

# n1som.

*Nederlands Instituut voor  
Strategisch en Operationeel Management*

*HBO*

*Sportmanagement en  
Sportmarketing*

*Studiegids*



# Inhoudsopgave

1. Inleiding	3
2. Over NISOM	4
2.1 Onze speerpunten	5
2.2 Uniek bij NISOM	5
3. Beroepsprofiel	6
3.1 Jouw plaats (als afgestudeerde) binnen de organisatie	6
3.2 Output in termen van competenties	6
4. Doelen van de opleiding	7
5. Doelgroep	7
6. Toelating en vrijstellingen	7
7. De opzet van de opleiding	7
7.1 Module 1: Strategische Communicatieplanning	8
7.2 Module 2: Sportmarketing	8
7.3 Module 3: Sportsponsoring en relatiemarketing	8
7.4 Module 4: Sportcommunicatie, media en PR	9
7.5 Module 5: Projectmanagement van sport	9
7.6 Module 6: Ondernemersvaardigheden	9
7.7 Adviesrapport	10
7.8 Extra informatie	10
7.9 Toetsing en afsluiting	10
8. Overige informatie	11
8.1 Rooster/lesplanning	11
8.2 Kosten	11
8.3 Inschrijven	11
8.4 Tussentijds beëindiging van de opleiding	11
8.5 Locatie en tijd	12
8.6 Studievoorbereiding	12
8.7 Contact	12
9. Aanmelden	12

NISOM - Postbus 109 – 9750AC Haren e-mail:  
[info@nisom.nl](mailto:info@nisom.nl) – website: [www.nisom.nl](http://www.nisom.nl)  
KvK nummer: 30133954

**Nederlands Instituut voor Strategisch en Operationeel Management**

# 1 Inleiding

Sport vormt één van de belangrijkste tijdsbestedingen van onze bevolking. Mensen zijn als actieve sporter of als consument betrokken bij dit fenomeen. Sport is daarom één van de snelst groeiende economische sectoren van onze maatschappij.

De sportsector levert bovendien een belangrijke bijdrage aan de ontwikkeling en het welbevinden van de maatschappij als gemeenschap. Dit stelt nogal wat eisen aan de groep werkzame personen in deze sector. Van hen wordt niet alleen sportinhoudelijke kennis gevraagd, maar ook een gedegen kennis van diverse aspecten van bedrijfsvoering. Niet in de laatste plaats dient men te beschikken over belangrijke persoonlijke competenties als organisatievermogen, leidinggevende kwaliteiten en communicatieve en sociale vaardigheden.

Sport is één van de snelst groeiende sectoren van onze maatschappij

Ook dat stelt hoge eisen aan de personen die werkzaam zijn in deze sector. Van hen verwacht men niet alleen een sportinhoudelijke kennis, maar ook een strategische kennis en communicatieve en sociale vaardigheden.

Sportmanagement en Sportmarketing is een éénjarige hbo-opleiding voor functies in de verschillende sectoren van de sportbranche en voor mensen die vanuit de operationele activiteiten willen doorgroeien naar een managementloopbaan.

Deze studie bestaat uit vijf modules en een instroommodule en heeft een sportspecifiek karakter. Er worden cases uit de praktijk aangeboden, waardoor de opleiding naadloos aansluit bij managementfuncties en ontwikkelen de studenten direct inzetbare vaardigheden.

## 2 Over NISOM

### **Uitdagend in kwaliteit!**

Het NISOM biedt diverse opleidingen en trainingen aan met als doel een positieve bijdrage te leveren aan de ontwikkeling van theorie en praktijk van evenementen management, sport management, en managementopleidingen.

Wij bieden: korte praktijktrainingen, HBO en Post-HBO opleidingen - in deeltijd - in individuele trainingen en - in maatwerk / in Company.

Het NISOM is gespecialiseerd in de volgende HBO en Post-HBO opleidingen:

### **Algemeen Management**

- HBO Management en Marketing **(1 jaar)**
- Post-HBO Management en LMI, Effectief Persoonlijk Leiderschap **(6 mnd)**
- Post-HBO BITSING van Frans de Groot **(4 mnd)**

### **Eventmanagement (1 jaar)**

- HBO Eventmanagement en Eventmarketing
- Post-HBO Strategisch Eventmanagement en Eventmarketing

### **Sportmanagement (1 jaar)**

- HBO Sportmanagement en Sportmarketing
- Post-HBO Strategisch Sportmanagement en Sportmarketing

### **Combinatie Sportmanagement en Evenementmanagement (1 jaar)**

- HBO Sportmanagement en Eventmanagement
- Post-HBO Strategisch Sportmanagement en Eventmanagement

### **Korte praktijkopleidingen (3 maanden)**

- Managementvaardigheden
- Organiseren van evenementen
- Verenigingsmanagement in de sport
- Sportcoach/sportmanager
- Combinatiefunctionaris in de sport

## 2.1 Onze Speerpunten

### Persoonlijke aandacht en kwaliteit!

Het NISOM biedt je aan de hand van een **persoonlijk advies** de mogelijkheid voor zorgvuldige inventarisatie van de achterliggende ontwikkelingsbehoeften.

**Persoonlijke aandacht** staat centraal, vóór, tijdens en na de opleiding. Samen met jou wordt vóór aanvang van de studie de meest passende opleiding vastgesteld. In een **persoonlijk actieplan** (POP) worden concrete doelstellingen aangegeven die je zowel tussentijds als na afloop wenst te behalen.

### NISOM staat voor kwaliteit:

Ons docentencorps bestaat uit marketing- en managementdeskundigen met een ruime praktijkervaring en uitstekende didactische vaardigheden.

Onze docenten zijn ook coaches.

De lesstof wordt aangepast aan de behoeften van de student(en) en/of elk jaar geactualiseerd.

Daarnaast leer je door intensieve discussies met medestudenten.

### Milieuzorg

Sportevenementen en festivals kunnen bijdragen aan een duurzame ontwikkeling. Duurzaamheid wordt steeds belangrijker in de evenementenbranche. Door kritisch te kijken naar: afval, mobiliteit, groen, geluid, energie en water krijgen evenementen het predicaat duurzaam.

In de opleidingen van het NISOM wordt aandacht besteed aan het milieuplan.

\* NISOM is een geaccrediteerde opleiding vanuit het onderwijs (CRKBO) waardoor wij voldoen aan de gestelde kwaliteitseisen en meegaan in de kwaliteitsontwikkelingen.\*

## 2.2 Uniek bij NISOM

### De Digitale Instroommodule

Hierdoor krijgt je alvast affiniteit met de door jou gekozen opleiding en groei je naar de opleiding/training toe. Je kunt op elk door jouw gekozen moment beginnen.

In de opleiding bieden we je een **PPA** aan (**Persoonlijk Profiel Analyse**).

Een PPA geeft helder en overzichtelijk inzicht in jouw werkgedrag en persoonlijkheid. Waarmee we op een snelle, betrouwbare en objectieve wijze het gedrag van iemand in de werksituatie in kunnen schatten en de kernkwaliteiten van een persoon in kaart te brengen.

### BITSING

Je leert via BITSING strategieën en plannen te vervaardigen en deze te vertalen naar marketing- en communicatiemanagement.

### **LMI (leiderschap management)**

Het LMI programma vormt het hart van het succes en sluit naadloos aan op het aanbod en de kwaliteit van het NISOM.

### **Kleine groepen**

NISOM verzorgt haar trainingen en opleidingen in kleine groepen (maximaal 15 deelnemers). Hierdoor is er veel persoonlijke en individuele aandacht. Elke student heeft bovendien een eigen mentor.

## **3 Beroepsprofiel**

Dit profiel voor de studie Sportmanagement en Sportmarketing is tot stand gekomen op basis van gesprekken met sportorganisaties.

Uiteraard is het beeld van jou dat in dit profiel naar voren komt een momentopname. De sportwereld verandert voortdurend, zodat ontwikkelingen van, en actief onderzoek naar competentieprofielen continu doorgaan.

### **3.1 Jouw plaats (als afgestudeerde) binnen de organisatie**

Je gaat werken als operationeel manager in de sport. Een sportmanager kan in drie verschillende contexten werkzaam zijn:

- Publieke sector
- Georganiseerde sector
- Commerciële sector

Door de internationalisering spelen nationale grenzen voor sportuitoefeningen steeds minder een rol; daarnaast komen er steeds meer internationale ontwikkelingen.

### **3.2 Output in termen van competenties**

- De operationeel sportmanager is in staat om op adequate wijze leiding te geven aan medewerkers, zodat de werkzaamheden optimaal verlopen.
- De sportmanager is in staat op adequate wijze netwerken op te bouwen en te onderhouden.
- De sportmanager is in staat om op adequate wijze te communiceren, zowel intern binnen de sportorganisatie als extern met andere factoren.
- De sportmanager is in staat om op adequate wijze zichzelf te sturen via zelfmanagement.
- De operationeel sportmanager is in staat om op adequate wijze een bijdrage te leveren aan de totstandkoming van een verantwoord beleid voor de sport en bewegingsorganisaties en is in staat dit beleid uit te voeren.

\* Competentieprofielen zijn afzonderlijk per opleiding beschikbaar.

## 4 Doelen van de opleiding

De voornaamste doelen die we je willen helpen bereiken zijn de volgende:

Na afloop heb je voldoende strategisch inzicht opgedaan in sportmanagement en sportmarketing.

Na afloop heb je inzicht in het strategisch functioneren in de sportmarketing.

Na afloop heb je je netwerk uitgebreid.

Daarnaast zul je binnenkomen met je specifieke verwachtingen en accenten. In goed overleg met begeleider/coach wordt gekeken naar de haalbaarheid en mogelijkheden om jouw individuele doelen te bereiken.

## 5 Doelgroep

De opleiding is bedoeld voor degenen die al enige jaren werkervaring hebben in de sport of dit willen/moeten gaan doen.

Je wilt je verder ontwikkelen in alle aspecten van het sportmanagement, zowel vanuit de marketing als de communicatie.

## 6 Toelating en vrijstellingen

Voor deelname aan de opleiding is een MBO-/HBO werk- en denkniveau vereist of een afgeronde voortgezette opleiding die gelijkwaardig is aan een HAVO-, VWO-, MBO- of daaraan gelijkwaardig getuigschrift.

## 7 De opzet van de opleiding

De opleiding is opgebouwd uit zes modules en een adviesrapport, die kennisinhoudelijk gepresenteerd worden. Deze modules zijn op zichzelf te bestuderen eenheden, die echter juist door de combinatie elkaar gaan versterken en aanvullen.

Module 1	Strategische Communicatieplanning (Digitale Instroommodule)
Module 2	Sportmarketing
Module 3	Sportsponsoring en Relatiemarketing
Module 4	Sportcommunicatie en PR
Module 5	Projectmanagement van Sport
Module 6	Ondernemersvaardigheden Adviesrapport

## **7.1 Module 1 Strategische Communicatieplanning (Instroommodule)**

In deze module krijg je kennis en inzicht in geïntegreerde communicatieplanning. Wij zien Sportmarketing als een effectief middel in de geïntegreerde communicatie. Communicatieplanning in de sport is een manier om systematisch een communicatieprobleem te lijf te gaan en om communicatiebeleid te maken. Communicatiebeleid maak je nooit geïsoleerd van anderen in de organisatie, het communicatiebeleid hangt immers nauw samen met het organisatiebeleid.

## **7.2 Module 2 Sportmarketing**

Deze module wil een bijdrage leveren aan de vorming van specifieke vaardigheden op het gebied van marketing van en door sport. In deze module komen basisgrondslagen en principes met betrekking tot de marketing van sportplatformen en sportproducten aan de orde. Immers, uiteindelijk is het voor jou als sportmanager belangrijk voor jouw organisatie een strategische marketingplanning te maken, want weten wat men wil en hoe men het wil realiseren is een belangrijke stap in de verwezenlijking van doelstellingen. De te onderscheiden onderdelen van het strategische marketingplan worden in de module uitgediept. Uiteindelijk gaat het er om een compleet helder, liefst succesvol, sportmarketingplan op te stellen. Een goede kennis van en inzicht in de mechanismen van sportmarketing draagt onmiskenbaar bij tot het succes van de sportorganisatie en de professional die daarbinnen functioneert

## **7.3 Module 3 Sportsponsoring en Relatiemarketing**

In deze module maak je kennis met het zeer interessante vakgebied van sponsoring in de sport en leer je de relatie tussen sportplatformen, bedrijfsleven, intermediair en de media gedetailleerd te analyseren.

Centraal in deze module staan sponsoring vanuit het perspectief van het sportplatform (gesponsorde), de positie van het sportplatform binnen een specifieke sport en de rol van het sportplatform als marketingcommunicatie-instrument voor het bedrijfsleven (sponsor).

De volgende aspecten komen in deze module aan de orde:

- introductie in sportsponsoring,
- definiëring en werking van sponsoring,
- management van sponsoring en het sponsoringbeleidsplan,
- effectmeting van sponsoring,
- ontwikkeling sponsoringconcept en sponsoringvoorstel,



Tot slot wordt ingegaan op het belang van relatiemarketing in de sport om langdurige klantrelaties te ontwikkelen en de rol van corporate hospitality door sport in het proces van relatiemarketing.

## **7.4 Module 4 Sportcommunicatie, Media en PR**

Deze module heeft tot doel jouw kennis en vaardigheden bij te brengen op het gebied van communicatie en pr voor het specifieke werkveld sport. De relatie tussen sport, media en publiek staat centraal. Ook komt de rol van marketingcommunicatie in het algemeen en pr in het bijzonder voor het sportplatform aan de orde. Daarnaast wordt uitvoerig ingegaan op marketingcommunicatie door middel van sport. Sport kan namelijk een belangrijk middel zijn in het proces van commercialisering van producten en diensten van het bedrijfsleven die sport inzetten om in te spelen op de behoeften van de sportconsument of andere doelgroepen, zoals bestuurders, sponsors en andere relaties van het betreffende bedrijf of de sportorganisatie.

Multimediaal denken en werken zal uitvoerig aan de orde komen. Televisie en internet, geprinte media en SMS zullen uitgebreid worden behandeld. Immers, dit zijn tegenwoordig belangrijke 'mediastreams' in de communicatie naar de doelgroepen. Je leert op de juiste wijze een moderne mediaplanning te maken. Je bent bovendien op de hoogte van de effecten van interactieve internetcommunicatie.

## **7.5 Module 5 Projectmanagement van sport**

In het onderdeel projectmanagement krijg je inzicht in het organiseren van een project. Immers, in vele sportorganisaties zijn er kleine en grote projecten die moeten worden uitgevoerd om specifieke doelstellingen te behalen binnen een begrensde periode met omschreven budgetten.

Om projecten tot een goed einde te brengen, moet je je daarom als sportmanager de methoden en technieken van het complexe projectmanagement eigen maken en de juiste aandacht geven aan de factoren, die samen het welslagen van het project bepalen.

Tot slot leer je belangrijke praktijkgerichte vaardigheden voor het organiseren van een project/sportevent.

## **7.6 Module 6 Ondernemersvaardigheden**

De sportindustrie heeft zich de afgelopen 50 jaar sterk gecommmercialiseerd en geprofessionaliseerd. Deze ontwikkeling zal ook de komende jaren een belangrijke rol spelen. Het is daarom van belang, dat iedere sportmanager met geld kan omgaan. Want, sport is business! De focus binnen de sport is steeds vaker geld.

Als sportmanager moet je daarom in staat zijn (eenvoudige) financiële overzichten op te stellen, te lezen en te interpreteren.

Doel van deze module is je de theoretische en praktische kennis, de vaardigheden en het inzicht bij te brengen op het brede terrein van 'sport, geld en ondernemen'.

## 7.7 Adviesrapport

In het adviesrapport voer je zelfstandig een opdracht uit, bij voorkeur vanuit jouw eigen organisatie. Je kunt de geleerde stof en expertise integreren in het adviesrapport. Dit rapport wordt afgesloten met een mondelinge verdediging voor een afstudeercommissie.

\* Tijdens de opleiding voer je opdrachten in projectvorm uit voor je werkgever of een externe opdrachtgever. Al gedurende de modules kun je aan de projecten werken.

## 7.8 Extra informatie

Naast de reguliere trainingen is in het programma ruimte gemaakt voor:

Gastsprekers;  
Project-/voortgangsbijeenkomsten;  
Toetsing;  
Persoonlijke ondersteuning voor deelnemers.

## 7.9 Toetsing en afsluiting

Bij elke module hoort een aantal toetsen. Dit zijn deels schriftelijke toetsen / tentamens die collectief worden gemaakt op de opleidingslocatie. Daarnaast is er een aantal opdrachten dat door jou met voldoende resultaat moet worden afgerond.

Tijdens de opleiding zijn er de volgende toetsvormen en toetsmomenten:

**Schriftelijke toetsen:** deze kunnen op een aantal momenten bij je worden afgenomen.

**Opdrachten bij de modules:** je levert antwoorden en/of rapporten ter correctie in bij de docent. Deze opdrachten worden meestal in teamverband uitgevoerd.

**Adviesrapport:** dit is het eindrapport dat je maakt over het door jou ontwikkelde en uitgevoerde project. Deze opdracht doe je individueel. Dit rapport rond je af met een mondelinge verdediging.

Wanneer je voldoet aan de gestelde criteria dan ontvang je een diploma van de opleiding (na adviesrapport en mondelinge verdediging).

## 8 Overige informatie

### 8.1 Rooster / lesplanning

De opleiding start bij voldoende deelname ieder jaar in september en in januari en heeft een doorlooptijd van circa een jaar.

De opleiding vindt plaats in 12 seminars van 5 uur, gekoppeld aan de modules en in overleg met de studenten. Tussentijds ontvang je persoonlijke coaching volgens gemaakte afspraken.

Het definitieve rooster ontvang je bij de definitieve bevestiging en wordt samen met de studenten besproken.

Iedere studiebijeenkomst kost ongeveer 4-6 uren voorbereiding.

### 8.2 Kosten opleiding

De kosten voor de HBO opleiding Sportmanagement en Sportmarketing bedragen in totaal € 2495,=.

Dit is **inclusief** de kosten van lesmaterialen en literatuur.

### 8.3 Inschrijving

Aanmelden is uitsluitend digitaal mogelijk via [www.nisom.nl](http://www.nisom.nl). Na ontvangst van aanmelding zenden wij je een ontvangstbevestiging. Je krijgt een uitnodiging voor een mondelinge intake.

Bij voldoende deelname start de opleiding volgens de geadviseerde structuur ieder jaar in september en in januari<sup>1</sup>.

\*Door de Digitale instroommodule kan je beginnen met de opleiding op het door jouw gewenste tijdstip.

De nota zal naar de werkgever worden gestuurd, indien je dat zo hebt aangegeven op je inschrijfformulier. Bij niet nakomen van de financiële verplichtingen, zal de vordering aan derden ter incassering worden overgedragen.

*1. Uiterlijk twee weken voor de geplande (vervolg) startdatum van de opleiding ontvang je hierover definitief bericht.*

### 8.4 Tussentijdse beëindiging van de opleiding

Voor cursisten geldt, dat bij beëindiging van de opleiding geen restitutie van het overeengekomen opleidingsbedrag plaatsvindt.

## 8.5 Locatie en tijd

De opleiding wordt gegeven in Haren, Zwolle en/of in het midden van het land (Utrecht). Afhankelijk van voorkeur locatie en aanmeldingen. De locatie en data van seminars worden in overleg met de studenten ingevuld.

## 8.6 Studievoorbereiding

Iedere studiebijeenkomst kost ongeveer vier tot zes uur voorbereiding.

## 8.7 Contact

Voor informatie kun je op verschillende manieren contact met ons opnemen:

### **Telefonisch:**

050 537 00 88      Hoofdvestiging te Haren  
06 25 04 43 00      Ineke Dost

**E-mail:** [info@nisom.nl](mailto:info@nisom.nl)

### **Postbus:**

NISOM  
Postbus 109  
9750 AC Haren (Groningen)

## 9 Aanmelden

Gebruik hiervoor het contactformulier op onze website [www.nisom.nl](http://www.nisom.nl)  
Hierna ontvang je een uitnodiging voor een intakegesprek.