



EMPOWER YOUR VISION

PROGRAMMA EXECUTIVE IN MANAGEMENT DELLO SPORT

SETTEMBRE – NOVEMBRE 2019

In collaborazione con



GESTIONE CONI SERVIZI

Media Partner

SDABOCCONI.IT/PEMS

La Gazzetta dello Sport
Tutto il rosa della vita

PROGRAMMA EXECUTIVE IN MANAGEMENT DELLO SPORT

Il sistema sportivo sta vivendo un profondo cambiamento che suggerisce un crescente fabbisogno di competenze manageriali, sia in ambito dilettantistico che professionistico, al fine di generare in modo integrato risultati sportivi, culturali e di sostenibilità economico-finanziaria. Le nuove tecnologie e i media stanno cambiando le logiche di funzionamento e di gestione delle organizzazioni sportive. Diventa quindi indispensabile una strategia orientata alla mappatura e alla soddisfazione dei diversi portatori d'interesse, sapendo valorizzare al tempo stesso il territorio e la dimensione internazionale di uno sport. Il Programma Executive in Management dello Sport consente di comprendere le logiche e gli strumenti a disposizione di un manager sportivo per generare valore all'interno di un'organizzazione o di un territorio, nonché per saper motivare e valorizzare le persone che operano all'interno del sistema sport.

DINO RUTA | SDA Professor di Leadership e Sport Management, Responsabile Sport Knowledge Center



AI DIRIGENTI E MANAGER CHE OPERANO IN AMBITO SPORTIVO SEMPRE PIÙ VIENE RICHIESTA LA CAPACITÀ DI AFFIANCARE ALLE TRADIZIONALI COMPETENZE FUNZIONALI E TECNICHE, LA CAPACITÀ DI COMPRENDERE LE LOGICHE E LE DINAMICHE MANAGERIALI CHE GUIDANO LE DECISIONI STRATEGICHE DI UN'ORGANIZZAZIONE SPORTIVA.

DINO RUTA | SDA Professor di Leadership e Sport Management, Responsabile Sport Knowledge Center



L'ESPERIENZA FORMATIVA

FORMAZIONE
IN AULA

MEETING
SPORT LEADERS

FIELD VISIT

ACTION PLAN
INDIVIDUALE

Il programma ha una durata complessiva di 13 giornate formative (full time), prevede un mix di attività che hanno l'obiettivo di rafforzare e strutturare le conoscenze manageriali dei partecipanti e di sviluppare le capacità gestionali e relazionali concretamente necessarie a manager e dirigenti dello sport, impegnati in società professionistiche e dilettantistiche, di grandi e piccole dimensioni, al fine di organizzare eventi di profilo territoriale o internazionale.

FORMAZIONE IN AULA

I MODULO

LA DIMENSIONE EDUCATIVA ED ECONOMICA DELLO SPORT

- Le dimensioni di risultato delle organizzazioni sportive.
- Il valore educativo dello sport.
- La gestione degli stakeholders.
- Il funzionamento delle organizzazioni sportive e i modelli di governance.
- Valutazioni e analisi di bilancio per le organizzazioni sportive.

II MODULO

GLI STRUMENTI PER CREARE VALORE

- Il processo di pianificazione strategica per le organizzazioni sportive.
- Analisi del consumatore e leve di marketing nello sport.
- Le partnership commerciali.
- La tecnologia e le opportunità di marketing.
- La valorizzazione del prodotto sportivo.

III MODULO

LA GESTIONE DEGLI EVENTI E DEGLI IMPIANTI SPORTIVI

- L'ideazione e la gestione di un evento sportivo.
- I principi guida per la valorizzazione di un impianto sportivo.
- La predisposizione del piano economico-finanziario di un impianto e di un evento.

IV MODULO

IL VALORE DELLE PERSONE E DELL'ORGANIZZAZIONE

- Le determinanti delle prestazioni individuali e organizzative.
- Come strutturare un'organizzazione sportiva: la definizione dei ruoli e la valorizzazione delle competenze.
- La gestione delle risorse umane: motivazioni e competenze per prestazioni individuali e di squadra.
- Come sviluppare il proprio modello di leadership.
- L'impatto della tecnologia sulle competenze e sull'organizzazione.

MEETING SPORT LEADERS

Nell'ambito del programma sono previsti appositi spazi per confrontarsi su esperienze aziendali concrete, nazionali ed internazionali, attraverso incontri con i principali leader dello sport management.

FIELD VISIT

Le Field Visit permetteranno ai partecipanti di incontrare il management di organizzazioni sportive per condividere pratiche manageriali e discutere delle principali sfide nell'integrazione dei risultati culturali, sportivi e finanziari. Rappresentano, pertanto, un'occasione per visitare un contesto sportivo di eccellenza, incontrare il management al fine di apprendere pratiche innovative.

ACTION PLAN INDIVIDUALE

Nel corso del programma, ciascun partecipante è invitato a svolgere un piano individuale di azioni da intraprendere nel proprio contesto (Action Plan), come principale meccanismo di trasferimento delle conoscenze acquisite durante il programma formativo al proprio contesto professionale di riferimento. L'Action Plan consiste nello sviluppo dei seguenti punti:

- La definizione degli obiettivi professionali.
- L'analisi della situazione.
- La definizione delle possibili linee di azione.
- La valutazione delle linee di azione in base alle iniziative da svolgere e agli impatti generabili, quindi la selezione di quella ritenuta preferibile.
- L'indicazione di una proposta concreta di soluzioni al problema manageriale, che specifichi le risorse necessarie, i tempi previsti, i processi chiave da gestire, le responsabilità nell'esecuzione di tali processi ecc...

Ciascun partecipante riceverà indicazioni dalla faculty SDA Bocconi sull'impostazione dell'Action Plan, al fine di presentarlo ai colleghi di corso nell'ultimo giorno del programma.

DESTINATARI

Il programma si rivolge a:

- Persone con esperienza nella gestione di istituzioni e società sportive professionistiche e dilettantistiche (federazioni, leghe, comitati organizzatori, società e associazioni tra società sportive).
- Persone che operano all'interno di enti territoriali che si pongono l'obiettivo di generare sviluppo economico (es. turistico), culturale e sociale su un territorio attraverso eventi o impianti sportivi.
- Persone che operano in imprese che investono nello sport (sponsor, organizzatori di eventi) o considerano lo sport come un elemento sociale e culturale in grado di generare valore per l'impresa stessa.
- Atleti ed ex atleti che vogliono formarsi per affrontare al meglio la propria carriera manageriale dopo quella agonistica.
- Manager aziendali, appassionati ed esperti di sport, che vorrebbero mettere a disposizione le loro competenze in questo settore.

OBIETTIVI

Il programma intende supportare il crescente fabbisogno di competenze manageriali nello sport al fine di:

- Saper gestire lo sport dilettantistico e professionistico perseguendo allo stesso tempo risultati sportivi, culturali e di sostenibilità economico-finanziaria.
- Creare le condizioni organizzative e finanziarie per lo sviluppo della pratica sportiva valorizzando le relazioni con i principali portatori d'interesse del sistema sport.
- Essere continuamente aggiornati sulle criticità gestionali e le sfide del contesto competitivo nel quale operano le organizzazioni sportive.
- Comprendere quali sono le logiche e gli strumenti a disposizione di un manager sportivo per generare valore all'interno di un'organizzazione o contesto sociale.
- Saper motivare e valorizzare le persone che operano all'interno del sistema sport.



IL PROGRAMMA EXECUTIVE IN MANAGEMENT DELLO SPORT È UN'ESPERIENZA FORMATIVA IN CUI SI AFFRONTA LO SPORT IN MODO COSTRUTTIVO. LA SEQUENZA DEI TEMI TRATTATI DELINEANO UN METODO UTILE E APPLICABILE NEL MONDO LAVORATIVO E NON. SENTO DI ESSERE CRESCIUTO ANCHE NEL RUOLO DI ATLETA.

PAOLO NICOLAI | Atleta professionista Beach Volley, Medaglia d'argento Olimpiadi Rio di Janeiro 2016

FACULTY

Marco Morelli

SDA Professor di Amministrazione, Controllo, Finanza Aziendale e Immobiliare.

Antonio Palmieri

SDA Professor di Strategia e Imprenditorialità.

Deborah Raccagni

SDA Professor di Marketing.

Davide Reina

SDA Professor di Marketing.

Giuseppe Rizzello

AEG Sports, Venue Manager e SDA Collaborator.

Dino Ruta

SDA Professor di Leadership e Sport Management. Responsabile dello Sport Knowledge Center di SDA Bocconi. Direttore scientifico dell'International Master in Management, Law and Humanities of Sport, Center for International Studies in Sports (CIES) e FIFA. Direttore del Programma.

TESTIMONI DELLE PASSATE EDIZIONI

Maurizia Cacciatori

Campionessa di Pallavolo.

Sandro Campagna

Allenatore della Nazionale Italiana di Pallanuoto.

Ciro Ferrara

Campione di calcio.

Alessandra Marzari

Presidente, Consorzio Vero Volley.

Alberto Miglietta

Amministratore Delegato, Sport e Salute SpA.

Simone Santini

Head of Sales, Adidas Group.

Gianni Valenti

Vice-Direttore Vicario, La Gazzetta dello Sport.

Javier Zanetti

Vice President, FC Internazionale.

INFORMAZIONI

SEDE

SDA Bocconi School of Management
Via Bocconi 8, 20136 Milano.

ORARIO DI LAVORO

9.00 - 17.30

CALENDARIO

I modulo: 24-27 settembre 2019

II modulo: 14-16 ottobre 2019

III modulo: 4-6 novembre 2019

IV modulo: 27-29 novembre 2019

Lezioni fuori sede: 25 settembre, 4 novembre e 6 novembre 2019
(le date delle visite possono variare)

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

€ 5.900 + IVA

Comprensiva del materiale didattico.

DIRETTORE DEL PROGRAMMA

Dino Ruta - dino.ruta@unibocconi.it

ATTESTATO

Al termine di ciascuna iniziativa verrà rilasciato un attestato di formazione

ORIENTAMENTO

Pilar Agüero

tel. +39 02 5836.3161 - p.aguero@sdabocconi.it

PRE-ISCRIZIONI E ISCRIZIONI

Per partecipare al programma è richiesto di effettuare una preiscrizione tramite email, allegando il proprio Curriculum Vitae. Tramite la preiscrizione il candidato richiede di partecipare all'iniziativa e invia il proprio CV, affinché SDA Bocconi possa valutare l'opportunità della sua partecipazione rispetto agli obiettivi formativi del programma. Le preiscrizioni possono essere inviate al seguente recapito:

Lorella Binetti - lorella.binetti@sdabocconi.it

Una volta ricevuto un riscontro positivo da parte di SDA Bocconi, il candidato può formalizzare l'iscrizione al programma tramite form online alla pagina del programma. Il numero massimo dei partecipanti è programmato. Per maggiori informazioni sulle modalità di partecipazione è possibile contattare **Lorella Binetti**
lorella.binetti@sdabocconi.it - tel. +39 02 5836.6866

AGEVOLAZIONI

www.sdabocconi.it/agevolazioni

FORMAZIONE FINANZIATA

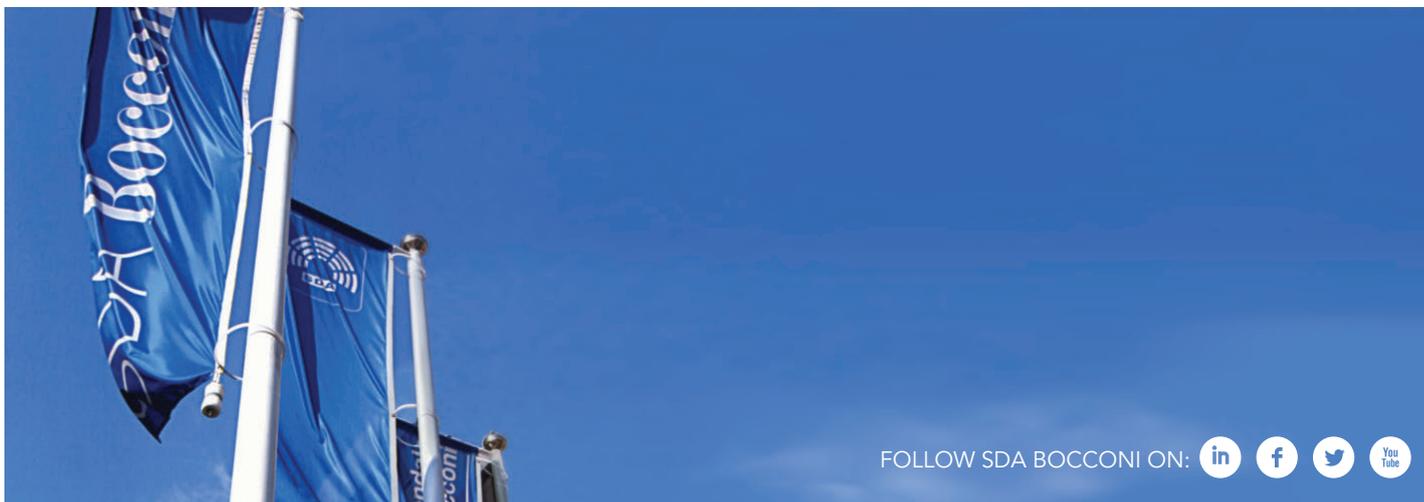
Imprese e Organizzazioni possono trovare risorse per la formazione dei propri dipendenti nei Fondi Paritetici Interprofessionali, che finanziano piani formativi individuali, aziendali, settoriali e territoriali.



SDA Bocconi ha deciso di offrire a tutte le donne uno sconto del 20% su tutti i programmi di formazione executive* di Scuola per un intero anno (dal 9 marzo 2019 all'8 marzo 2020) per rafforzare le loro competenze manageriali e per favorire la crescita della loro carriera. TUTTI I DETTAGLI SU: SDABOCCONI.IT/DONNE

* La presente promozione è valida solo per i programmi di formazione Open

Tutti i prezzi sono da considerarsi escluso IVA. Le informazioni e i dati qui contenuti sono aggiornati al momento della stampa e possono subire cambiamenti.



FOLLOW SDA BOCCONI ON: [in](#) [f](#) [t](#) [You Tube](#)

SDA Bocconi School of Management è leader nella formazione manageriale da oltre 40 anni. La sua mission è quella di contribuire alla crescita delle persone, delle aziende e delle istituzioni promuovendo la cultura manageriale, le conoscenze e le capacità di innovazione. A questo concorrono programmi MBA, Master Executive e Specialistici, Programmi Executive e Progetti Formativi su Misura, Ricerca applicata, Osservatori e Centri di Eccellenza settoriali - un'offerta formativa rivolta a professionisti di tutto il mondo e di tutti i settori economici.

SDA Bocconi è tra le prime Business School in Europa e tra le poche ad aver ottenuto il triplo accreditamento - EQUIS, AMBA e AACSB - che la pone nell'élite delle Business School mondiali. Scegliere SDA Bocconi a Milano vuol dire scegliere un contesto stimolante nella capitale imprenditoriale, industriale e finanziaria d'Italia, una porta d'accesso all'Europa, un mondo di contatti e di opportunità. Inoltre Milano significa anche cultura, moda, design, gusto e arte del vivere.

SDA Bocconi ha inoltre lanciato un hub pan-asiatico con l'apertura di SDA Bocconi Asia Center, con l'obiettivo di potenziare la sua presenza globale.

ACCREDITATIONS



AACSB International
The Association to Advance Collegiate Schools of Business



European Quality Improvement System



Association of MBAs
MBA provision accredited



The Italian Association for Management Education Development
Full-Time MBA accredited
Executive MBA accredited



Quality Management System Certification ISO 9001:2008
Financed Projects Service Centre

ACADEMIC/PROGRAM PARTNERSHIP AND CERTIFICATIONS



Chartered Alternative Investment Analyst Association @ Academic Partner



CFA program partner of CFA Institute
MCF program accredited



PMI-Project Management Institute Registered Education Provider

MEMBERSHIPS



European Foundation for Management Development



The Association to Advance Collegiate Schools of Business



The Academy of Business in Society



Partnership in International Management



Community of European Management Schools and International Companies



The Italian Association for Management Education Development



Member of PRME
Principles for Responsible Management Education



Member of GNAM
Global Network for Advanced Management

RANKINGS

Financial Times
Bloomberg Businessweek
The Economist - Which MBA?
Forbes
Espansione
QS