

Presentation av diplomutbildningen:

Sports Marketing Diploma

Upplägg Sport Marketing Diploma

Sports Marketing	Start	Feb 2018	Slut	Jan 2019
Varumärke & marknadskommunikation				
Sponsring	Avgift	90 000 kr (ink moms)	18 dagar 9 tillfällen	1 år / 51v.
Ekonomi och Juridik				
Sport Management				
Försäljning				
Examensarbete				

KORTA FAKTA:

- Fysiska träffar primärt måndagar kl. 10-18 och tisdagar kl. 08-15.
- Fysiska träffar genomförs (ca) var sjätte vecka.
- Utbildningsorter är Helsingborg och Stockholm.
- Handledningstid erbjuds deltagaren varje vecka.
- Start vid ≥ 6 deltagare.
- Caddie Sport&Business är utbildningsansvarig.

Kursupplägg

Block 1 – Sports Marketing

Sports Marketing
(SMA)

- 4 dagar, 2 tillfällen (2+2)

Varumärke och
marknadskommunikation
(VOM)

- 3 dagar, 2 tillfällen (2+1)

Sponsring
(SPR)

- 3 dagar, 2 tillfällen (2+1)

Centrala moment – Block 1

1. "Kartläggning och förståelse av deltagare och åskådares behov/krav."
2. "Identifiering av segment, målmarknader och varumärkesposition."
3. "Marknadsmixen och dess strategiska verktyg (pris, produkt, påverkan och plats)."
4. "Implementering, kontroll och utvärdering av "The Sports Marketing Process"."
5. "Kunskap om de interna och externa faktorer som påverkar köpprocessen."
6. "Varumärket som en strategisk resurs och dess olika funktioner."
7. "Marknadskommunikationens grunder, målkedjor samt kommunikationseffekter ."
8. "Så skapas och utvecklas ett starkt idrottsvarumärke över tid."
9. "Framtidens kommunikationslandskap - content marketing, social media, and digital marketing"
10. "Modern sponsring utifrån rättighetsinnehavarens perspektiv med fokus på värdeskapande."
11. "Så skapar rättighetsinnehavaren hållbar affärsnytta och samhällsnytta (CSR) idag."
12. "Modern sponsring utifrån sponsorköparens perspektiv med fokus på aktivering."
13. "Utformning av sponsoravtal, samt att mäta och analysera sponsringens effekter."

Kursupplägg

Block 2 – Sport Management och affärsmannaskap

Ekonomi och Juridik
(EOJ)

- 2 dagar, 1 tillfälle

Sport Management
(SPM)

- 2 dagar, 1 tillfälle

Försäljning
(FSG)

- 2 dagar, 1 tillfälle

Centrala moment – Block 2

1. "Grundläggande ekonomisk analys av idrottsorganisationer."
2. "Idrottens finansieringsutmaningar nu och i framtiden."
3. "Legal aspekter av sports marketing."
4. "Human Resource Management i praktiken – utifrån ett föreningsperspektiv."
5. "Strategiskt ledarskap inom en idrottsverksamhet."
6. "Grundläggande organisationsteori."
7. "Verksamhetsutveckling – från plan till genomförande."
8. "Presentation av verksamhetsplan." (Examination)
9. "Försäljning utifrån olika perspektiv, förhållningssätt och situationer."
10. "Försäljningsmetodik för komplex försäljning."
11. "Konsumentdriven försäljning inom sport."
12. "Förhandlingsscenarion och förhandlingstekniker."
13. "Förhandlingsspelet." (Examination)

Kursupplägg

Block 3 – Fördjupning Sports Marketing

Examensarbete
(EXM)

- 2 dagar, 1 tillfälle

Centrala moment – Block 3

1. "Grundläggande metodik och datainsamling, samt diskussion kring ämnesval."
2. "Redovisning av examensarbetet". (Examination)

Vilka är Caddie Sport&Business AB?

- Företaget grundades 2005
- Caddie erbjuder utbildnings-, konsult-, och utredningstjänster inom upplevelseindustrin i allmänhet och sports marketing och sports management i synnerhet.
- Huvudman för Yh Sportmarknadsförare sedan 2006, som utbildat drygt 300 studenter inom sports marketing.
- Caddie har ett stort etablerat branschnätverk inom kompetensområdet som garanterar en uppdrag med såväl djup som bredd.



Vision

Caddie är idrottens oberoende kompetenspartner och verkar inom upplevelseindustrin. Vi förser branschen med kompetens i syfte att stärka och utveckla kommersiella och samhällliga värden för en hållbar och sund ekonomi. Idrott skapar förutsättningar för affärer. Affärer skapar förutsättningar för idrott.

Utbildnings- och kompetensutvecklingsfilosofi

- Kunskap är inget som förmedlas, kunskap är något som man söker och aktivt konstruerar tillsammans och i ett sammanhang – att hitta och skapa fungerande lösningar
- Även om Caddie skulle kunna ha "färdiga" svar på olika frågeställningar – vilket långt ifrån alltid är fallet – så gillar vi till att problematisera och hänvisar till alternativa källor, perspektiv och dialoger
- Vi jobbar nära och "intimt" med våra studenter, kursdeltagare, vårt nätverk och våra uppdragsgivare. En förtroendefull relation som bygger på tillit, trygghet och långsiktighet. Det ser vi gynnar inläring och utveckling för individ och organisation.

Välkommen att kontakta oss!

- Frans Fransson
Utbildningsansvarig SMD
frans.fransson@caddie.se
070-914 41 87
@fransfransson

