



VIMAKS SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

52 oceny

Szkolenie dla Menedżerów Organizacji Sportowych: Strategiczne zarządzanie klubem, budowanie wartości rynkowej oraz optymalizacja procesów w nowoczesnym sporcie

Numer usługi 2026/05/27/188950/3590843

- Usługa szkoleniowa
- zdalna w czasie rzeczywistym
- Zajęcia grupowe
- 32:00 h
- 16.07.2026 do 24.07.2026

5 800,00 PLN brutto
5 800,00 PLN netto
181,25 PLN brutto/h
181,25 PLN netto/h
284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Usługa dedykowana jest kadrcie menedżerskiej i zarządzającej (prezesi, dyrektorzy, koordynatorzy) klubów sportowych oraz akademii niezależnie od uprawianej dyscypliny (np. piłka nożna, judo, tenis). Grupę docelową stanowią osoby odpowiedzialne za strategiczny rozwój organizacji, budowanie jej wartości rynkowej oraz optymalizację procesów administracyjno-finansowych. Ważnym wymogiem jest posiadanie podstawowej wiedzy o funkcjonowaniu struktur sportowych w Polsce
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	15-07-2026
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

Rozwinięcie kompleksowych kompetencji menedżerskich niezbędnych do profesjonalnego zarządzania klubem sportowym jako nowoczesnym przedsiębiorstwem. Po zakończeniu szkolenia uczestnik będzie potrafił opracować spójną strategię sportowo-biznesową, skonstruować dywersyfikowany budżet, przygotować profesjonalną ofertę

sponsoringową (Pitch Deck) oraz wdrożyć standardy zarządzania kryzysowego i komunikacji z pionem sportowym. Uczestnik zyska narzędzia do przekształcenia pasji sportowej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik projektuje strategię rozwoju organizacji sportowej.	Słuchacz wyjaśnia różnicę między zarządzaniem emocjonalnym a procesowym	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Kursant charakteryzuje strukturę organizacyjną klubu dopasowaną do jego skali.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik przeprowadza analizę SWOT/PEST dla własnej organizacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Beneficjent zarządza finansami i administracją w sporcie.	Kursant konstruuje budżet klubu z uwzględnieniem dywersyfikacji przychodów.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Słuchacz identyfikuje ryzyka prawne i odpowiedzialność zarządu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik profesjonalizuje działania marketingowe i sponsoringowe.	Uczestnik wskazuje metody pozyskiwania środków z JST i programów ministerialnych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Słuchacz opisuje proces budowania marki klubu i storytellingu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik konstruuje ofertę sponsoringową typu Pitch Deck dla partnera biznesowego	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik optymalizuje procesy operacyjne i zarządzanie ludźmi.	Kursant projektuje działania angażujące społeczność lokalną (Matchday Experience).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Słuchacz definiuje standardy komunikacji na linii Zarząd – Pion Sportowy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Kursant planuje procedury reagowania w sytuacjach kryzysowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wykorzystuje narzędzia cyfrowe (CRM) w codziennym zarządzaniu klubem.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Moduł I: Strategiczne fundamenty i struktura - Przekształcanie klubu w przedsiębiorstwo, budowanie wizji i misji, podział ról w organizacji.

Moduł II: Zarządzanie finansami i prawem - Konstrukcja budżetu, koszty stałe i zmienne, formy prawne (fundacje, spółki), infrastruktura.

Moduł III: Marketing i sponsoring - Piramida sponsoringowa, Social Media, relacje z mediami, lojalność kibiców.

Moduł IV: Zarządzanie operacyjne i ludźmi - Relacja Prezes-Trener, delegowanie zadań, kultura zwycięstwa, narzędzia CRM.

Egzamin i podsumowanie - Weryfikacja wiedzy oraz opracowanie indywidualnego planu wdrożenia kompetencji.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 21

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 21 Wizja, misja i struktura klubu	Zajęcia	Maciej Wojdyło	16-07-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 21 Strategia sportowa vs biznesowa	Zajęcia	Maciej Wojdyło	16-07-2026	10:30	12:30	02:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 21 -	Przerwa	-	16-07-2026	12:30	13:30	01:00
4 z 21 Struktura ról i procesy w klubie	Zajęcia	Maciej Wojdyło	16-07-2026	13:30	15:30	02:00
5 z 21 Diagnoza potencjału organizacji	Zajęcia	Maciej Wojdyło	16-07-2026	15:30	17:00	01:30
6 z 21 Budżetowanie i źródła przychodów	Zajęcia	Maciej Wojdyło	17-07-2026	09:00	10:30	01:30
7 z 21 Optymalizacja kosztów operacyjnych	Zajęcia	Maciej Wojdyło	17-07-2026	10:30	12:30	02:00
8 z 21 -	Przerwa	-	17-07-2026	12:30	13:30	01:00
9 z 21 Formy prawne i odpowiedzialność	Zajęcia	Maciej Wojdyło	17-07-2026	13:30	15:30	02:00
10 z 21 Pozyskiwanie środków z JST	Zajęcia	Maciej Wojdyło	17-07-2026	15:30	17:00	01:30
11 z 21 Marka klubu i storytelling	Zajęcia	Maciej Wojdyło	23-07-2026	09:00	10:30	01:30
12 z 21 Sprzedaż oferty sponsoringowej	Zajęcia	Maciej Wojdyło	23-07-2026	10:30	12:30	02:00
13 z 21 -	Przerwa	-	23-07-2026	12:30	13:30	01:00
14 z 21 Piramida i pakiety sponsorskie	Zajęcia	Maciej Wojdyło	23-07-2026	13:30	15:30	02:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 21 Matchday i relacje z kibicami	Zajęcia	Maciej Wojdyło	23-07-2026	15:30	17:00	01:30
16 z 21 Delegowanie i pion sportowy	Zajęcia	Maciej Wojdyło	24-07-2026	09:00	10:30	01:30
17 z 21 Komunikacja kryzysowa w sporcie	Zajęcia	Maciej Wojdyło	24-07-2026	10:30	12:30	02:00
18 z 21 -	Przerwa	-	24-07-2026	12:30	13:30	01:00
19 z 21 Narzędzia CRM i plan działań	Zajęcia	Maciej Wojdyło	24-07-2026	13:30	15:00	01:30
20 z 21 -	Walidacja	-	24-07-2026	15:00	16:00	01:00
21 z 21 Feedback i podsumowanie	Zajęcia	Maciej Wojdyło	24-07-2026	16:00	17:00	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	32:00
w tym suma godzin zajęć	27:00
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	04:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	37:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto 5 800,00 PLN

Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto 5 800,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto 181,25 PLN

Koszt osobogodziny netto 181,25 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin **Liczba godzin**

Liczba godzin zegarowych usługi 32:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Maciej Wojdyło

Maciej Wojdyło jest doświadczonym menedżerem oraz wykładowcą akademickim z ponad dziesięcioletnią praktyką w zarządzaniu organizacjami oraz dużymi strukturami operacyjnymi. Specjalizuje się w zarządzaniu zespołami, budowaniu strategii sprzedaży, rozwoju relacji biznesowych oraz wdrażaniu projektów w środowisku dynamicznych zmian.

Pełnił funkcję Wiceprezesa Zarządu ds. Komercyjnych w Warta Poznań S.A., gdzie odpowiadał za koordynację działań marketingowych, sponsoringowych oraz sprzedażowych, a także nadzorował realizację projektów i budżetów. Obecnie zajmuje stanowisko Dyrektora Sprzedaży, gdzie tworzy i realizuje strategie rozwoju rynku oraz zarządza zespołami handlowymi.

Posiada doświadczenie w zarządzaniu dużymi obiektami hotelowymi jako Dyrektor Generalny oraz w prowadzeniu procesów pre-openingu, budowaniu struktur organizacyjnych i standardów operacyjnych. Jest wykładowcą w Uniwersytecie WSB Merito w Poznaniu, gdzie prowadzi zajęcia z zakresu zarządzania i projektów biznesowych.

Ukończył studia podyplomowe z zakresu zarządzania projektami oraz UEFA Certificate in Football Management realizowany przez Université de Lausanne. Łączy wiedzę akademicką z praktyką zarządczą, koncentrując się na efektywnym przywództwie, komunikacji menedżerskiej oraz budowaniu zaangażowanych zespołów.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Skrypt menedżerski (PDF): Kompleksowe opracowanie zagadnień strategii, finansów i marketingu w sporcie,
- Narzędzie do przeprowadzania samodzielnej analizy SWOT/PEST własnej organizacji,
- Gotowy szablon prezentacji dla partnerów biznesowych,
- Schematy reagowania w sytuacjach trudnych dla klubu,
- Narzędzia do monitorowania budżetu i optymalizacji kosztów,

Warunki uczestnictwa

Zgodnie z przepisami prawa oraz założeniami projektu szkolenia, minimalny wynik zdania testu teoretycznego oraz egzaminu praktycznego wynosi **70% poprawnych odpowiedzi lub wykonanych zadań**.

Informacje dodatkowe

Zgodnie z przepisami prawa oraz założeniami projektu szkolenia, minimalny wynik zdania testu teoretycznego oraz egzaminu praktycznego wynosi **70% poprawnych odpowiedzi lub wykonanych zadań**.

Liczba godzin usługi (32) podana jest w godzinach zegarowych (60 min) i obejmuje zajęcia merytoryczne, obowiązkowe przerwy oraz proces walidacji

Zaświadczenie o ukończeniu szkolenia będzie wydane, jeżeli obecność na zajęciach uczestnika, była **nie niższa niż 80%** liczby godzin określonych programem szkolenia oraz uczestnik zaliczył egzamin wewnętrzny.

Usługa jest zwolniona z podatku VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r., ze względu na finansowanie jej w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Warunki techniczne

a) platforma: clickmeeting

b) minimalne wymagania sprzętowe:

- komputer stacjonarny, laptop, tablet lub inne urządzenie mobilne;
- głośniki i mikrofon - wbudowane, wejście USB lub bezprzewodowe Bluetooth;
- kamera internetowa - wbudowana lub wejście USB;
- system operacyjny - macOS, Windows 10, Windows 8 lub 8.1, Windows 7, Ubuntu 12.04 lub wyższy;

c) minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego:

- połączenie internetowe - szerokopasmowe przewodowe lub bezprzewodowe (3G lub 4G / LTE)

d) przeglądarki:

- Windows: Internet Explorer 11+
- macOS: Safari 7+
- Firefox 27+
- Linux: Firefox 27+
- Chrome 30+
- Edge 12+
- Chrome 30+
- Firefox 27+
- Chrome 30+

d) niezbędne oprogramowanie:

- materiały będą udostępniane między innymi w formatach: .pdf, .doc, .odt;
- do ich odczytania będą potrzebne programy - odpowiednio: Adobe, Acrobat Reader, Microsoft Word lub OpenOffice lub LibreOffice.

Kontakt



DOROTA MAZIARZ

E-mail vimaks.szkolenia@vimaks.eu

Telefon (+48) 690 434 795