

## Lehrgangsübersicht Sponsoring-Manager

Der Lehrgang Sponsoring-Management startet jeweils zum April und Oktober eines Jahres.

Die Seminare finden in der Regel am Wochenende samstags von 09 bis 17 Uhr (an Sonntagen bis 16.30 Uhr) statt. Zu jedem Seminar gibt es ausführliche Unterlagen. Die Referenten werden teilweise von den Kooperationspartnern gestellt oder weisen langjährige Erfahrung auf.

**Bitte beachten Sie, dass die Module von Ihnen in freier Reihenfolge zusammengesetzt werden können. (siehe Terminplanung im Anhang)**

<b>1</b>	<b>Sponsoring-Management: Berufsperspektiven und die Anforderungen in der Praxis</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sponsoring aus der Sicht des Unternehmens</li> <li>• Sponsoring aus der Sicht von Sport-, Kultur- und Sozialeinrichtungen</li> <li>• Persönliche Anforderungen an Sponsoring-Manager</li> </ul>	2-Tages-Seminar
<b>2</b>	<b>Strategische Planung &amp; Controlling von Sponsoring-Massnahmen</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Sponsoring-Strategien und ihre Umsetzung</li> <li>▪ Die BSC Ballanced Score Card im Sponsoring</li> </ul>	Lehrheft
<b>3</b>	<b>Sponsoring-Umsetzung in der Praxis und Ihre Erfolgskontrolle</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Organisationsstrukturen und Arbeitsabläufe in einer Agentur</li> <li>• Das 1x1 der Marktforschung</li> </ul>	2-Tages-Seminar
<b>4</b>	<b>So findet man Sponsoren</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Angebote &amp; Konzepte, die für Sponsoren attraktiv sind</li> <li>▪ Planung und Umsetzung des Akquisitionprozesses</li> <li>▪ Sponsorengewinnung am Telefon, per Brief und im persönlichen Gespräch</li> </ul>	Tages-Seminar
<b>5</b>	<b>So findet man Förderer</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Systematik der Partnersuche und -bindung</li> <li>• Praxisbeispiele mit kritischer Würdigung</li> <li>• U.a. Sponsoren-Lauf, Sponsor- und Förderstein, Partnerscheckheft</li> </ul>	Tages-Seminar
<b>6</b>	<b>Bewertung und Wertsteigerung von Sponsoring-Paketen</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Methoden zur Bewertung von Sponsoring-Paketen</li> <li>• Bewertung von Werbeleistungen, direkte Eventkontakte und Produkt-Kontakte</li> <li>• Wege zur Wertsteigerung von Sponsoring-Paketen</li> </ul>	Tages-Seminar
<b>7</b>	<b>Sponsoring- und Event-Projekte professionell managen</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Organisation, Kalkulation, Eigenmarketing</li> <li>• Verkaufs- und Selbstmanagement</li> <li>• Arbeits- und Umsetzungskchecklisten zur Effizienzsteigerung</li> </ul>	Tages-Seminar

8	<b>Event-Marketing und Event-Sponsoring: Erfolgsfaktoren und Kontrolle</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Analyse, Wirkungsweise und Zieldefinition von Event-Massnahmen</li> <li>▪ Erfolgsfaktoren und Messmethoden</li> <li>▪ Die Umsetzung: Spielregeln erfolgreicher Events</li> </ul>	Tages-Seminar
9	<b>Sportsponsoring: Erfolgsfaktoren &amp; Kontrolle</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Personensponsoring, Teamsponsoring und aktuelle Erfolgsbeispiele</li> <li>• Analyse, Wirkungsweise und Zieldefinition von Sportsponsoring-Massnahmen</li> <li>• Umsetzung: Viele Sponsoring-Puzzle-Teile führen zum Erfolg</li> </ul>	Tages-Seminar
10	<b>sport.forum.schweiz</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Branchentreff der Schweizer Sportmarketing-Szene</li> <li>• Aktuelle Themen und Beispiele</li> </ul>	Kongress Luzern
11	<b>Kultursponsoring-Gipfel</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Branchentreff des deutschsprachigen Kultursponsoring-Marktes</li> <li>• Aktuelle Themen und Beispiele</li> </ul>	Kongress Köln
12	<b>ISPO Sportsponsoring-Kongress</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Grösster Sportsponsoring-Kongress Europas</li> <li>• Aktuelle Themen und Beispiele</li> </ul>	Kongress München
13	<b>Sponsoring im TV: TV-Sponsoring und Medienanalyse</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• TV-Sponsoring und Sponsoring-Umsetzung im TV</li> <li>• Arten und Wege der Medienanalyse</li> </ul>	2-Tages-Seminar
14	<b>Recht &amp; Steuern</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen im Sponsoring</li> </ul>	Lehrheft
15	<b>Präsentation von Konzepten und Akquisition</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aufbau, Gliederung und Umsetzung einer Präsentation</li> <li>• Verkaufsgespräch und Verhandlung</li> </ul>	2-Tages-Workshop