

SPORTBETRIEBSWIRT

Dein **WELCOME** Paket

Check-In & Einführung in deinen Lehrgang, erste Schritte in deiner Lernwelt, erfolgreiche Methoden, wie du dein Zeit- & Selbstmanagement optimierst, wie du mit „Zeitfressern“ umgehst.

MODULE 1–8

1

EINFÜHRUNG

Der Sportmarkt im Überblick

Volkswirtschaftliche Bedeutung des Sports, Arbeitsmarkt Sport, Sportangebot/-nachfrage, Betriebsarten

2

BWL IM SPORT

Betriebswirtschaftslehre

Grundbegriffe, betriebliche Funktionen, Risikomanagement

Betriebliches Rechnungswesen im Sport

Begriffe und Grundlagen des Rechnungswesens, Deckungsbeitragsrechnung, Kosten- und Leistungsrechnung

Finanzierung und Controlling im Sport

Innen- und Außenfinanzierung, Budgetierung, Cash-Flow-Management

Rechnungswesen in der Praxis

Rechnungswesen, Buchführung, Controlling

Steuern

Besteuerung von Markterfolgen, Besteuerung von Verkehrsvorgängen, Lohnsteuer, Steuerbelastung, Gebühren

Unternehmensführung

Unternehmensführung, Planung und Organisation, Zielbildung

3

PERSONALMANAGEMENT & RECHT

Personalmanagement

Personalplanung, Personalbeschaffung, Personalführung und -entwicklung

Personalmanagement im Sport

Besonderheiten der Personalbeschaffung im Sportverein, Mitarbeiter im Sportverein

Recht

Rechtsfähigkeit, Vertragsrecht, Insolvenzrecht, Schuldrecht, HGB, Arbeitsrecht, Wettbewerbsrecht

Sportrecht

Veranstaltungs- und Vereinsrecht, Aspekte des Medien- und Urheberrechts, Sportgerichtsbarkeit

4

INSTRUMENTE & STRATEGIEN DER SPORTVERMARKTUNG

Grundlagen des Sportmarketings

Marketingziele und -strategien, Entwicklung von Marketingkonzepten und -plänen, Marketingtrends

Sportsponsoring

Formen des Sportsponsorings, Sponsorenakquise, Controlling

Vermarktungs- und Medienrechte im Sport

Arten von Marketing- und Medienrechten, Rechteinhaber, Rechtehandel, Rolle von Vermarktungsagenturen, Vermarktungsrechte

5

MEDIEN & KOMMUNIKATION

Medien- und Kommunikationsarbeit im Sport: Methoden und Instrumente

Relevante Aspekte der Medienarbeit im Sport

6

MANAGEMENT VON SPORTVEREINEN UND -VERBÄNDEN

Organisation und Finanzmanagement im Sportverein

Vereinswesen, Vereinsstrukturen, Finanzmanagement im Sport

Haushaltsplan: Planungs- und Steuerungsinstrument für Vereine

Rückschau und Maßnahmenplanung, Kostenschätzung, Vorstellung und Beschlussfassung, Finanzverwaltung, Gliederung

Marketing im Verein

Marketingziele und -strategien im Verein, strategische Analyse des Marketingumfelds, Marketingkonzept, Mitglieder-gewinnung und -bindung, Kooperationen

Social Media als Marketinginstrument für Sportvereine

Einsatzmöglichkeiten, Trends und Entwicklungen, Social-Media-Strategien

7

EVENTMANAGEMENT IM SPORT

Erfolgreiche Planung und Durchführung von Sportevents

Konzeption und Planung von Sportevents, Rechtliche Rahmenbedingungen, Budgetierung, Organisation und Durchführung, Hospitalitymanagement

Medien im Fokus: erfolgreiche Vermarktungsstrategien für Sportler und Events

Social Media, Influencer, Markenmanagement und -inszenierungen

8

DIGITALISIERUNG IM SPORTMANAGEMENT

Sport-Apps: Chancen & Risiken für den Sport-, Fitness- und Gesundheitsmarkt

Zugang zu neuen sportlichen Erlebniswelten, neue Betätigungsfelder für Sportvereine und -unternehmen, Leistungssteigerung und Konkurrenzfähigkeit im Profisport, neue Märkte: Apps auf Rezept, digitale Lösungen für das BGM

Erfolgreiche Digitalisierungsstrategien

Webseiten und Social-Media-Angebote, Customer Relationship Management, Angebotsgestaltung und -vermarktung, Sponsoringstrategien, Informationen und Austausch in Echtzeit, Erleben von Sportveranstaltungen durch digitale Anwendungen, z. B. Virtual-Reality-Brillen, Augmented-Reality-Apps, Sportwetten

Online-Marketing im Sport

SEO, Analytics, AdWords, Conversions, Tracking, Metasuche, Social-Media-Kanäle und deren Nutzungsmöglichkeiten, E-Commerce, Buchungs- und Bewerbungsplattformen

eSport – Vermarktungsszenarien von Unternehmen und Vereinen

Erschließung neuer Zielgruppen, Möglichkeiten der Internationalisierung, Vermarktungspotenzial von Events



DER ZEITLICHE LEHRGANGSABLAUF

MODULE 1–8

Monat	Studienbrief (SB)	Onlinetest (OT)	Projektstudie (PS)	Webinar (WEB) & Web-Based-Training (WBT)		Präsenzphase (PP)
Dein WELCOME Paket der Deutschen Sportakademie				WEB: Check-In-Webinar	WBT: Zeit- und Selbstmanagement	
1	SB 1: Der Sportmarkt im Überblick					
2	SB 2: Betriebswirtschaftslehre	OT 1: Betriebswirtschaftslehre im Sport				
3	SB 3: Betriebliches Rechnungswesen im Sport	OT 2: Betriebliches Rechnungswesen	PS 1: BWL-/Managementgrundlagen			
4	SB 4: Finanzierung und Controlling im Sport	OT 3: Finanzierung und Controlling		WEB 1: Rechnungswesen in der Praxis		PP 1: Unternehmenssimulation mit einem Planspiel <i>2 Tage</i>
5	SB 5: Steuern					
6	SB 6: Unternehmensführung	OT 4: Unternehmensführung				PP 2: Mitarbeiterführung & Kommunikation <i>1 Tag</i>
7	SB 7: Personalmanagement	OT 5: Personalmanagement		WEB 2: Personalmanagement im Sport		PP 3: Marketingkonzeption im Sport <i>1 Tag</i>
8	SB 8: Recht SB 9: Sportrecht	OT 6: Recht	PS 2: Recht und Personalmanagement			PP 4: Vereinsmanagement <i>2 Tage</i>
9	SB 10: Grundlagen des Sportmarketings					
10	SB 11: Sportsponsoring					
11	SB 12: Vermarktungs- und Medienrechte im Sport	OT 7: Sportmarketing				
12	SB 13: Medien- und Kommunikationsarbeit im Sport: Methoden und Instrumente	OT 8: Medien & Kommunikation				
13	SB 14: Organisation und Finanzmanagement im Sportverein			WEB 3: Haushaltsplan; Planungs- und Steuerungsinstrument für Vereine		
14	SB 15: Marketing im Verein	OT 9: Vereinsmarketing/-management	PS 3: Marketing/Vereinsmanagement	WEB 4: Social Media als Marketinginstrument für Sportvereine		
15	SB 16: Erfolgreiche Planung und Durchführung von Sportevents	OT 10: Sportveranstaltungen		WEB 5: Medien im Fokus: erfolgreiche Vermarktungsstrategien für Sportler und Events		
16		OT 11: Digitalisierungsmanagement		WEB 6: Sport-Apps: Chancen & Risiken für den Sport-, Fitness- und Gesundheitsmarkt WEB 7: Erfolgreiche Digitalisierungsstrategien in Sportunternehmen und -organisationen WEB 8: Online-Marketing im Sport: Tools, Anwendungen und Praxiswissen WEB 9: eSport – Vermarktungsszenarien von Unternehmen und Vereinen		

Die Präsenzphasen sind einzeln oder in Blöcken buchbar!

SPEZIALISIERUNG: MODULE A–C

WÄHLE HIER DEIN WAHLMODUL AUS!



WÄHLE AUS DEN FOLGENDEN
SPEZIALISIERUNGEN A–C DEIN WAHLMODUL.



FUSSBALLMANAGER/-IN

Neben betriebswirtschaftlichen Aspekten des Clubmanagements lernst du die Trends und Entwicklungen im Fußball kennen. Experten stellen das professionelle Spieler- und Athletenmanagement sowie Aspekte des Scoutings und der Spielanalyse vor.



TEAMMANAGER/-IN

Hinter jeder erfolgreichen Mannschaft steht ein Funktionsteam, das die Fäden in der Hand hält. Es organisiert den reibungslosen Spielbetrieb und die Rundum-Betreuung des Teams. Zentrale Inhalte sind dabei u. a. die Sportpsychologie und das mentale Training.



MANAGER/-IN VON SPORT-, FITNESS- UND GESUNDHEITSANLAGEN

Du erwirbst das Know-how, um kommerzielle Sport- und Fitnessanbieter von den ersten Planungsschritten bis hin zum operativen Betrieb zu managen. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf dem erfolgreichen Verkaufsgespräch.

DER ZEITLICHE LEHRGANGSABLAUF

WAHLMODUL A–C

Studienbrief (SB)	Webinar (WEB)	Projektstudie (PS)
A: FUSSBALLMANAGER/-IN		
SB A1: Trends und Entwicklungen im internationalen Fußballmanagement	WEB A1: Spielervermittlung und -transfer WEB A2: Spielanalyse & Scouting WEB A3: Das Lizenzierungssystem	PS A1: Eigener Themenvorschlag passend zum Wahlmodul
B: TEAMMANAGER/-IN		
SB B1: Organisation und Struktur des Spielbetriebs	WEB B1: Spielanalyse & Scouting WEB B2: Teamorganisation und -betreuung WEB B3: Sportpsychologie und mentales Training	PS B1: Eigener Themenvorschlag passend zum Wahlmodul
C: MANAGER/-IN VON SPORT-, FITNESS- UND GESUNDHEITSANLAGEN		
SB C1: Planung, Bau und Finanzierung von Sport- und Freizeitanlagen SB C2: Management von Sport- und Freizeitanlagen	WEB C1: Verkaufsgespräche im Sport	PS C1: Eigener Themenvorschlag passend zum Wahlmodul

ABSCHLUSSPRÜFUNG: KLAUSUREN