Możliwość dofinansowania

VIMAKS SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ

4,8 / 5

83 oceny

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

Numer usługi 2026/10/13/188950/3875562

- Usługa szkoleniowa
- zdalna w czasie rzeczywistym
- Zajęcia indywidualne
- 32:00 h
- 18.11.2027 do 26.11.2027

6 985,60 PLN	brutto
6 985,60 PLN	netto
218,30 PLN	brutto/h
218,30 PLN	netto/h
284,58 PLN	cena rynkowa

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Usługa skierowana jest do **kadry menedżerskiej i zarządzającej klubów oraz akademii sportowych**, niezależnie od uprawianej dyscypliny, w szczególności do prezesów, dyrektorów, menedżerów i koordynatorów. Grupę docelową stanowią osoby posiadające doświadczenie w zarządzaniu, organizowaniu lub koordynowaniu działalności organizacji sportowej, odpowiedzialne w szczególności za **planowanie strategicznego rozwoju organizacji, budowanie jej wartości rynkowej, organizację i optymalizację procesów administracyjnych i finansowych oraz podejmowanie decyzji dotyczących funkcjonowania i rozwoju klubu lub akademii**. Osoby należące do grupy docelowej posiadają **podstawową wiedzę na temat funkcjonowania klubów, akademii oraz innych struktur sportowych w Polsce**, a także znajomość specyfiki organizacyjnej działalności sportowej.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	17-11-2027
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 uczestnika do samodzielnego zarządzania klubem lub akademią sportową w obszarze strategicznym, organizacyjnym i finansowym. Po zakończeniu szkolenia uczestnik będzie przygotowany do opracowania strategii sportowo-biznesowej, konstruowania zdywersyfikowanego budżetu, przygotowania oferty sponsoringowej w formie Pitch Decku oraz wdrażania zasad zarządzania kryzysowego i komunikacji z pionem sportowym.

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
	Kursant konstruuje budżet klubu z uwzględnieniem dywersyfikacji przychodów.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Beneficjent zarządza finansami i administracją w sporcie.	Słuchacz identyfikuje ryzyka prawne i odpowiedzialność zarządu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wskazuje metody pozyskiwania środków z JST i programów ministerialnych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik profesjonalizuje działania marketingowe i sponsoringowe.	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
	Kursant projektuje działania angażujące społeczność lokalną (Matchday Experience).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik optymalizuje procesy operacyjne i zarządzanie ludźmi.	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 i kompetencje

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

Moduł I: Strategiczne fundamenty i struktura klubu – Budowanie wizji i misji organizacji sportowej, określanie kierunków rozwoju oraz zależności między strategią sportową i biznesową. Omówienie struktury ról i procesów w klubie, zakresów odpowiedzialności oraz sposobów diagnozowania potencjału organizacji i jej zasobów.

Moduł II: Zarządzanie finansami i uwarunkowaniami prawnymi – Budżetowanie działalności klubu, identyfikowanie i planowanie źródeł przychodów oraz optymalizacja kosztów operacyjnych. Omówienie form prawnych prowadzenia działalności sportowej, zakresu odpowiedzialności oraz możliwości pozyskiwania środków z jednostek samorządu terytorialnego.

Moduł III: Marka, marketing i sponsoring – Budowanie marki klubu i wykorzystywanie storytellingu w komunikacji. Przygotowanie i sprzedaż oferty sponsoringowej, tworzenie piramidy sponsoringowej oraz pakietów sponsorskich. Planowanie działań związanych z dniem meczowym oraz rozwijanie relacji i zaangażowania kibiców.

Moduł IV: Zarządzanie operacyjne, komunikacja i narzędzia wspierające – Delegowanie zadań i organizacja współpracy z pionem sportowym. Zarządzanie komunikacją kryzysową w środowisku sportowym, wykorzystywanie narzędzi CRM oraz tworzenie planu działań wspierającego organizację i rozwój klubu.

Walidacja – Weryfikacja osiągnięcia efektów uczenia się przez osobę odpowiedzialną za proces walidacji, odrębną od osoby prowadzącej szkolenie.

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	18-11-2027	09:00	10:30	01:30
2 z 21 Strategia sportowa vs biznesowa	Zajęcia	Maciej Wojdyło	18-11-2027	10:30	12:30	02:00
3 z 21 -	Przerwa	-	18-11-2027	12:30	13:30	01:00
4 z 21 Struktura ról i procesy w klubie	Zajęcia	Maciej Wojdyło	18-11-2027	13:30	15:30	02:00
5 z 21 Diagnoza potencjału organizacji	Zajęcia	Maciej Wojdyło	18-11-2027	15:30	17:00	01:30
6 z 21 Budżetowanie i źródła przychodów	Zajęcia	Maciej Wojdyło	19-11-2027	09:00	10:30	01:30
7 z 21 Optymalizacja kosztów operacyjnych	Zajęcia	Maciej Wojdyło	19-11-2027	10:30	12:30	02:00
8 z 21 -	Przerwa	-	19-11-2027	12:30	13:30	01:00
9 z 21 Formy prawne i odpowiedzialność	Zajęcia	Maciej Wojdyło	19-11-2027	13:30	15:30	02:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 21 Pozyskiwanie środków z JST	Zajęcia	Maciej Wojdyło	19-11-2027	15:30	17:00	01:30
11 z 21 Marka klubu i storytelling	Zajęcia	Maciej Wojdyło	25-11-2027	09:00	10:30	01:30
12 z 21 Sprzedaż oferty sponsoringowej	Zajęcia	Maciej Wojdyło	25-11-2027	10:30	12:30	02:00
13 z 21 -	Przerwa	-	25-11-2027	12:30	13:30	01:00
14 z 21 Piramida i pakiety sponsorskie	Zajęcia	Maciej Wojdyło	25-11-2027	13:30	15:30	02:00
15 z 21 Matchday i relacje z kibicami	Zajęcia	Maciej Wojdyło	25-11-2027	15:30	17:00	01:30
16 z 21 Delegowanie i pion sportowy	Zajęcia	Maciej Wojdyło	26-11-2027	09:00	10:30	01:30
17 z 21 Komunikacja kryzysowa w sporcie	Zajęcia	Maciej Wojdyło	26-11-2027	10:30	12:30	02:00
18 z 21 -	Przerwa	-	26-11-2027	12:30	13:30	01:00
19 z 21 Narzędzia CRM i plan działań	Zajęcia	Maciej Wojdyło	26-11-2027	13:30	15:00	01:30
20 z 21 -	Walidacja	-	26-11-2027	15:00	16:00	01:00
21 z 21 Feedback i podsumowanie	Zajęcia	Maciej Wojdyło	26-11-2027	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 Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	6 985,60 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 985,60 PLN
Koszt osobogodziny brutto	218,30 PLN
Koszt osobogodziny netto	218,30 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: Livewebinar

b) minimalne wymagania sprzętowe:

- - komputer stacjonarny, laptop, tablet lub inne urządzenie mobilne;
  - głośniki i mikrofon - wbudowane, wejście USB lub bezprzewodowe Bluetooth;
  - kamerka 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