

SEURATOIMIJAN TUTKINTO (SPL1) 2016 – HAKU ALKANUT!

Seuratoimijan Tutkinto (SPL1) on Suomen Palloliiton hyväksymä tapa osoittaa seuratoiminnan tiedollinen osaaminen. Tutkinto on vaatimuksiltaan monipuolinen sisältäen seuratoiminnassa tarvittavat keskeiset osaamisalueet. Opetuksessa on mukana runsaasti parhaiden käytäntöjen esittelyä, vertaisoppimista. Lisäksi osaamista hankitaan toimimalla seuraympäristössä.

Seuratoimijan tutkinto on tarkoitettu seuratoiminnan ohjaamisen ja hallinnon tehtävissä toimiville esimiehille ja toimihenkilöille riippumatta tehtävästä seurassa. Koulutus soveltuu sekä päätoimisille että luottamus- tai vapaaehtoistehtävissä toimiville.

Osallistuja kokemuksia kahdesta aiemmasta toteutuksesta:

– Päätin osallistua SPL1-koulutukseen, koska halusin kehittää omaa ammattitaitoani seuratoiminnassa. Erittäin tärkeä syy osallistumiseen oli myös mahdollisuus opintojen kautta verkostoitua eri puolilla Suomea jalkapallon parissa toimiviin ihmisiin.

– SPL1 antoi lisää varmuutta ja rohkeutta omaan työhön ja seuratoiminnan kehittämiseen. Erityisesti sen kautta sain myös paljon uusia jalkapallotuttavia, joista monen kanssa pidetään säännöllisesti yhteyttä.

– SPL1 oli innostava ja laadukas ja se sisälsi pitkälti niitä ydinasioita, jotka omassa työssäni ovat tärkeitä. Koulutuksen aikana intohimo jalkapallolajiin ja seuratoimintaan syveni entisestään!

– SPL1 antoi minulle kattavan kokonaiskuvan seuran johtamisesta. Vertaiskokemukset osoittivat, että en ole yksin seuratyön haasteiden kanssa.

– SPL1 oli erittäin hyvä astinlauta kohti parempaa seuratyötä. Tunnistan ongelmakohdat ja osaan reagoida niihin nopeammin ja paremmin.

– Erittäin hyvä yhteishenki kurssilaisten ja opettajien välillä loi avoimen ja keskustelevan ilmapiirin seurajohtamisen oppimiseen. Täysi kymppi!

Seuratoimijan tutkinnon (SPL1) lähestymiskulmat ja teemat myötäilevät jalkapalloseurojen laatujärjestelmää:

- Strateginen ajattelu markkinoinnin ja myynnin perustana: arvot, seuran identiteetti, brändi, visio, kohderyhmä- ja palveluajattelu, toimintaympäristö, toiminnan avainalueet
- Markkinoinnin perusteet: kilpailukeinot, tuotteistaminen, kilpailuetu, kannattava seuratoiminta
- Myynti: myynti-/varainhankintasuunnitelma, käytännön myyntityön ja sponsorointiyhteistyö
- Viestintä/tiedottaminen: sisäinen ja ulkoinen viestintä erityisesti some
- Tapahtumatuottaminen
- Vapaaehtoisten johtaminen ja rekrytointi

Koulutuksen peruseriaatteet:

- Markkinoinnin ja myynnin ajattelutapa koulutuksen ”punaisena lankana”
- Teoriaa ja käytäntöä seuratoiminnan perusasioista (case-esimerkkejä ja tekemisen harjoittelua)
- Koulutuksen aikana tuotetaan seuralle myyntimateriaali/tapahtumatuottamisen manuaali/myynti-/varainhankintasuunnitelma, viestintäsuunnitelma tms.
- Monimuoto-opetus (luennot, workshopit, ennakko- ja välitehtävät, chat, verkko-oppimisympäristö)
- Käytännönläheinen, omaa arkista työtä tukeva koulutus

Koulutuksen aikana suoritetaan **Myyntin ammattitutkinnon** osatutkinto (Myyntiin valmistautuminen).

Opetuksen lähiopetusjaksoja on kolme ja ne pidetään Eerikkilän Urheiluopistolla seuraavasti:

1. lähijakso 17–18.5.2016 (2pv)
2. lähijakso 6-8.9.2016 (3pv)
3. lähijakso 15–16.11.2016 (2pv)

Hakuaika: 11.1.–15.3.2016. Päätökset 31.3.2016 ja **Koulutuksen hinta:** 625 € sisältäen täysihoidon ja majoituksen (2hh) Eerikkilässä + tutkintomaksu 58€ koskien Myyntin ammattitutkintoa.