

## Corso

# Management di organizzazioni sportive (livello base)

Edizione 2012

Repubblica  
e Cantone Ticino  
Dipartimento  
dell'educazione  
della cultura  
e dello sport  
Divisione  
della formazione  
professionale



Lugano  
Chiasso  
Zurigo

Milano  
Roma  
Londra

Piazza Indipendenza 3  
CH – 6830 Chiasso

Tel +41 91 6953880  
Fax +41 91 6953881

[www.srigroup.ch](http://www.srigroup.ch)

“

La scelta di proporre un corso in management delle organizzazioni sportive è nata dalla conoscenza del mondo sportivo e dalla constatazione di una lacuna formativa in tale ambito, con riferimento al territorio ticinese. Sulla base di queste considerazioni, nel 1994 abbiamo promosso un seminario formativo sviluppato su una singola giornata, il successo riscontrato ci ha permesso di riproporlo anche nei 2 anni successivi. Nel 1997, grazie all'esperienza maturata e al forte consenso registrato, abbiamo ritenuto di poter lanciare con successo un corso articolato su più giornate. È nato così il corso di Management delle organizzazioni sportive.

Il corso ha l'obiettivo di formare e far crescere professionalità di tipo gestionale che sappiano portare strumenti e meccanismi efficaci all'interno delle rispettive associazioni/organizzazioni sportive.

Il superamento dell'esame dà diritto al diploma di "Management di organizzazioni sportive" (livello base) rilasciato da Swiss Olympic Association e dal DECS. ”

Fabio Corti



Direttore del corso

**Sede del corso:**

Gioventù e Sport  
Centro Sportivo Torretta  
6500 Bellinzona

**Segretariato e direzione del corso:**

SRI Group SA  
Piazza Indipendenza 3  
6830 Chiasso  
Tel. 091 695 38 80  
Fax 091 695 38 81  
@ : [ask@srigroup.ch](mailto:ask@srigroup.ch)



SRI Group è certificata



## □ A chi si rivolge

Il corso è rivolto a tutti coloro che operano o intendono operare, a livello dirigenziale, in aziende, associazioni, organizzazioni non profit di tipo sportivo.

Si rivolge in particolare a:

- presidenti e membri di comitato di associazioni sportive,
- sportivi,
- studenti di scuole superiori con orientamento sportivo,
- neo-laureati interessati ad approfondire temi di management dello sport,
- persone attive in ambito commerciale nel settore sportivo,
- dipendenti pubblici operanti in ambito sportivo (es. dicastero sport a livello municipale),
- responsabili marketing, comunicazione e/o sponsoring operanti in realtà aventi interessi in ambito sportivo.

## □ Obiettivi

Il corso ha l'obiettivo di incrementare la qualità gestionale all'interno delle società e delle organizzazioni sportive. Frequentando il corso, il partecipante al termine del ciclo formativo, sarà in grado di:

- Applicare alla propria realtà di provenienza meccanismi e strumenti gestionali professionali ed al passo con i tempi,
- Comprendere le dinamiche del mondo sportivo grazie al confronto con gli altri partecipanti al corso e alla condivisione dell'esperienza maturata nelle rispettive società/organizzazioni sportive,
- Creare un'importante rete di relazioni in ambito dirigenziale sportivo.

## □ Metodo d'insegnamento □

Il corpo insegnante è composto da docenti di estrazione universitaria e da esperti del settore sportivo.

Il corpo docente oltre ad offrire approfondimenti di tipo teorico e lo studio di casi pratici, gestisce il rapporto con i partecipanti in una logica di massimizzazione dell'interazione con la classe. L'obiettivo è quello di rispondere alle esigenze concrete dei partecipanti e di facilitare l'applicabilità delle nozioni apprese in aula alla realtà del singolo partecipante.

Ogni lezione è corredata dalla relativa documentazione, consegnata ad ogni partecipante dagli organizzatori del corso prima dell'inizio della lezione. Ulteriore materiale didattico è fruibile gratuitamente via internet.

La documentazione fornita permette allo studente di approfondire in modo autonomo le tematiche affrontate in aula.

La valutazione finale è articolata in 2 momenti di verifica: l'elaborazione di un lavoro di diploma e il sostenimento di un esame orale.

## □ Struttura del corso ■

Il corso è strutturato in tre fasi:

- lezioni in aula (da marzo a giugno)
- preparazione del lavoro di diploma (luglio – agosto)
- esame (settembre)

Le lezioni si svolgono nella giornata di sabato e sono suddivise in 2 momenti formativi distinti:

- 9.00 –12.00: approfondimento teorico
- 14.00- 17.00: lavoro di gruppo e sviluppo di casi pratici.

La partecipazione al corso prevede anche del lavoro di studio individuale. Il tempo da dedicare a tale attività varia in funzione del profilo del partecipante (curriculum formativo ed esperienza maturata).

*È possibile partecipare anche a singole giornate, ottenendo un attestato di partecipazione alla lezione seguita.*

## ■ Lavoro di diploma ed esame

Al termine delle lezioni, coloro che decideranno di sostenere l'esame, dovranno preliminarmente svolgere un lavoro di diploma. Il lavoro consiste in un approfondimento pratico relativo ad una delle tematiche trattate nel corso e preferibilmente applicato alla realtà sportiva del partecipante al corso. Il lavoro di diploma deve rispondere ai seguenti requisiti:

- Numero di pagine: da 20 a 30
- Numero di battute: da 40'000 a 60'000

L'esame si svolge in forma orale ed ha una durata di 45 minuti. Costituiscono materia d'esame, oltre al lavoro di diploma, i temi trattati in aula.

A coloro che non dovessero superare l'esame sarà rilasciato solo l'attestato di partecipazione.

## ■ Requisiti di ammissione al corso

Per accedere al corso, il candidato deve essere proposto da una società o organizzazione sportiva riconosciuta da Swiss Olympic Association.

Compatibilmente con il numero di posti disponibili, possono essere accettate candidature non rispondenti a tale requisito, questi candidati non potranno tuttavia beneficiare della sovvenzione e dovranno pertanto sostenere un costo di iscrizione supplementare.

## ■ Condizioni di rinuncia/abbandono

In caso di rinuncia o di abbandono del corso non è previsto il rimborso del costo di iscrizione al corso. La Direzione si riserva tuttavia la facoltà di valutare i singoli casi di rinuncia o di abbandono.

# PROGRAMMA DEL CORSO

## ■ 1a giornata

Prof. G. Fiorentini, *Università Bocconi di Milano*

### Principi di management

- Il manager dell'associazione non profit sportiva
- Il governo delle decisioni in un'associazione non profit sportiva
- Il ciclo di vita di un'associazione non profit sportiva
- Il rapporto con gli stakeholders
- I sistemi di trasmissione delle informazioni: la comunicazione interna
- L'importanza della qualità del servizio prodotto

## ■ 2a giornata

Prof. G. Fiorentini, *Università Bocconi di Milano*

### Organizzazione dell'associazione e gestione delle risorse umane

- Considerazioni sulla struttura dell'associazione
- Le diverse tipologie organizzative
- La programmazione del personale volontario
- Il reclutamento, la selezione e la formazione dei volontari
- Organizzazione e gestione dei volontari
- La gestione delle riunioni ed il lavoro di gruppo
- La motivazione dei volontari

## ■ 3a giornata

Paola Cella, *Università Bocconi di Milano*

### Programmazione e gestione finanziaria

- Caratteristiche e finalità dei sistemi di rilevazione contabile
- L'attività di programmazione e la formulazione del prezzo
- Analisi degli strumenti di programmazione e pianificazione strategica
- Le diverse tipologie di costi
- La valutazione dei costi di gestione
- L'analisi costi- benefici

# PROGRAMMA DEL CORSO

## ■ 4a giornata

Claudio Moro, *Fiduciaria Mega*  
Fabio Corti, *SRI Group SA*  
Marco Bignasca, *Gioventù e Sport*  
Giorgio Stanga, *Sport – Toto*

## ■ 5a giornata

Fabio Corti, *SRI Group SA*

## ■ 6a giornata

Prof. F. Manfredi, *Università Bocconi di Milano*

## ■ 7a giornata

Prof. F. Manfredi, *Università Bocconi di Milano*

### Struttura e dimensioni dello sport in Svizzera, finanziamento pubblico, normative e bilancio

- Il bilancio di un'associazione sportiva svizzera e l'assoggettamento IVA
- Swiss Olympic Association e la sua organizzazione
- Il finanziamento pubblico, G+S
- Lo sport in Svizzera – Sport Toto

### Il marketing delle associazioni sportive

- Il manager sportivo ed il marketing
- Il marketing strategico e il marketing operativo
- Il direct marketing

### Le sponsorizzazioni ed i grandi eventi

- Il marketing strategico nelle associazioni sportive
- Le sponsorizzazioni sportive
- Analisi del partner e del rapporto di partnership
- Il programma di relazione con le imprese come strumento di marketing strategico
- La strategia delle imprese nei confronti delle sponsorizzazioni sportive
- I grandi eventi

### La comunicazione esterna

- Le diverse tipologie di comunicazione
- Le relazioni esterne: i rapporti con la stampa
- La preparazione della notizia, le fotografie ed i video
- La conferenza stampa