УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ О.Ю.Остальцева

**ПРОГРАММНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ**

**к зачету по учебной дисциплине**

**«Коммерческая деятельность в профессиональном спорте»**

**для студентов 1 курса заочной формы получения образования**

**по направлению специальности:**

**7-06-0412-01 «Менеджмент»**

**(профилизация: Менеджмент в спорте)**

**на 2023/2024 учебный год**

1. Мировой опыт коммерциализации спорта. Плюсы и минусы коммерциализации спорта.
2. Основные сегменты доходов мировой индустрии спорта.
3. Доходность крупных спортивных событий в мире.
4. Доходность ведущих профессиональных спортивных клубов.
5. Доходность ведущих профессиональных спортивных лиг.
6. Доходность спортсменов мирового уровня.
7. Сущность и характеристика спортивного спонсорства. Аудитория спорта для спонсорства.
8. Спонсорство спортивных соревнований. Спонсорство олимпийских комитетов (МОК, НОК), федераций по видам спорта, профессиональных спортивных лиг и клубов.
9. Спонсорство спортсменов. Спонсорство массового спорта.
10. Спонсорские и партнерские предложения. Интеграция спонсорских предложений в коммерческие продукты.
11. Нейминг спортивных арен.
12. Билетная программа. Каналы продаж абонементов и билетов.
13. Ценовая политика билетной программы. Факторы цены билетов.
14. Механизмы и инструменты разработки билетной программы в профессиональном спортивном клубе.
15. Средства массовой информации (СМИ) как составляющая PR-деятельности организаций физической культуры и спорта.
16. Рынок бродкастинга. Рейтинговые агентства.
17. Эксклюзивные, пакетные, отдельные права на трансляцию.
18. Бизнес-расчеты вещателей. Расчет стоимости трансляции.
19. Рынок прав вещания на спортивные события.
20. Процессный подход в спортивном мерчандайзинге.
21. Объекты спортивного мерчандайзинга.
22. Модель спортивного мерчандайзинга.
23. Лицензия. Лицензирование. Структура продаж лицензионной продукции.
24. Формы финансового сотрудничества. Преимущества форм финансового сотрудничества.

Рассмотрены на заседании кафедры от 15.09.2023 протокол № 2.