

Программа повышения квалификации «Маркетинг в спорте»

Цель: получение теоретических знаний, аналитических ресурсов и практических навыков, необходимых для эффективного взаимодействия с потенциальными партнерами (спонсорами, лицензиатами) в процессе привлечения дополнительных внебюджетных средств для достижения целей организации.

Категория слушателей: руководители, заместители руководителей спортивно-физкультурных организаций (спортивных клубов, федераций, лиг); организаторы и кураторы спортивных мероприятий и проектов; коммерческие директора, директора по маркетингу, специалисты по маркетингу, рекламе, бренду и развитию организаций спортивной и околоспортивной сферы.

Продолжительность: обучения: 72 ауд. часа

Планируемый срок обучения: 5-19 апреля 2021 года

Стоимость: 9000 рублей

Документ, выдаваемый после окончания:

Удостоверение государственного образца о повышении квалификации.

Структура программы обучения:

Модуль 1. Привлечение спонсоров.

- 1.1 Привлечение спонсоров, включая подходы к выбору и поиску партнеров
- 1.2 Подготовка презентационных материалов для переговоров, разработка спонсорских пакетов
- 1.3 Рекламные возможности и спонсорские активации
- 1.4 Технологии заключения и сопровождения спонсорских договоров
- 1.5 Принципы формирования отчетности для спонсоров.

Модуль 2. Доход от продажи сувенирно-лицензионной продукции.

- 2.1 Основы и этапы разработки лицензионной программы, продажи
- 2.2 Критерии выбора потенциальных лицензиатов. Права, предоставляемые лицензиатам.
- 2.3 Ключевые принципы создания ассортиментной линейки лицензионной продукции
- 2.4 Технологии заключения лицензионных договоров. Отчетность и ее анализ.

Модуль 3. Эффективная коммуникация и управление переговорами

- 3.1. Бизнес-коммуникации как фактор эффективности спортивного менеджмента
- 3.2. Социально-психологические аспекты бизнес – коммуникаций в привлечении спонсоров
- 3.3. Эффективные переговоры и работа с возражениями.