

Najbardziej  
specjalistyczne  
i merytoryczne  
szkolenie  
sportowe

# NOWOCZESNY MARKETING I SPONSORING SPORTOWY

Szkolenie

Co trzeba wiedzieć w ostatnim roku przed EURO 2012 ?  
Jak zwiększać efektywność działań sponsoringowych ?

Wśród prelegentów m.in. :

Grzegorz Kita  
Prezes Zarządu  
Sport Management Polska

Prof. dr. hab. Andrzej Sznajder  
Kierownik Studium Marketingu  
Sportowego  
Szkoła Główna Handlowa

Adam Czarnecki  
Wiceprezes Zarządu  
ARC Rynek i Opinia

Konrad Opalski  
Bird&Bird, Sports Law Experts

Dariusz Szpakowski  
Dziennikarz i komentator  
telewizyjny

- ▶ dlaczego sport to skuteczna platforma komunikacyjna
- ▶ jak efektywnie inwestować w reklamę sportową
- ▶ Areny sportowe – komercyjne świątynie XXI wieku
- ▶ jak uzyskać przewagę konkurencyjną używając do tego celu "sprytnych" narzędzi sportowych
- ▶ dlaczego siatkówka jest popularniejsza od koszykówki a Artur Boruc od Tomasa Adamka
- ▶ jak zbudować profesjonalny program sponsoringowy
- ▶ rafa sponsoringowe – 37 case studies



Program i zakres merytoryczny szkolenia został autorsko przygotowany przez Grzegorza Kitę, eksperta i prekursora rozwoju rynku marketingu sportowego w Polsce

Patroni Medialni

09:30 - 10:00 Rejestracja i poranna kawa

**10:00 – 10:40 Wprowadzenie. Fascynacja sportem. Sport i emocje.  
Narodowe sukcesy i niezapomniane chwile.**

- ▶ Dlaczego ludzie kochają sport
- ▶ Emocje fundamentem marketingu sportowego
- ▶ Niezapomniane wydarzenia sportowe – epokowe sukcesy i narodowa dumą
- ▶ Sekrety transmisji telewizyjnych i radiowych
- ▶ Sport „od kuchni” - widziany oczyma komentatora sportowego

**Prelegent : Dariusz Szpakowski, Dziennikarz i komentator telewizyjny.**

**10:40 - 11:20 Sport – dlaczego warto ?**

- ▶ Dotychczasowe formy reklamy stają się nieefektywne
- ▶ Dlaczego najbogatsi Polacy kupują kluby piłkarskie?
- ▶ Co powoduje, że wśród sponsorów sportu można znaleźć tak różnorodne firmy jak koncerny budowlane, linie lotnicze, dostawcy gazu, wytwórcy ketchupu a nawet producenci szkieł kontaktowych
- ▶ Areny sportowe – komercyjne świątynie XXI wieku
- ▶ Emocje, emocje, emocje....
- ▶ Ocena rynku sponsoringu w Polsce
- ▶ Sponsoring na świecie i w Europie

**Prelegent : Grzegorz A. Kita, Prezes Zarządu,  
Sport Management Polska { [www.sportmanagement.pl](http://www.sportmanagement.pl) }**

11:20 Przerwa na kawę

**11:30 – 12:15 Sponsoring – zagadnienia podstawowe**

- ▶ Transfer emocji czyli co jest istotą sponsoringu ?
- ▶ Jak dokonać transferu wizerunku?
- ▶ Dlaczego sponsoring jest skuteczny? Efekt aureoli, środowisko emocji, wdzięczność, styl życia.
- ▶ Przewagi konkurencyjne i atuty sponsoringu
- ▶ Praktyczne wskazówki wypływające z podziału rodzajów sponsoringu
- ▶ Współczesny rozwój sponsoringu

**Prelegent : Prof. dr. hab. Andrzej Sznajder, Kierownik Studium Marketingu Sportowego  
Szkoła Główna Handlowa { [www.sgh.waw.pl](http://www.sgh.waw.pl) }**

**12:15 – 13:00 Zainteresowanie sportem - analizy i badania sportowe. Dane o sporcie.**

- ▶ Zainteresowanie Polaków sportem
- ▶ Kim jest kibic ? - wiek, zamieszkanie, dochody, wykształcenie
- ▶ Kibic jako konsument – jakimi produktami się interesuje?
- ▶ Popularność dyscyplin
- ▶ Zauważalność sponsorów w sporcie
- ▶ Najpopularniejsi polscy sportowcy

**Prelegent : Adam Czarnecki, Wiceprezes Zarządu,  
ARC Rynek i Opinia { [www.arc.com.pl](http://www.arc.com.pl) }**

13:00 Przerwa na lunch

**13:45 - 15:15 Błędy i rafa sponsoringowe. Jakie zagadnienia wpływają na efektywność i sukces sponsoringu sportowego? 37 case studies.**

- ▶ Główne etapy programu sponsoringowego
- ▶ Schemat ciekłej rury
- ▶ 28 rafa sponsoringowych, 37 case studies
- ▶ Timing sponsorski
- ▶ Zbieżność atrybutów w działaniach sponsoringowych
- ▶ Czy sponsor ma wpływ na wynik sportowy ?
- ▶ Pańskie oko konia tuczy - jak dbać o swoje interesy ?
- ▶ Nośnikowa specyfika obiektów i dyscyplin czyli jak naprawdę być widocznym
- ▶ Sponsoring produktu sportowego czy sponsoring kibica?
- ▶ Rola PR-u w sukcesie sponsoringowym

**Prelegent : Grzegorz A. Kita, Prezes Zarządu,  
Sport Management Polska { [www.sportmanagement.pl](http://www.sportmanagement.pl) }**

**15:15 - 16:00 Współpraca sponsorzy – podmioty sportowe.**  
**Warsztat, rozmowa i dyskusja.**

- ▶ Jak układa się współpraca pomiędzy sportowcami a sponsorami
- ▶ Punkt widzenia podmiotu sponsorowanego
- ▶ O czym warto pamiętać podczas wspólnych działań
- ▶ Jak sportowcy znoszą obowiązki, które wynikają z umów sponsorskich
- ▶ Czy sponsor ma wpływ na wynik sportowy ?
- ▶ Jak doprowadzić do idealnej współpracy pomiędzy sportowcem a sponsorem

**Uczestnicy:**

**Tomasz Majewski**

**mistrz olimpijski z Pekinu 2008 w pchnięciu kulą, wicemistrz świata z Berlina 2009**

**Marek Tronina, główny organizator i Dyrektor Maratonu Warszawskiego**

**{ [www.maratonwarszawski.com](http://www.maratonwarszawski.com) }**

16:00 Przerwa na kawę

**16:15 -17:00 Podstawy prawa marketingu sportowego**

- ▶ Podstawowe akty prawa sportowego
- ▶ Nowa ustawa o sporcie
- ▶ Prawo do wizerunku sportowca
- ▶ Ochrona praw sponsorów przy wielkich imprezach sportowych

**Prelegent : Konrad Opalski**

**Bird&Bird, Sports Law Experts { [www.twobirds.com](http://www.twobirds.com) }**

**17:00 – 17:30 Indywidualne pytania i konsultacje dodatkowe**

# FORMULARZ ZGŁOSZENIOWY - SZKOLENIE NOWOCZESNY MARKETING I SPONSORING SPORTOWY

1	Termin	27 styczeń 2011 (czwartek)
2	Miejsce	Warszawa. Hotel Kyriad Prestige ul. Towarowa 2. (tel {22} 582 75 00) <a href="http://www.kyriadprestige.com.pl">www.kyriadprestige.com.pl</a>
3	Koszt udziału	1700 zł + 23% VAT (za jedną osobę)

## 1. Dane płatnika (zgłaszającego) – dane do faktury VAT

*prosimy wypełniać czytelnie oraz pismem drukowanym lub w wersji elektronicznej*

nazwa firmy		NIP
.....		.....
siedziba firmy (1.kod pocztowy, 2.miejscowość, 3.ulica, 4.nr domu, 5.nr lokalu)		
.....		
.....	.....	.....
telefon kontaktowy	fax	e-mail

## 2. Dane osobowe uczestnika kursu

*prosimy wypełniać czytelnie oraz pismem drukowanym lub w wersji elektronicznej*

	Imię i nazwisko	Stanowisko	Telefon kontaktowy <small>tel.komórkowy</small>
1.			
2.			
3.			

## 3. WARUNKI ZGŁOSZENIA

3.1. Warunkiem uczestnictwa w szkoleniu jest przesłanie zgłoszenia na nr. faxu (22) 353 85 77 lub zeskanowanego zgłoszenia na adres e-mail: [biuro@sportmanagement.pl](mailto:biuro@sportmanagement.pl) oraz dokonanie na 7 dni przed rozpoczęciem szkolenia opłaty w wysokości 1.700 zł + 23% VAT (lub jej odpowiedniej wielokrotności w wypadku uczestnictwa kilku osób z jednej firmy) na konto firmy:

**Sport Management Polska Grzegorz Kita**

**Bank Millennium S.A. - nr konta: 17 1160 2202 0000 0000 4950 6485**

3.1.1. Po otrzymaniu zgłoszenia wystawiona zostanie faktura pro forma, która zostanie przesłana na podany numer faksu.

3.2 Przy odwołaniu zgłoszenia później niż na 7 dni przed datą rozpoczęcia szkolenia opłata za uczestnictwo nie podlega zwrotowi. Zgłoszony uczestnik ma prawo do przeniesienia swego zgłoszenia na następny termin o ile istnieje taka możliwość, ale nie później niż na 7 dni przed rozpoczęciem szkolenia. Możliwe jest również zastępstwo zgłoszonego uczestnika. Nie odwołanie zgłoszenia i nie wzięcie udziału w szkoleniu spowoduje obciążenie pełnymi kosztami uczestnictwa. Odwołanie zgłoszenia i zmiana jego terminu wymaga formy pisemnej. 3.3 Ze względu na ograniczoną liczbę uczestników decyduje kolejność zgłoszeń. 3.4 Cena szkolenia obejmuje wyłącznie: przeprowadzenie szkolenia, zapewnienie sali wykładowej, obiad oraz przerwy kawowe, materiały szkoleniowe. 3.5 Cena szkolenia nie zawiera kosztów dojazdu oraz noclegów i pobytu uczestników. 4. SMP zastrzega sobie prawo ewentualnych zmian w programie, zmiany miejsca szkolenia a także zmiany prelegentów, w tym w szczególności przedstawicieli świata sportu. 5. Oświadczam że jestem płatnikiem VAT i jestem uprawniony do otrzymywania faktur VAT. Upoważniam Sport Management Polska (SMP) (NIP 654-000-30-28) do wystawienia faktury VAT bez mojego podpisu. Faktura VAT zostanie wystawiona po otrzymaniu opłaty kosztów uczestnictwa. 6. Wyrażam zgodę na przetwarzanie przez SMP moich danych osobowych zgodnie z przepisami ustawy o ochronie danych osobowych. 7. Oświadczam, że zapoznałem się z warunkami uczestnictwa, wyrażam na nie zgodę oraz zobowiązuję się do opłaty kosztów uczestnictwa.

.....  
data

.....  
pieczętka

.....  
podpis osoby upoważnionej