MAC Formazione

+39 02 89919566 | info@macformazione.com | www.macformazione.com

Sede Nord Italia:
Viale Achille Papa, 30
Milano 20149 Milano (MI)

Sede Centro Italia:
Viale Europa, 12
Siena 53100 Siena (SI)

Sede Sud Italia:
Via Toppole, 3
Manocalzati 83030 Avellino (AV)

PROGRAMMA DIDATTICO

Corso Marketing Sportivo e Comunicazione



MAC Formazione
CERTIFICATO DI GARANZIA

Lezioni live
In aula, online o in azienda

Attestato
Numerato e tracciabile

Ente certificato
ISO 9001:2015 EA 37

IL PERCORSO IN 3 FASI

1 Prelezione › 2 Programma Didattico Business › 3 Preparazione per il lavoro

1 FASE 1 Prelezione

- Primo incontro con il docente e introduzione al metodo didattico
- Valutazione del livello di partenza dell'allievo
- Perfezionamento degli obiettivi del corso
- Controllo degli strumenti e dei dispositivi

2 FASE 2 Programma Didattico Business

Modulo 1 – Introduzione al marketing sportivo e alla comunicazione di settore

- Panoramica del marketing applicato al mondo sportivo, differenze tra promozione commerciale, comunicazione istituzionale e valorizzazione del brand sportivo.
- Analisi dei principali contesti operativi: club, associazioni, palestre, centri fitness, eventi, scuole sportive e brand collegati al settore.

Modulo 2 – Scenario del settore sportivo e analisi del posizionamento

- Studio delle caratteristiche del mercato sportivo, delle dinamiche competitive e del ruolo della comunicazione nella costruzione dell'identità di una realtà sportiva.
- Analisi dei punti di forza, dei fattori distintivi e del posizionamento di un brand o di un'attività nel settore.

Modulo 3 – Target, pubblico e segmentazione nel mondo sport

- Individuazione dei pubblici di riferimento: tifosi, iscritti, praticanti, famiglie, sponsor, partner e community locali.
- Lettura dei bisogni del target e definizione di segmenti utili per costruire una comunicazione più efficace e coerente con gli obiettivi.

Modulo 4 – Fondamenti di branding per lo sport

Costruiamo insieme il tuo percorso

Durata e contenuti vengono definiti dopo una consulenza gratuita, in base al tuo livello e ai tuoi obiettivi.

Inquadra per aprire la pagina del corso

CONTATTI

02 899 195 66
342 382 5996
info@macformazione.com
www.macformazione.com

MAC Formazione

+39 02 89919566

info@macformazione.com

www.macformazione.com

Sede Nord Italia:
Viale Achille Papa, 30
Milano 20149 Milano (MI)

Sede Centro Italia:
Viale Europa, 12
Siena 53100 Siena (SI)

Sede Sud Italia:
Via Toppole, 3
Manocalzati 83030 Avellino (AV)

- Costruzione dell'identità del brand sportivo, definizione di valori, tono di voce, immagine percepita e coerenza della comunicazione.
- Elementi base per sviluppare un racconto credibile e riconoscibile nel tempo.

Modulo 5 – Strategia di comunicazione per realtà sportive

- Impostazione di una strategia di comunicazione integrata per promuovere attività, servizi, eventi, corsi e iniziative sportive.
- Organizzazione dei messaggi principali e scelta dei canali più adatti in base al tipo di pubblico e agli obiettivi.

Modulo 6 – Contenuti e strumenti di comunicazione online e offline

- Utilizzo coordinato di contenuti digitali e strumenti promozionali.
- Principi di comunicazione per sito web, social media, materiali promozionali, newsletter, presentazioni e supporti utili per la promozione di attività sportive.

Modulo 7 – Marketing operativo per club, palestre e centri sportivi

- Pianificazione di azioni promozionali per aumentare visibilità, interesse, iscrizioni e partecipazione.
- Gestione di offerte, open day, campagne stagionali, iniziative promozionali e attività di valorizzazione dei servizi.

Modulo 8 – Relazione con il pubblico e fidelizzazione

- Principi di customer experience e fidelizzazione nel settore sportivo.
- Strategie di mantenimento della relazione con utenti, iscritti e community. Costruzione di una comunicazione che favorisca continuità, partecipazione e senso di appartenenza.

Modulo 9 – Sponsorizzazione, collaborazioni e partnership di base

- Introduzione alle logiche di sponsorizzazione e alle collaborazioni tra realtà sportive e brand.
- Lettura del valore promozionale di un'attività sportiva e principi base per la presentazione di opportunità di visibilità.

Modulo 10 – Pianificazione di campagne e attività promozionali

- Organizzazione di una campagna di comunicazione o marketing per il settore sportivo.
- Definizione di obiettivi, messaggi, canali, tempistiche e materiali necessari per promuovere un'attività, un evento o un servizio.

Modulo 11 – Analisi dei risultati e miglioramento delle attività

- Lettura delle principali metriche e dei segnali utili a valutare l'efficacia delle azioni di marketing e comunicazione.
- Interpretazione dei risultati e utilizzo dei dati per correggere o ottimizzare la strategia.

Modulo 12 – Applicazione operativa del marketing e della comunicazione sportiva

- Simulazione di un piano di marketing e comunicazione per una realtà sportiva.

MAC Formazione
CERTIFICATO DI GARANZIA

Lezioni live
In aula, online o in azienda

Attestato
Numerato e tracciabile

Ente certificato
ISO 9001:2015 EA 37

Costruiamo insieme il tuo percorso

Durata e contenuti vengono definiti dopo una consulenza gratuita, in base al tuo livello e ai tuoi obiettivi.

Inquadra per aprire la pagina del corso

CONTATTI

02 899 195 66

342 382 5996

info@macformazione.com

www.macformazione.com

- Organizzazione delle attività, definizione delle priorità e costruzione di una visione operativa adatta a un profilo junior.

FASE 3

3 Preparazione per il lavoro

Grazie alla collaborazione con CV&Lavoro, mettiamo a disposizione dei nostri studenti un supporto professionale e altamente personalizzato che include:

- Redazione del curriculum vitae, efficace e ottimizzato per i sistemi ATS
- Creazione di una lettera di presentazione su misura, in linea con il profilo e il percorso formativo
- Ottimizzazione del profilo LinkedIn, oggi fondamentale per la ricerca di opportunità in ambito digitale e non solo
- Supporto pratico alla ricerca attiva del lavoro, con strumenti e strategie collaudate
- Indicazioni su come rispondere agli annunci e proporsi in modo mirato alle aziende
- Preparazione ai colloqui di lavoro
- Lezioni pratiche e interattive, con esempi concreti
- Materiale didattico e assistenza per dubbi, revisioni e miglioramenti

N.B Riservata ai privati, non previsto per i corsi aziendali o per gli enti pubblici

MAC Formazione
CERTIFICATO DI GARANZIA

Lezioni live
In aula, online o in azienda

Attestato
Numerato e tracciabile

Ente certificato
ISO 9001:2015 EA 37

Costruiamo insieme il tuo percorso

Durata e contenuti vengono definiti dopo una consulenza gratuita, in base al tuo livello e ai tuoi obiettivi.

Inquadra per aprire la pagina del corso

CONTATTI

02 899 195 66
342 382 5996
info@macformazione.com
www.macformazione.com