

Organizator imprez sportowych

333203

Inna nazwa zawodu: menedżer sportowy

Zadania i czynności

Organizator imprez sportowych (Agent sportowy) działa w imieniu klubu, związku sportowego lub zawodnika. Zajmuje się wszelkimi kontaktami (m.in. z instytucjami sportowymi, trenerami, prawnikami itp.) oraz pośredniczy w zawieraniu umów (dot. Organizacji imprez sportowych, sponsorowania, reklamy itd.). Ponadto realizuje transfery zawodników na terenie kraju i za granicą.

Agent sportowy odpowiada za kondycję finansową firmy lub swojego zawodnika - pozyskuje sponsorów, dba o właściwą reklamę, przedstawia propozycje wydatków radzie nadzorczej. Zabiega o odpowiednie warunki treningowe dla zawodników i ustala ich pensje.

Innym obszarem działalności agenta jest pozyskiwanie informacji. Powinien być doskonale zorientowany w swojej dyscyplinie, znać wartość zawodników i ich aspiracje sportowe i życiowe.

Kolejnym zadaniem agenta jest opracowywanie propozycji rozgrywek pomiędzy klubami sportowymi lub zawodnikami. Organizuje spotkania i negocjuje warunki tych rozgrywek, kierując się zarówno względem finansowym jak i sportowym.

Agent przygotowuje projekty umów. Może wtedy korzystać z pomocy prawnika, choć pożądane jest, aby posiadał odpowiednie kwalifikacje do ich sporządzania. Następnie czuwa, czy są one właściwie realizowane.

Do innych zadań agenta może należeć m.in. leprze zaopatrzenie klubu w sprzęt, udostępnianie obiektów klubowych, czy podejmowanie ekonomicznie uzasadnionych kontaktów pozasportowych.

W pracy agenta sportowego wyróżniamy dwie specjalności: agent indywidualny i drużynowy. Agent indywidualny reprezentuje jednego lub kilku sportowców indywidualnych (np. tenisistów). Agent drużynowy opiekuje się zespołem (np. piłkarzami) i jest najczęściej zatrudniany w klubie sportowym

Środowisko pracy

materialne środowisko pracy

Praca agenta nie jest typową pracą biurową, wymaga częstych wyjazdów w teren i obecności na imprezach sportowych.

warunki społeczne

W pracy agenta kontakty z ludźmi są bardzo intensywne i niezbędne. Jego codzienne obowiązki to np. rozmowa z zawodnikami podczas treningu, negocjowanie warunków umowy w biurze i w międzyczasie przeprowadzenie rozmów telefonicznych na różne

tematy.

Praca ta niesie ze sobą ryzyko konfliktów. Najczęściej dysponuje on pieniędzmi udziałowców, którzy zdają się na jego kwalifikacje. Jeżeli okażą się one niewystarczające lub zabraknie szczęścia, agent może nawet stracić pracę. Zazwyczaj też na niego skierowana jest krytyka za słabe wyniki podopiecznych.

warunki organizacyjne

Praca agenta trwa przeciętnie od 6 do 9 godzin dziennie. Godziny te są zależne od: czasu treningu podopiecznych, godzin pracy instytucji oraz od terminów rozgrywek. Najczęściej więc praca ta zajmuje 7 dni w tygodniu i wymaga ciągłych wyjazdów (również zagranicznych).

Agent drużynowy pełni rolę kierownika i rozlicza się z pracy przed radą nadzorczą. Jeżeli opiekuje się jednym zawodnikiem jest w zasadzie bez zależności organizacyjnych (odpowiada przed sponsorami za realizację umowy, np. o reklamę).

Agent sportowy może działać samodzielnie (w przypadku zarejestrowania działalności gospodarczej) lub być pracownikiem klubu lub związku sportowego.

Wymagania psychologiczne

Agent sportowy powinien być skutecznym w działaniu fachowcem, znakomitym organizatorem, posiadającym niekwestionowany autorytet w zespole, motywującym i integrującym swoich podopiecznych do osiągnięcia sukcesu, odpowiedzialny. Cechy przywódcze i umiejętność współ pracy z ludźmi są bardzo przydatne, aby ten zawód wykonywać. Od nich zależy kondycja finansowa klubu a więc i jego poziom sportowy.

Od umiejętności przekonywania sponsorów zależy, czy zdolny zawodnik będzie mógł odbywać właściwy trening.

Mimo wielu różnorodnych kontaktów i zależności powinien posiadać swoją wizję kariery podopiecznych, dlatego istotne jest posiadanie cechy samodzielności.

Wymagania fizyczne i zdrowotne

Pracę agenta zalicza się do prac średnio ciężkich.

Ponieważ duże znaczenie w tym zawodzie ma obserwacja (np. zawodników podczas meczu), przydatny jest sprawny narząd wzroku.

W związku z dużym postępem w technice (telefony komórkowe, komputery przenośne, specjalnie dostosowane samochody) istnieje możliwość zatrudnienia osób niepełnosprawnych ruchowo.

Warunki podjęcia pracy w zawodzie

Nie ma formalnych wymogów dotyczących wykształcenia, choć ukończenie studiów wyższych wydaje się być bardzo przydatne (kier. ekonomia, prawo, zarządzanie itp.). Często takie właśnie są preferencje pracodawców. Wiąże się to z koniecznością posiadania wysokich kwalifikacji (sporządzanie umów, rozmowy na wysokim szczeblu).

Niezbędna jest doskonała znajomość przepisów danego związku.

Centralny Ośrodek Sportu organizuje specjalistyczne kursy, po których ukończeniu otrzymuje się dyplom z tytułem zawodowym „agent sportowy”.

Do przeprowadzania transferów międzynarodowych wymagane jest posiadanie licencji międzynarodowej. Aby ją zdobyć należy wpłacić kaucję w wysokości ok. 200.000 franków szwajcarskich i zdać egzamin (przepisy międzynarodowe i krajowe, język obcy).

Potrzebna jest umiejętność korzystania z komputera i innych urządzeń biurowych oraz kierowania samochodem.

Możliwości awansu w hierarchii zawodowej

Awans w tym zawodzie polega na pracy z wysokiej klasy zawodnikiem lub drużyną (np. kadra narodowa).

Ponadto agent może być zatrudniony jako asystent menedżera sportowego, menedżer klubu sportowego lub dyrektor klubu.

Możliwości podjęcia pracy przez dorosłych

Istnieje możliwość zatrudnienia osób starszych, pod warunkiem, że posiadają odpowiednie kwalifikacje i rozeznanie w dyscyplinie, którą są zainteresowani.

Możliwości zatrudnienia

Informacje będą sukcesywnie uzupełniane.

Zawody pokrewne

- sportowiec zawodowy
- instruktor sportu
- sędzia sportowy
- agent reklamy
- trener

Polecana literatura

„Poradnik Menedżera sportowego” (zb. zeszytów) wyd. Resortowe Centrum Metodyczno-Szkoleniowe KFiS, Warszawa 1995-96, praca zbiorowa

Bogusław Ryba, „Organizacja i zarządzanie sportem polskim” wyd. RCMSKFiS, Warszawa 1995,

J. Klisiński, „Marketing w sporcie” wyd. RCMSKFiS, Warszawa 1995,

Ryba B. (red), „Organizacja imprez sportowych” wyd. Polska Korporacja Menedżerów Sportu, Warszawa 1996,

Al Ries, Jack Trout, „22 niezmiennie prawa marketingu”, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 1996
Zbigniew Nęcki, „Negocjacje w biznesie”, Wyd. Profesjonalnej Szkoły Biznesu 1996

„Manager”- pismo szefów i kadry zarządzającej