

## INFORMACJE I PROGRAM WARSZTATÓW: „Agent Piłkarski ”

---

### INFORMACJE O SZKOLENIU

- I. Organizatorem warsztatów jest portal internetowy szkoleniasportowe.com
- II. Najbliższe szkolenie odbędzie się w Warszawie w dniach 3-4 Marca 2018.
- III. Przewidywany czas szkolenia - 16 godzin (2 dni po 8 godzin).
- IV. Regularna cena szkolenia to 699 zł. Od tej kwoty przewidziane są różnego rodzaju rabaty. Rabaty naliczane są od ceny regularnej i nie dotyczą cen promocyjnych.
- V. Partnerem merytorycznym warsztatów „Agent Piłkarski” są Łukasz Klenczon i Jakub Węglarski – właściciele agencji sportowo-menedżerskiej New Sport Star.
- VI. Każdy uczestnik warsztatów po jego ukończeniu otrzyma certyfikat z podpisami osób prowadzących.
- VII. Uczestnicy warsztatów otrzymają dostęp do materiałów dydaktycznych.
- VIII. Każdy uczestnik warsztatów otrzyma 20% rabatu na pozostałe szkolenia organizowane przez szkoleniasportowe.com
- IX. Warsztaty zawierają elementy wiedzy teoretycznej, jak i wiele ćwiczeń praktycznych, utrwalających nabywaną wiedzę.
- X. Na warsztatach mogą pojawić się dodatkowi goście: sportowcy, przedstawiciele klubów i związków sportowych, dziennikarze oraz inni specjaliści z zakresu działalności sportowej.

### PROGRAM SZKOLENIA

#### I. Czym jest management sportowy? – podstawowe informacje

1. Czym różni się manager od agenta.
2. Porównanie managementu przy sportach zespołowych i indywidualnych.

#### II. Manager piłkarski FIFA a Pośrednik Transferowy – charakterystyka

1. Uregulowania prawne
  - Akty prawne, licencja, etyka pracy
2. Zmiany - otwarcie zawodu managera (brak konieczności posiadania licencji)
  - Nowe uregulowania FIFA dotyczące pośredników.
  - Rola federacji krajowych w uregulowaniu pracy managera i jego prawidłowym funkcjonowaniu na polskim rynku.

#### III. Menedżerowie i agencje piłkarskie

1. Charakterystyka rynku w Polsce
2. Najpotężniejsi managerowie piłkarscy na świecie
3. Wybrane historie transferowe

## INFORMACJE I PROGRAM WARSZTATÓW: „Agent Piłkarski ”

---

### IV. Profesjonalny management piłkarski

1. Powszechne rozumienie działalności managerskiej
2. Filozofia kompleksowości usług i pełnej opieki nad zawodnikiem
3. Przykłady dobrze poprowadzonych karier sportowych
4. Najczęstsze błędy popełniane przez managerów

### V. Współpraca agencji managerskiej z klubami piłkarskimi

1. Obszary styczności klubu piłkarskiego z agencją managerską
  - Pion sportowy
  - Pion Marketingu
  - Pion Finansowo-administracyjny
  - Pozostałe obszary kontaktu

### VI. Współpraca agencji managerskiej z zawodnikiem

1. Proces podejmowania decyzji dotyczącej współpracy z zawodnikiem
  - Monitoring i badanie rynku
  - Scouting
    - a) Podstawy scoutingu piłkarskiego
    - b) Scouting w Polsce i na świecie
    - c) Scouting w agencji menedżerskiej
    - d) Narzędzia wspomagające scouting
    - e) Przykłady dokładnej analizy scoutingowej
  - Współpraca z trenerami młodzieży i akademiami piłkarskimi
  - Indywidualne spotkania z zawodnikiem
2. Proces pozyskiwania zawodnika
  - Tworzenie i struktura indywidualnej oferty
    - a) Konstrukcja i zapisy w umowie.
    - b) Pozostałe aspekty prawne umowy
  - Podpisanie umowy z zawodnikiem.
    - a) Czynniki umożliwiające podpisanie umowy zgodnej z prawem i przepisami PZPN
3. Codzienna współpraca z zawodnikiem.
  - Wpływ relacji z zawodnikiem na stabilny rozwój jego kariery
  - Sportowiec jako produkt marketingowy
    - c) Narzędzia marketingu
    - d) Proces budowy wizerunku
    - e) Elementy komunikacji marketingowej i PR
    - f) Promocja
    - g) Sponsoring
    - h) Opowiedzialność społeczna sportowca
  - Rola specjalistów w karierze zawodnika

**INFORMACJE I PROGRAM WARSZTATÓW:  
„Agent Piłkarski ”**

---

- a) Psycholog sportowy i trening mentalny
- b) Dietetyk a ograniczenie kontuzji
- c) Trener Personalny a wpływ treningu poza-piłkarskiego na jakość gry i dyspozycję zawodnika
- d) Fizjoterapeuta i prawidłowy powrót do pełni zdrowia
- e) Prawnik i wpływ umów poza-piłkarskich na karierę zawodnika
- f) Marketing i media a kreowanie wizerunku zawodnika jako produktu odpowiedzialnego społecznie.
- g) Pozostali specjaliści

**4. Transfer**

- Wyszukiwanie klubu dla zawodnika
  - a) Popasowanie klubu do zawodnika
  - b) Jak wzbudzić zainteresowanie klubu danym zawodnikiem
  - c) Zbiór działań w przypadku zainteresowaniu wielu klubów danym zawodnikiem
- Testy piłkarskie – konieczność czy niepotrzebny przymus
- Transfery piłkarskie
  - a) Rodzaje i charakterystyka transferów
  - b) Ekwiwalent za wyszkolenie
  - c) Umowa transferowa – budowa i założenia
  - d) Solidarity Payment

**5. Kontrakt zawodnika z klubem**

- Charakterystyka i budowa kontraktu
- Nietypowe zapisy w kontrakcie
- Sposoby i przyczyny rozwiązania kontraktu

**VII. Pozostała działalność agencji managerskiej**