

Presentation av diplomutbildningen:

# Sports Marketing Diploma

# Upplägg Sport Marketing Diploma

Sports Marketing
Varumärke & marknadskommunikation
Sponsring
Ekonomi och Juridik
Sport Management
Försäljning
Examensarbete

Startdatum	28/8 2017	Slutdatum	28/9 2018
------------	-----------	-----------	-----------

Avgift	90 000 kr (ink moms)	18 dagar 9 tillfällen	1 år / 51v.
--------	-------------------------	--------------------------	-------------

## 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  $\geq 6$  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. "Legala 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.
- Fyra fasta medarbetare, samt ett nätverk inom kompetensområdet som garanterar 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 inlärning och utveckling för individ och organisation.

# Välkommen att kontakta oss!

- Daniel Gustafsson  
Utbildningskoordinator och handledare  
[daniel.gustafsson@caddie.se](mailto:daniel.gustafsson@caddie.se)  
eller 070-256 59 69
- Frans Fransson  
Föreläsare  
[frans.fransson@caddie.se](mailto:frans.fransson@caddie.se)  
eller 070-914 41 87

