



DISAQ

SCIENZE E MANAGEMENT DELLO SPORT
E
DELLE ATTIVITÀ MOTORIE (0515)

**Economia e gestione dei servizi
per lo sport**
A.A 2024-25

Presentazione corso


1[^] Release 24 Ottobre 2024

Prof. Mauro Cavallone

Economia e gestione dei servizi per lo sport



Benvenute/i!



Benvenute/i alla presentazione del corso di

Economia e gestione dei servizi per lo sport

Svolgeremo le lezioni iniziando dall'orario indicato, è possibile che ci si fermi per una breve pausa di qualche minuto dopo 45 /60 minuti come pure che si accorpino alla fine le pause.

Durante e prima del termine della lezione sono previste delle attività in cui sarete coinvolti

Troverete il materiale didattico sulla bacheca e-learning corso in base all'evoluzione delle lezioni.

Le mie esperienze

1980

Laurea in Economia
e Commercio



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI BERGAMO

1984

"Consumer Behaviour» &
"Marketing Research"



1993

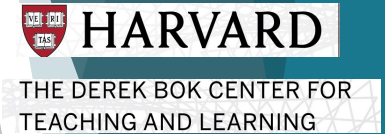
Laurea in Sociologia



1506
UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI URBINO
CARLO BO

2022

Higher Education
Teaching Certificate



2002-2023 sbp



1981-2023



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI BERGAMO

Dal 2024



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI NAPOLI
PARTHENOPE

Due parole su di me e le mie passioni





Premessa

Le lezioni vogliono costituire un'opportunità di confronto e di dialogo interattivo:

- ▶ intervenendo di persona,
- ▶ presentando idee,
- ▶ facendo domande,
- ▶ presentando progetti

al fine di poter trarre delle opportunità di apprendimento per tutti.



Le lezioni potranno comprendere


- Lezioni frontali del docente

- Testimonianze di

Esperti/consulenti

Manager d'impresе sportive

Colleghi di altre università

- Interventi di persone terze che attraverso la loro attività mandano messaggi legati alla nostra disciplina
 - Analisi e presentazione di casi
 - Analisi e presentazione di paper scientifici
 - Visione di trailer e film
 - Ascolto di brani musicali legati al marketing alla managerialità e proattività
- 

Obiettivi del corso

Il corso intende trasferire una conoscenza approfondita dei principi e delle pratiche della gestione dell'impresa sportiva dal punto di vista economico-gestionale sia che si tratti di una attività imprenditoriale:

individuale

(es. attività in Palestra, Personal Trainer con partita IVA)

che

societaria

(es. socio di Grande palestra, Fitness center, Centro estetico - sportivo, Centro sportivo & SPA),

con un focus particolare sui seguenti tre temi:



1. Gli aspetti di impostazione strategica e organizzativa della propria attività: la definizione di :

missione,
visione,
valori.

La creazione di valore della propria offerta e degli elementi distintivi e di differenziazione rispetto alla concorrenza.




2. Gli aspetti di Marketing:

la capacità di

ricercare,
gestire
fidelizzare

i clienti target della propria attività
tramite l'offerta e il relativo piano di contatto.




3.
Gli aspetti della gestione economico finanziaria
della propria attività (sia partita IVA che Società)
considerando :

gli aspetti legali
le tempistiche e i livelli di investimenti da fare,
la gestione delle risorse,
l'analisi dei costi fissi e variabili,
le operazioni bancarie a supporto dell'attività,
la verifica del risultato economico conseguito.



Contenuti e Punti Salienti del corso



Durante il corso saranno approfonditi i seguenti temi:

Per la parte di impostazione strategica: le principali teorie (economiche ed aziendali) legate alla creazione del valore così come quelle relative alla pianificazione strategica, differenziazione dell'offerta e posizionamento competitivo.



Per la parte di marketing:

l'evoluzione del concetto di marketing;
i principali contenuti del marketing strategico e operativo nel mondo dello sport,
l'analisi dei bisogni;
l'analisi del mercato e i processi di segmentazione dell'impresa;
l'elaborazione del piano di marketing.



Per la parte della gestione economico finanziaria

: gli aspetti teorici ed operativi volti a creare un piano economico finanziario della propria attività con attenzione ai costi fissi e variabili e alla proiezione dei ricavi al fine di impostare una gestione oculata e economicamente sostenibile del proprio business.

1. Principali voci considerate nel corso (1/2)

La definizione di Impresa-Azienda e imprenditore
Ciclo di vita dell'impresa-Azienda e dell'imprenditore
La definizione di Missione, Visione e dei Valori che regolano la propria attività

Gli elementi costitutivi del proprio modello di business.

La governance d'impresa (ruoli, azioni, responsabilità)

La struttura dei costi e il loro monitoraggio

Le metriche economiche e di mercato della propria attività da tenere monitorate

La creazione del Valore. Valori e Prezzi nel contesto della strategia identificata.

1. Principali voci considerate nel corso (2/2)

L'identificazione del cliente target, la definizione dell'offerta

La segmentazione del mercato obiettivo

Il piano di contatto dei clienti potenziali e attuali ai fini della fidelizzazione e sviluppo

La gestione economico finanziaria dell'impresa sportiva, la definizione dei costi per tipologia.

Approfondimenti tematici. Saranno invitati come testimonial rappresentanti del mondo dello sport con particolare enfasi su come hanno creato e sviluppato la propria attività imprenditoriale.



Tre particolarità del corso con attivazione su base volontaria:

“Co-creation / Co-design”

“Osservazioni & Spedizioni di marketing e marketing internazionale”

“Premio Marketing” (SIM)

Co-creation/ Co-design

Sarete invitati (verso fine novembre) a suggerire tematiche ed argomenti relativi al marketing e marketing internazionale che non sono presenti nell'attuale programma del corso, che vi interessano in modo particolare o che vorreste approfondire.

Nel corso della lezione verranno raccolte tutte le proposte.

Tutti gli studenti potranno votare ed esprimere la propria preferenza tra gli argomenti selezionati.

Sui tre temi più votati, verranno preparate delle lezioni sulle nuove tematiche attraverso una co-progettazione (docente e alunni) che saranno presentate a tutti gli altri studenti nella parte finale del corso.

Agli studenti co-creatori e presentatori saranno riconosciuti da 1 a 3 punti che si aggiungeranno al voto d'esame.

Posti disponibili: 6 gruppi da 3 studenti

“Osservazioni & Spedizioni di marketing”

Su base volontaria:



- Sarà possibile realizzare mini ricerche sul campo legate al marketing da svolgere in gruppi da 3 persone con lo scopo di verificare le strategie di marketing e marketing internazionale attuate dalle imprese attraverso un'attività di osservazione.
- Gli output dei vostri lavori saranno presentati durante le ultime lezioni del corso.
- Per motivi organizzativi sarà possibile accettare **massimo 6 gruppi da 3 persone**.
- Valutazione del lavoro: da minimo 1 a massimo 3 punti in aggiunta al voto di marketing ottenuto nell' esame. Ulteriori informazioni verranno fornite a lezione insieme a quelle relative al Premio Marketing.

Premio Marketing - 37° edizione

Premio Marketing:

La presentazione avverrà dopo la
presentazione dopo l' 8 di novembre
Ottobre





Calendario didattico: 24 Ottobre 2024 - 31 Gennaio 2025

(compresi i possibili recuperi)

Orari delle lezioni :

Giovedì Aula 8 Acton
13.30-19.30

Lezioni a oggi sono sospese

Giovedì 14 Novembre

Il recupero verrà in coda al corso (fine gennaio)

La lezione di giovedì **31 Ottobre** sarà on line, troverete il link di MS Teams nella pagina e learning del corso

STUDENTI FREQUENTANTI & NON FREQUENTANTI

Non vi è distinzione tra studenti frequentanti e non frequentanti che, per sostenere l'esame, prepareranno lo stesso materiale:

Materiale didattico :

Le slides del corso saranno pubblicate sulla pagina e-learning del corso solo per gli studenti che hanno nel piano di studi il suddetto corso.

Libro di testo: se adottato verrà comunicato più avanti

Entrambe le tipologie di studenti POTRANNO su base volontaria:

O Partecipare in una squadra al Premio Marketing

O effettuare un lavoro-extra denominato "Osservazioni & spedizioni di marketing"

O partecipare al Co-design



:

Libro di testo

Se adottato verrà comunicato in seguito

Appelli d'esame

A oggi **NON** sono definite date

Possibili Modalità d'esame:

- Scritto con domande a risposta multipla
- Scritto con domande aperte
- Una combinazione tra scritto (domande aperte, a risposta multipla)
- Scritto e orale
- Orale.

N.B.

Per motivi organizzativi la definizione della modalità delle prove viene stabilita dal docente poco prima dell'esame in base al numero degli iscritti; si precisa che la stessa è ininfluente sia per la modalità di preparazione dell'esame che per l'ottenimento del voto finale.

Composizione esami e relativa valutazione

Per studenti frequentanti e non frequentanti:

Il voto finale sarà composto

Esame scritto o orale come da possibili modalità riportate in precedenza

A cui si andranno a sommare, ove conseguiti, in alternativa:

- punti per premio marketing (minimo 1 massimo 3)
- punti per lavoro volontario su osservazioni e spedizioni di marketing (minimo 1 massimo 3)
- punti per il lavoro volontario sulla co-creazione e co-design (minimo 1 massimo 3)

Ed eventuali

- Punti per interventi in aula
- Punti per extra lavori di approfondimento e presentazioni in aula

I punti extra sono validi per esami superati entro l'ultimo appello di ottobre 2025

I punti extra decadono:

1. In caso di non superamento dell'esame due volte di fila (due appelli)
2. In caso di ottenimento di voto inferiore o uguale a 12/30

Nel caso di non superamento della prova o nel caso di rinuncia del voto ottenuto gli extra points saranno mantenuti validi, alle condizioni scritte sopra

Ricordo che per sostenere l'esame va rispettata la propedeuticità prevista dal percorso di studi.

Tesi di Laurea

Sarà per me un piacere accettare tesi di laurea nel numero consentito dall'Ateneo e ripartite sui corsi che tengo in Uni Parthenope.

Per potere essere inseriti nella lista si deve prima avere superato e registrato l'esame. Manifestazioni di interesse per la materia o temi del corso sono benvenute ma l'ufficialità verrà data solo dopo la registrazione del voto d'esame sul libretto.

Nella pagina e-learning del corso verrà pubblicato un file con le principali informazioni per l'impostazione e realizzazione della tesi di laurea.

STUDENTI DSA

Gli studenti che hanno ottenuto la certificazione DSA sono pregati di presentarsi ad un ricevimento studenti almeno 15 giorni prima dell'esame per concordare le modalità integrative per lo svolgimento delle prove (tempo, mappe concettuali ecc.).

Questo in aggiunta alla procedura prevista dall'Ateneo.

DISONESTA' ACCADEMICA

L'aumento degli episodi di disonestà accademica durante gli esami anche con strumenti e modalità particolari (smartphone, smartwatch, mini telecamere e auricolari, chat GPT ecc.) è stato oggetto di analisi da parte del sottoscritto e alcuni colleghi.

Sono allo studio provvedimenti disciplinari per chi copia, trasmette all'esterno i testi dell'esame, riceve feedback sulle risposte e ogni altro in tema di disonestà accademica.

Qualche raccomandazione finale

1) Rispettiamo gli orari delle lezioni.

2) La **pausa** durante la lezione è un momento di break per tutti.

3) Per qualsiasi **informazione o domanda**, venire a ricevimento studenti, è meglio che scrivere e-mail (è più facile capirsi).

4) Per **domande di carattere generale sul corso** (ripresa concetti, esami, libri, prove, ecc.) porle prima dell'inizio / subito dopo la pausa della lezione.

Per qualsiasi informazione

Ricevimento studenti:

Prof. Mauro Cavallone (ufficio 436, quarto piano, Palazzo Pacanowski)

- Tutti i mercoledì dalle 16,30 alle 17,30
- Tutti i giovedì durante una pausa della lezione in Acton

Vedasi cambiamenti di orari in bacheca

E' sempre meglio presentarsi al ricevimento studenti che scrivere e-mail perchè più facile spiegarsi e capirsi

E-mail:

- mauro.cavallone@uniparthenope.it



Siete Pronte/i?

Buon corso a tutte/i!

Prof. Mauro Cavallone



«Nel mezzo delle difficoltà nascono le opportunità.»

A. Einstein

