Prawne aspekty sportu	Michał Latoś	08-07-2026	18:00	19:30	01:30
14 z 14 Walidacja	-	08-07-2026	19:30	20:00	00:30

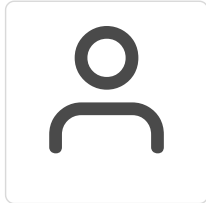
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 500,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	7 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	375,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Grzegorz Kita

- Prezes i założyciel Sport Management Polska z ponad 20-letnim doświadczeniem w branży sportowej.
- Był dyrektorem generalnym Legii Warszawa, wiceprezesem Runmagedonu oraz przewodniczącym Rady Głównej Polskiego Komitetu Sportów Nieolimpijskich.
- Zrealizował ponad 250 projektów marketingu sportowego dla marek takich jak: T-Mobile Ekstraklasa, Legia Warszawa, Allianz. Współorganizował ekspedycję Campus Syberia Mongolia.
- Jest najczęściej cytowanym w mediach ekspertem marketingu i konsultingu sportowego. Doświadczenie i kwalifikacje zawodowe zdobyte w okresie ostatnich 5 lat.



2 z 2

Michał Latoś

- Dyrektor marketingu i PR w PZK, ex-prezes Panthers Wrocław
- Doświadczenie zdobywał jako prezes klubu sportów amerykańskich Panthers Wrocław, organizator The World Games 2017, a także we współpracy z marką Tarczyński oraz przy realizacji licznych projektów marketingowych.
- Wielokrotny młodzieżowy mistrz Polski w koszykówce, nominowany do tytułu Lidera Sportu Biznes Polska 2024 w plebiscycie Stowarzyszenia Sport Biznes Polska.
- Współpracował ze sportowcami takimi jak: Tai Woffinden (trzykrotny mistrz świata na żużlu), Marcin Tybura (czołowy zawodnik UFC) oraz Dan Bewley (żuźlowiec światowego formatu). Doświadczenie i kwalifikacje zawodowe zdobyte w okresie ostatnich 5 lat.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Organizator zapewnia następujące materiały dydaktyczne: materiały prezentowane podczas zajęć online (treści omawiane w trakcie spotkań), w tym prezentacje oraz przykłady omawiane przez prowadzących w trakcie zajęć, a także dostęp do nagrań zajęć przez okres 2 lat.

Warunki uczestnictwa

Brak wymagań wstępnych

Informacje dodatkowe

Uczestnik, dokonując zapisu na usługę, oświadcza, że usługa rozwojowa odbywa się poza godzinami pracy lub w dni wolne od pracy. Warunkiem otrzymania zaświadczenia jest próg obecności na poziomie 80%.

Organizator zapewnia dostępność osobom ze szczególnymi potrzebami podczas realizacji usług rozwojowych zgodnie z Ustawą z dn. 19 lipca 2019 r. o zapewnianiu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami (Dz.U. 2022 poz. 2240) oraz „Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027”. W przypadku potrzeby zapewnienia udogodnień prosimy o kontakt: +48 739 270 704, olga.lackorzynska@l-a-b-a.pl przed zapisem na usługę.

Zawarto umowy z Wojewódzkimi Urzędami Pracy w:

- Szczecinie w ramach projektu „Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe”.
- Krakowie w ramach projektów „Małopolski Pociąg do kariery” i „Nowy start w Małopolsce z EURESEM”.
- Toruniu w ramach projektu „Kierunek – Rozwój”.

Warunki techniczne

Usługa realizowana jest w formie zdalnej w czasie rzeczywistym z wykorzystaniem platformy Zoom. W celu prawidłowego udziału w szkoleniu uczestnik powinien posiadać:

- komputer lub laptop z dostępem do Internetu (zalecana prędkość min. 10 Mb/s),
- aktualną przeglądarkę internetową (np. Google Chrome, Mozilla Firefox, Microsoft Edge),
- sprawny mikrofon oraz kamerę, co zapewni możliwość dwustronnej komunikacji i właściwego nadzoru nad przebiegiem usługi.
- możliwość odbioru dźwięku (głośniki lub słuchawki),
- dostęp do poczty elektronicznej w celu otrzymania linku do szkolenia.

Dołączenie do szkolenia następuje poprzez kliknięcie w link przesłany przed rozpoczęciem zajęć. Link aktywny jest przez cały okres trwania usługi zgodnie z harmonogramem.

Kontakt



OLGA LACKORZYŃSKA

E-mail olga.lackorzynska@l-a-b-a.pl

Telefon (+48) 739 270 704