



Szkolenie: Dyrektor sportowy

Numer usługi 2026/06/23/165578/3645141

7 500,00 PLN brutto

7 500,00 PLN netto

416,67 PLN brutto/h

416,67 PLN netto/h

249,58 PLN cena rynkowa ⓘ

LABA POLSKA
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

1 ocena

- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 📄 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 18:00 h
- 📅 25.08.2026 do 01.10.2026

Informacje podstawowe

| | |
|--------------------------------------|--|
| Kategoria | Biznes / PR |
| Identyfikatory projektów | Kierunek - Rozwój, Nowy start w Małopolsce z EURESEM, Małopolski Pociąg do kariery, Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe |
| Grupa docelowa usługi | <p>Szkolenie jest skierowane do osób dorosłych uczestniczących z własnej inicjatywy oraz do przedsiębiorców i ich pracowników, osób samozatrudnionych, którzy chcą rozwijać kompetencje w obszarze zarządzania sportem. Grupę docelową stanowią dyrektorzy sportowi z niewielkim doświadczeniem, managerowie sportowi przygotowujący się do objęcia funkcji dyrektorskich, trenerzy, byli zawodnicy oraz sportowcy kończący karierę. Uczestnicy powinni posiadać podstawową wiedzę o funkcjonowaniu klubów i organizacji sportowych oraz umiejętność analizy informacji i współpracy z innymi osobami. Szkolenie nie wymaga specjalistycznej wiedzy z zakresu zarządzania sportem ani określonego stażu pracy.</p> <p>Szkolenie jest skierowane również 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. |
| Minimalna liczba uczestników | 2 |
| Maksymalna liczba uczestników | 30 |
| Data zakończenia rekrutacji | 24-08-2026 |
| Forma prowadzenia usługi | zdalna w czasie rzeczywistym |

Cel

Cel edukacyjny

Usługa „Dyrektor sportowy – szkolenie” przygotowuje do samodzielnego planowania i realizacji strategii sportowej klubu, zarządzania pionem sportowym i budżetem, prowadzenia procesów transferowych i rekrutacyjnych, współpracy z zarządem oraz interesariuszami, kierowania sztabem i zespołami młodzieżowymi, a także skutecznej komunikacji, negocjacji i zarządzania wizerunkiem organizacji sportowej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|---|--|---|
| Charakteryzuje strukturę organizacyjną klubu sportowego oraz zakres odpowiedzialności dyrektora sportowego. | rozdziela kompetencje dyrektora sportowego, zarządu i pozostałych działów klubu | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| | identyfikuje zadania dyrektora sportowego realizowane w trakcie i poza oknem transferowym | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Charakteryzuje zasady budowy strategii sportowej oraz wskaźniki oceny działalności klubu. | rozdziela elementy strategii sportowej, w tym misję, wizję i analizę SWOT | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| | identyfikuje KPI sportowe i finansowe stosowane w działalności klubu | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Dobiera rozwiązania dotyczące rekrutacji i transferów zawodników oraz trenerów zgodnie z założeniami strategii klubu. | wskazuje kryteria doboru zawodników i trenerów dla określonych potrzeb klubu | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| | wybiera właściwą kolejność etapów procesu transferowego | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Dobiera sposoby raportowania i organizacji współpracy pionu sportowego z zarządem. | wskazuje wskaźniki służące ocenie działalności sportowej i finansowej | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| | dobiera rodzaj raportu do celu i odbiorcy informacji | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Dobiera techniki komunikacji i negocjacji odpowiednie do sytuacji występujących w działalności klubu sportowego. | wskazuje techniki komunikacji właściwe dla określonych sytuacji zawodowych | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| | wybiera rozwiązania negocjacyjne adekwatne do relacji z zawodnikami, trenerami, agentami i przedstawicielami klubu | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|--|--|---|
| Stosuje zasady etyki i współpracy zawodowej w relacjach z interesariuszami klubu sportowego. | identyfikuje zachowania zgodne z zasadami komunikacji i odpowiedzialności zawodowej w przedstawionych sytuacjach | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| | wybiera działania sprzyjające rozwojowi zawodowemu i budowaniu relacji w środowisku sportowym | 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

Warunki osiągnięcia celu edukacyjnego:

Zakres tematyczny:

Moduł 1. Dyrektor sportowy – charakterystyka roli

- Miejsce dyrektora w strukturze klubu sportowego
- Różnice między dyrektorem sportowym a managerem
- Zadania dyrektora sportowego w okienku transferowym i poza nim
- Zarządzanie budżetem pionu sportowego

Moduł 2. Relacje dyrektora z zarządem i pozostałymi działami w organizacji

- Struktura klubów sportowych w różnych formach organizacji
- Typologia i relacje poszczególnych funkcji w klubie sportowym
- Rada nadzorcza, zarząd i interesariusze klubu
- Pion sportowy klubu a dyrektor sportowy

Moduł 3. Strategia sportowa klubu

- Podział klubów sportowych ze względu na cele i strategię
- Analiza SWOT dla organizacji sportowej
- KPI sportowe i finansowe
- Metodologia budowy strategii sportowej
- Misja i wizja w strategii dopasowana do charakterystyki klubu

Moduł 4. Negocjacje w pracy dyrektora sportowego

- Rola zawodnika w procesie transferowym
- Specyfika i techniki negocjacji wewnętrznych (zarząd, rada nadzorcza) i zewnętrznych (kluby piłkarskie, agenci piłkarscy)
- Mowa ciała i techniki komunikacji
- Ćwiczenie: Negocjacje transferu zawodnika

Moduł 5. Skauting i rekrutacja

- Skauting w strukturze klubu sportowego. Funkcjonowanie działu skautingu
- Przygotowanie strategii skautingowej i określenie kluczowych rynków
- Arkusz skautingowy
- Rekrutacja zawodników i trenerów
- Proces transferu od analizy do zakontraktowania
- Ćwiczenie: Kiedy zawodnik chce odejść

Moduł 6. Zarządzanie drużynami młodzieżowymi klubu

- Różnice między sportem seniorskim a juniorskim oraz celami zespołów
- Drużyny młodzieżowe klubu – wyzwania i zadania dla dyrektora sportowego
- Specyfika skautingu trenerów w piłce młodzieżowej i seniorskiej
- Skauting zawodników akademii

Moduł 7. Kierowanie sztabem i zespołem

- Struktura sztabu i rozróżnienie poszczególnych funkcji
- Szatnia piłkarska a dyrektor sportowy
- Ocena sztabu i skauting wewnętrzny zawodników
- Ćwiczenie: Spotkanie tematyczne z podwładnym (trener, zawodnik)

Moduł 8. Networking w roli dyrektora sportowego

- Agenci piłkarscy
- Techniki wywiadu środowiskowego
- Budowanie relacji

Moduł 9. Raportowanie i współpraca z zarządem

- Rodzaje i cykle raportowania w klubie sportowym
- KPI sportowe i finansowe
- Prezentacja i komunikacja z zarządem
- Ćwiczenie: Spotkanie kwartalne z radą nadzorczą

Moduł 10. Zarządzanie wizerunkiem i PR

- Analiza profilu kibica w klubie sportowym
- Wpływ dyrektora sportowego na wizerunek klubu
- Zarządzanie marką osobistą dyrektora sportowego
- Narzędzia do zarządzania kryzysem
- Ćwiczenie: Prośba mediów o zajęcie stanowiska w sprawie (wynik, afera, finanse, kryzys organizacyjny)

Moduł 11. Umiejętności przywódcze, społeczne i komunikacyjne

- Zarządzanie informacją w organizacji
- Zarządzanie konfliktem i mediacja
- Przywództwo i autorytet
- Ćwiczenie: Symulacja rozmowy o tematach wrażliwych (gdy ktoś próbuje wyciągnąć od Ciebie informacje)

Moduł 12. Ścieżki rozwoju dyrektora sportowego

- Możliwe ścieżki rozwoju kariery po kursie
- Podsumowanie najważniejszych zagadnień kursu i Q&A
- Walidacja: test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Warunki organizacyjne:

1. Szkolenie grupowe; maksymalna wielkość grupy: 30 osób.
2. Szkolenie obejmuje: wykład interaktywny, analizę przykładów, studia przypadków, ćwiczenia praktyczne, dyskusję moderowaną oraz warsztaty dotyczące zarządzania organizacją sportową, strategii sportowej, procesów transferowych, komunikacji, negocjacji i współpracy z interesariuszami klubu.
3. Usługa realizowana w formie zdalnej w czasie rzeczywistym
4. Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych – 1 godzina = 60 minut.
5. Szkolenie realizowane jest w formule 12 spotkań po 1 godzinie i 30 minut. Ze względu na długość pojedynczego spotkania nie przewiduje się przerw w trakcie trwania usługi.
6. Warunkiem ukończenia szkolenia jest udział w zajęciach przez minimum 80% czasu trwania usługi.
7. Walidacja jest wliczona w czas trwania usługi i odbywa się na zakończenie ostatniego dnia szkolenia.
8. Metoda walidacji efektów uczenia się: test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie.

Organizacja walidacji

1. Walidacja efektów uczenia się zostanie przeprowadzona na zakończenie ostatniego spotkania szkoleniowego, w czasie przewidzianym w harmonogramie usługi. Czas trwania walidacji wynosi 15 minut i jest wliczony w całkowity czas trwania usługi.
2. Walidacja zostanie przeprowadzona zdalnie, w formie testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie. Uczestnik otrzyma dostęp do testu online za pośrednictwem platformy lub narzędzia wskazanego przez Dostawcę Usług.
3. Wynik testu zostanie wygenerowany automatycznie po jego zakończeniu, bez udziału osoby prowadzącej szkolenie w ocenie odpowiedzi uczestnika. Rozwiązanie zapewnia rozdzielność procesu kształcenia od procesu walidacji. Uzyskanie pozytywnego wyniku stanowi podstawę do potwierdzenia osiągnięcia efektów uczenia się przewidzianych dla usługi.
4. Walidacja zostanie przeprowadzona z zachowaniem rozdzielności funkcji procesu szkoleniowego i procesu walidacji, zgodnie z zasadami zapewniania jakości usług rozwojowych.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 13

| Przedmiot / temat | Typ aktywności | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|----------------|-------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 13 Moduł 1. Dyrektor sportowy – charakterystyka roli - miniwykład interaktywny, analiza przykładów, warsztat online. | Zajęcia | Grzegorz Koprucki | 25-08-2026 | 19:00 | 20:30 | 01:30 |

| Przedmiot / temat | Typ aktywności | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|----------------|----------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <p>2 z 13 Moduł 2. Relacje dyrektora z zarządem i pozostałymi działami w organizacji - miniwykład interaktywny, case study, warsztat online.</p> | Zajęcia | Grzegorz Koprukowiak | 27-08-2026 | 19:00 | 20:30 | 01:30 |
| <p>3 z 13 Moduł 3. Strategia sportowa klubu - miniwykład interaktywny, analiza przypadków, ćwiczenia praktyczne online.</p> | Zajęcia | Grzegorz Koprukowiak | 01-09-2026 | 19:00 | 20:30 | 01:30 |
| <p>4 z 13 Moduł 4. Negocjacje w pracy dyrektora sportowego - miniwykład interaktywny, dyskusja moderowana, warsztat online.</p> | Zajęcia | Grzegorz Koprukowiak | 03-09-2026 | 19:00 | 20:30 | 01:30 |
| <p>5 z 13 Moduł 5. Skauting i rekrutacja - miniwykład interaktywny, ćwiczenia praktyczne, warsztat online.</p> | Zajęcia | Grzegorz Koprukowiak | 08-09-2026 | 19:00 | 20:30 | 01:30 |

| Przedmiot / temat | Typ aktywności | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|----------------|-------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 6 z 13 Moduł 6. Zarządzanie drużynami młodzieżowymi klubu - miniwykład interaktywny, case study, symulacja online. | Zajęcia | Grzegorz Koprucki | 10-09-2026 | 19:00 | 20:30 | 01:30 |
| 7 z 13 Moduł 7. Kierowanie sztabem i zespołem - miniwykład interaktywny, ćwiczenia komunikacyjne, warsztaty online. | Zajęcia | Grzegorz Koprucki | 15-09-2026 | 19:00 | 20:30 | 01:30 |
| 8 z 13 Moduł 8. Networking w roli dyrektora sportowego - miniwykład interaktywny, analiza przypadków, warsztaty online. | Zajęcia | Grzegorz Koprucki | 17-09-2026 | 19:00 | 20:30 | 01:30 |
| 9 z 13 Moduł 9. Raportowanie i współpraca z zarządem - miniwykład interaktywny, ćwiczenia praktyczne, warsztaty online. | Zajęcia | Grzegorz Koprucki | 22-09-2026 | 19:00 | 20:30 | 01:30 |

| Przedmiot / temat | Typ aktywności | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|----------------|----------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 10 z 13 Moduł 10. Zarządzanie wizerunkiem i PR - miniwykład interaktywny, case study, dyskusja moderowana. | Zajęcia | Grzegorz Koprukowiak | 24-09-2026 | 19:00 | 20:30 | 01:30 |
| 11 z 13 Moduł 11. Umiejętności przywódcze, społeczne i komunikacyjne – miniwykład interaktywny, analiza przypadków, ćwiczenia praktyczne w formie symulacji rozmów i dyskusji moderowanej. | Zajęcia | Grzegorz Koprukowiak | 29-09-2026 | 19:00 | 20:30 | 01:30 |
| 12 z 13 Moduł 12. Ścieżki rozwoju dyrektora sportowego – miniwykład interaktywny, warsztaty online, sesja pytań i odpowiedzi (Q&A), dyskusja moderowana. | Zajęcia | Grzegorz Koprukowiak | 01-10-2026 | 19:00 | 20:15 | 01:15 |
| 13 z 13 - | Walidacja | Grzegorz Koprukowiak | 01-10-2026 | 20:15 | 20:30 | 00:15 |

Podsumowanie

| | |
|-------------------------------|---------------|
| Rodzaj godzin | Liczba godzin |
| Suma godzin zegarowych usługi | 18:00 |

| Rodzaj godzin | Liczba godzin |
|--------------------------------------|---------------|
| w tym suma godzin zajęć | 17:45 |
| w tym suma godzin walidacji | 00:15 |
| Suma godzin dydaktycznych bez przerw | 24:00 |

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 | 416,67 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 416,67 PLN |

Liczba godzin usługi

| Rodzaj godzin | Liczba godzin |
|---------------------------------|---------------|
| Liczba godzin zegarowych usługi | 18:00 |

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Grzegorz Koprukowiak

Grzegorz Koprukowiak specjalizuje się w zarządzaniu sportem, strategii sportowej, skautingu oraz organizacji pionu sportowego w klubach piłkarskich. W latach 2024–2025 pełnił funkcję dyrektora Akademii i wicedyrektora sportowego Motoru Lublin, a od 2025 roku zajmuje stanowisko dyrektora sportowego Odry Opole. W latach 2021–2024 był menedżerem klubu i dyrektorem sportowym Pogoni Siedlce, z którą wywalczył awans do I ligi. Jest współtwórcą projektu edukacyjnego Scouts for Football oraz prowadzi działalność szkoleniową i wykładową w obszarze zarządzania sportem. W 2025 roku prowadził warsztaty i konferencje poświęcone zarządzaniu organizacjami sportowymi.

Osoba prowadząca usługę ma kwalifikacje i doświadczenie zgodne z tematyką usługi zdobyte w ostatnich 5 latach przed publikacją usługi.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Organizator zapewnia następujące materiały dydaktyczne:

- dostęp do nagrań i materiałów z kursu przez okres 2 lat od zakończenia szkolenia.

Na życzenie uczestnika dostawca usługi dostarczy materiały zapewniające dostępność.

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. 19lipca 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: +48 534 853 079, paulina.lukawska@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.

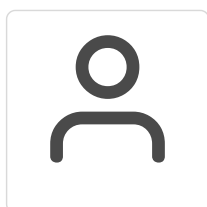
W celu prawidłowego udziału w szkoleniu uczestnik powinien posiadać:

- 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.

Linki zostaną udostępnione uczestnikom w terminie zgodnym z regulaminem.

Kontakt



PAULINA ŁUKAWSKA

E-mail plukawska1006@gmail.com

Telefon (+48) 534 853 079