



VERBAND DER SPORTVEREINE SÜDTIROLS

# Curriculum

## Lehrgang

### VSS-Vereinsmanager

#### Themenfelder und Inhalte:

#### Modul 1 4. Stunden

##### Organisation des Sports

- Aufbau und Struktur des organisierten Sports in Südtirol/Italien/EU
- CONI, Fach- und Dachsportverbände, Amt für Sport, Amt für Kabinettsangelegenheiten, Südtiroler Sporthilfe, Sportmedizin
- Aufgaben und Ziel der Institutionen
- Grundlagen der Sportförderung
- Sportstätten in Südtirol

#### Modul 2 8. Stunden

##### Grundlagen des Vereinsmanagement

- Allgemeine Einführung
- Gesetzliche Rahmenbedingungen
- Aufbau und Strukturen der Vereine/NPOs
- Führungsinstrumente (Leitbildentwicklung, Statut und Geschäftsordnung, Verschiedene Reglements, Jahresprogramm)
- Führungsaufgaben (Ziele setzen, Entscheidungen treffen, Planung/Organisation, Delegieren, Innovation)

#### Modul 3 8. Stunden

##### Recht und Versicherungen

##### Grundlagen des Vereinsrechts 4. Std.

- Definition Vereinsrecht
- Satzungen + Gründungsakt
- Anerkannte vs. nicht anerkannte Vereine
- Vertragsrecht, Haftungsrecht
- Sportrecht, sportärztliche Untersuchungen
- Arbeitsrecht
- Haftung im Ehrenamt
- Wer steht gerade: (nicht) anerkannter Verein
- Wer steht gerade: minder- und volljährig
- Aufsichtspflicht bei Minderjährigen
- Vergabe von Aufträgen aus rechtlicher Sicht
- Vergabe von Gaststätten
- Grundsätze im Datenschutz

##### Versicherungen 4. Std.

- Ehrenamtliche Mitarbeit und Haftung
- Strafrechtliche persönliche Haftung
- Zivilrechtliche Haftung der Sportvereine
- Bestehende Strafrechtsschutzversicherung für die VSS- Mitgliedsvereine
- Bestehende Vereinshaftpflichtversicherung für die VSS- Mitgliedsvereine
- Fakultative Unfallversicherung für Sportler, Funktionäre, Betreuer und Trainer
- Fakultative Unfallversicherung für Sportler von Hockey- und Handballmannschaften der Serie A+B

**Steuern und Buchführung**

- Steuerliche Grundlagen
- Buchführung
- Institutionelle vs. gewerbliche Einnahmen/Ausgaben
- Werbung vs. Sponsoring
- Status Volontariat – ONLUS
- Mod. UNICO (IRES + IRAP)
- Entgelt und Vergütungen im Amateursportverein
- Innergemeinschaftliche Einkäufe
- Zuwendungen 5 Promille
- Kunden- und Lieferantenliste

**Marketing im Sport****Mediawerbung**

2. Std.

- Grundlagen der klassischen Kommunikationsinstrumente
- Printmedien, Radio, TV, Plakat, Kino
- Stärken und Schwächen der klassischen Werbung
- Werbeziele
- Werbekonzept

**Sportmarketing**

4. Std.

- Was ist Sportmarketing?
- Chancen im Sportverein
- Sponsorensuche
- Marketingansuchen
- Risiken des Marketing
- Zielformulierung des Marketing
- Vorbereitung einer Strategie
- Umsetzung der Strategie
- Der Marketingvertrag
- Erfolge sichern

**Neue Medien: Kommunikation über Social Media**

2. Std.

- Was ist Social Media?
- Kennenlernen neuer Kommunikationsplattformen
- Blogs, Google +, Facebook, Xing, Twitter und dgl.
- Nötig, möglich oder überflüssig?
- Chancen und Risiken für Sportvereine

**Öffentlichkeitsarbeit**

4. Std.

- Grundlagen und Funktion von Öffentlichkeitsarbeit
- Ziele, Zielgruppen von PR-Arbeit
- Instrumente für die Öffentlichkeitsarbeit
- Grundsätze und Verfassung von Pressemitteilungen
- Moderne Textformulierung
- Homepagetexte gestalten
- Entwicklung passender Kommunikationsstrategien
- Unterschied Werbung von PR

**Veranstaltungsmanagement**

4. Std.

- Was ist ein Sportevent?
- Die Rolle des Organisators
- Bewusstes Management und Risiko
- Planung und Organisation von Veranstaltungen
- Rechtliche Rahmenbedingungen für Veranstaltungen

## Modul 6

8. Stunden

### Rhetorik und persönliche Kompetenzentwicklung

#### Grundlagen der Kommunikation und Rhetorik

4. Std.

- Redarten und Redeanlässe
- Persönliches Auftreten
- Abbau von Redefurcht, Stress, Spannungen
- Zielgruppenorientierung
- Vorbereitung auf einen Vortrag
- Aufbau eines Vortrages
- Einstieg, Hauptteil, Schluss
- Ideen für die Einleitungen
- Überbrückungen möglichen Störungen
- Blickkontakt
- Richtige Gestaltung von Folien
- Präsentationsbausteine

#### Aktives Selbstmanagement - Work-Life-Balance

4. Std.

- Strategien zur Verbesserung der eigenen Arbeitsweise
- Work-Life Balance
- Stärken erkennen und ausbauen
- Setzen von Arbeits- und Lebensprioritäten
- Professionell Delegieren
- Welche Faktoren bewirken den Erfolg?

## Modul 7

8. Stunden

### Professionelle Mittelbeschaffung

- Allgemeine Informationen zum Thema Mittelbeschaffung
- Das Beitragswesen in Südtirol
- Mitgliedsbeiträge und Spesenbeiträge
- Spenden, Schenkungen und Sammlungen
- Verkauf von Gütern und Dienstleistungen
- Einnahmen durch Werbung und Sponsoring
- Veranstaltungen/Events
- Die TN erarbeiten in Kleingruppen Mittelbeschaffungskonzepte und stellen die Ergebnisse im Plenum vor