



Athletenmanagement (IST)



Der Markt

Der Arbeitsmarkt Sport vereint zwei bedeutende Aspekte mit Perspektive: Er verfügt über ein hohes Potenzial an Arbeitsplätzen und bietet dabei ein äußerst vielfältiges, zukunftssträchtiges Arbeitsfeld. Für die Bewältigung der sehr differenzierten Aufgaben werden motivierte, vielseitige und flexible Mitarbeiter gesucht, die ein möglichst breites Ausbildungs- und Qualifikationsprofil besitzen.

Ein recht neuer Begriff im Arbeitsmarkt Sport ist hier das Athletenmanagement. Gelebt wird dieser Begriff schon länger, allerdings bisher eher unter dem Begriff Spielerberatung oder Spielervermittlung. Viele größere Agenturen haben bereits in der Vergangenheit zahlreiche Einzelsportler betreut. Durch die Abschaffung der DFB-Spielervermittlerlizenz öffnet sich nun der Markt zunehmend auch für den treffenderen und umfassenderen Begriff des Athletenmanagers.

Bisher hat der Deutsche Fußball-Bund die Arbeit mit jungen Athleten/Spielern reguliert, indem jeder Spielerberater/Spielervermittler eine Lizenz beim DFB erwerben musste. Diese Lizenzprüfung, die der DFB zweimal im Jahr in seiner Zentrale in Frankfurt durchführte, regulierte den Beratermarkt in der Sportart Nr. 1 in Deutschland. Seit dem 01.04.2015 ist diese Prüfung nun abgesetzt und die Lizenzierung durch den DFB abgeschafft. Der Weltverband FIFA hat eine Regelung ausgesetzt und aus arbeitsrechtlichen Gründen wird es in Deutschland eine ähnliche Marktbegrenzung auch in der Form wohl nicht mehr geben. Dies führt dazu, dass der Markt für Spielerberater/Spielervermittler, aber auch alle beratenden Funktionen rund um Athleten in Deutschland geöffnet ist. Aus diesen Gründen ist eine ganzheitliche Ausbildung in der Zusammenarbeit mit jungen Sportlern nicht nur nachgefragt, sondern für den Markt auch unabdinglich.

Wir stehen mit unserer Weiterbildung zum/zur Athletenmanager/-in für höchste Qualität und Praxisrelevanz.

Aufgaben und Tätigkeitsfelder

Mit dem Abschluss „Athletenmanager/-in“ des IST qualifizieren Sie sich für verantwortungsvolle Positionen in einem breiten Spektrum der Sportbranche. Als mögliche Tätigkeitsfelder können genannt werden:

► **Agenturen in den Bereichen Spielerberatung, Spielervermittlung, Athletenmanagement**

Der deutsche Markt des Athletenmanagements besteht unter anderem aus zahlreichen Agenturen mit unterschiedlichen Schwerpunkten. Einige der Agenturen kümmern sich vor allem um die Vermittlung eines Sportlers von einem Arbeitgeber zu einem anderen. Andere Agenturen setzen den Schwerpunkt eher auf die Vermarktung von Athleten. Die neueren Entwicklungen führen aber vermehrt hin zur sogenannten 360°-Betreuung eines Athleten. Die großen Berateragenturen setzen dabei neben den Tätigkeiten rund um die Vermittlung und Vermarktung eines Athleten auch auf die alltägliche Betreuung eines Athleten und die Integration in seinem sportlichen und privaten Umfeld. Dinge wie Wohnungssuche, Behördengänge, Versicherungsfragen, Bildungschancen usw. gehören genauso dazu wie sprachliche und formale Integration in einer Stadt bzw. einem Umfeld des Athleten. Diese 360°-Betreuung bedarf an Fachleuten und „Manpower“ in den Agenturen, sodass diese einen Großteil des Arbeitsmarktes Athletenmanagement ausmachen.

► **Vereine und Verbände**

Neben der Agenturlandschaft gehören Vereine und Verbände sicher zum größten Tätigkeitsfeld der Athletenmanager. In der täglichen Arbeit mit den Athleten sind hier vor allem die Trainer selbst, aber auch die Betreuer, Teammanager, Leiter der Nachwuchsleistungszentren, Laufbahnberater der Olympiastützpunkte, pädagogische Mitarbeiter usw. zu nennen. Zudem sind hier auch die sportlichen Leiter (Sportdirektoren und Co.) zu nennen, die ebenfalls einen wichtigen Aufgabenbereich rund um das Athletenmanagement erfüllen.

► **Privates Umfeld des Athleten**

Viele Athleten setzen verstärkt auf die Unterstützung aus dem privaten Umfeld. Im Fußball war es engen Familienangehörigen bereits vor Abschaffung der DFB-Spielervermittlerlizenz erlaubt, einen Fußballer zu vermitteln. Der Trend in diese Richtung nimmt weiter zu. Da ein Vertrauensverhältnis zwischen Athlet und Berater/Manager die Grundvoraussetzung für eine erfolgreiche Zusammenarbeit ist, bieten sich Familienangehörige als Athletenmanager an. Das nötige Rüstzeug für diese Aufgabe muss aber dazukommen, sodass auch hier die Bildung in den entsprechenden Bereichen unabdinglich ist.

► **Der Athlet selber**

Viele Athleten müssen sich den Weg an die Spitze nicht nur durch sportliche Leistung hart erkämpfen, sondern kümmern sich auch um die eigene Vermarktung, eigene Verträge, Trainingsmöglichkeiten und natürlich auch um alle Dinge, die ggf. eine Agentur übernehmen könnte. Bis ein Athlet Aufgaben rund um seine Belange abgeben kann, ist oft ein langer Weg alleine zu gehen. Vor allem in Sportarten, in denen die mediale Aufmerksamkeit nicht so groß ist und entsprechend weniger Budget vorhanden ist, bleibt für einen Athleten oftmals nur die Selbstvermarktung. Die Herausforderungen, aber auch Chancen, die die digitalen Medien dabei bieten, sind in der Selbstvermarktung dabei ein entscheidender Faktor, um sich zu vermarkten und ggf. als Testimonial wahrgenommen zu werden.

Weiterbildungsinhalte und Qualifikationen

Wie Sie sehen, verlangen immer komplexere Strukturen im Sport nach einer Professionalisierung der Tätigkeit eines Managers im Umfeld des Athleten. Daher vermittelt Ihnen das IST-Fernstudium „Athletenmanagement (IST)“:

Betriebswirtschaftliche Qualifikationen

Kenntnisse zu den betriebswirtschaftlichen Grundlagen inklusive der Einführung ins Rechnungswesen, der Unternehmensführung, des Marketings und einem Schwerpunkt auf den Themenkomplex der Existenzgründung bilden die Basis eines erfolgreichen Athletenmanagers (IST), da eine Vielzahl der Athletenmanager zum einen selbstständig arbeitet und somit dieses Wissen für den Aufbau der eigenen Existenz benötigt, zum Anderen aber auch ein Schwerpunkt der Betreuung eines Athleten darin besteht, ihn in wirtschaftlichen Fragen zu betreuen und auch seinen Übergang aus dem Sport in die Karriere nach der Karriere zu begleiten. In diesem ersten Kompetenzbereich wird demnach eine wirtschaftliche Basis für die eigene Existenzgründung, aber auch für die Zusammenarbeit mit Athleten gelegt.

Sportpsychologische Qualifikationen

Der Athlet ist immer auch ein Mensch mit Hoffnungen, Sorgen, Ängsten und Träumen, der mit Siegen, Niederlagen und auch Verletzungen oder privaten Rückschlägen konfrontiert wird. Der Athletenmanager (IST) arbeitet mit jungen Sportlern zusammen und betreut und berät diese im täglichen Umgang mit dem Leistungssport. Für diese Tätigkeit erhält er in seiner Ausbildung neben der Einführung in die allgemeine Psychologie auch ein erweitertes Spektrum an Wissen im Bereich der Sportpsychologie sowie der Kommunikation (Gesprächsführung und Moderation) und dem Konfliktmanagement. So ist der Athletenmanager (IST) in der Lage, mit Athleten zusammenzuarbeiten und auch Teams zu führen und Krisen zu begleiten. Zudem wird hier eine wichtige Basis für den Kompetenzbereich gelegt, in dem der Athletenmanager (IST) in Vermarktungsfragen und Verhandlungsgesprächen die erlernten Inhalte anwenden muss.

Qualifikationen in Vermarktung und Öffentlichkeitsarbeit

Der Athletenmanager (IST) unterstützt den Athleten in der Vermarktung der eigenen Marke und hilft ihm dabei, sein Image in der Öffentlichkeit zu vertreten und zu gestalten, die „richtigen“ Testimonialverträge auszuwählen sowie „Fehlritte“ in den Medien zu vermeiden. Hierzu gehört es, die Grundlagen des Sponsorings zu verstehen, sowie sich in den Bereichen Presse- und Öffentlichkeitsarbeit sicher zu bewegen und letztlich vor allem die Anforderungen der digitalen Medien im Sport zu beherrschen.

Qualifikationen in Rechtsgrundlagen und Vertragswesen

Der Athletenmanager (IST) unterstützt den Athleten darüber hinaus bei Abschlüssen von Verträgen. Dies gilt sowohl für den Abschluss von Werbeverträgen, Ausrüsterverträgen wie auch Arbeitsverträgen bei Vereinswechseln und Ähnlichem. Für diese Tätigkeit besitzt der Athletenmanager (IST) nach seinem Abschluss Wissen in den Bereichen des Sportrechts und Arbeitsrechts sowie dem Vertragsrecht und dem damit zusammenhängenden nationalen und internationalen Transferrecht. Zudem ist der Athletenmanager (IST) auch im Bereich der Verhandlungspraxis ausgebildet und verfügt über umfassende Kenntnisse im Bereich der Vermarktungsrechte von Sportler- und Medienrechten.

Studienübersicht

Das IST-Studieninstitut bietet die 16-monatige Weiterbildung „Athletenmanagement“ in Form eines staatlich zugelassenen Fernunterrichts mit 13 Studienheften und drei Seminaren an. Zudem ergänzen wir die Lehrmaterialien mit Online-Vorlesungen in denen Branchenexperten einen Einblick in die Praxis gewähren. Diese Unterrichtsform bringt Ihnen viele Vorteile:



Das Studienmaterial und die Konzeption dieser Weiterbildung wurden von der zuständigen staatlichen Stelle (Zentralstelle für Fernunterricht in Köln, www.zfu.de) überprüft und zugelassen. Der Fernunterricht bietet Ihnen die Möglichkeit, die Weiterbildung problemlos berufsbegleitend durchzuführen und die meiste Zeit orts- und zeitunabhängig zu lernen.

Wir stellen Ihnen die Studienmaterialien zusätzlich im Internet als PDF-Dokumente zur Verfügung, sodass Sie sich diese auf Wunsch herunterladen und dann jederzeit an Ihrem Computer ansehen bzw. ausdrucken können. Die Teilnehmer, die das gesamte Studium online-gestützt durchführen möchten, d. h. auf gedruckte Studienhefte verzichten, erhalten eine Ermäßigung von 5 % auf die Studiengebühren.

Im Folgenden sehen Sie eine Aufstellung der verschiedenen Studieninhalte:

Idealverlauf	Versandmonat	Studienheft	Präsenzphase*	Einsendearbeit
1	1	Betriebswirtschaftslehre		
2	2	Rechnungswesen		
3	2	Unternehmensführung		
4	2	Marketing		1
5	2	Einführung ins professionelle Athletenmanagement**		
6	6	Allgemeine Psychologie		
7	6	Grundlagen der Sportpsychologie		2
8			Kommunikation I: Kommunikation, Gesprächsführung und Moderation	
9	6	Kommunikation II: Konfliktmanagement		
10	6	Sportsponsoring und PR		
11	11	Einführung in die digitalen Medien		
12	11	Athleten- und Selbstvermarktung		3
13			Handel & Vermarktung von Sportler- und Medienrechten inkl. Testimonial-Werbung	
14	11	Sportrecht		
15			Vertragswesen und Verhandlungspraxis	
16	11	Nationales & internationales Transferrecht		4

*Es stehen Ihnen frei wählbare Termine im Online-Campus zur Verfügung.

**ergänzt durch Online-Vorlesungen



Nachfolgend möchten wir Ihnen die Inhalte der einzelnen Studieneinheiten vorstellen:

Studienhefte

Studienheft 1

Betriebswirtschaftslehre

- Grundlagen der BWL
- Existenzgründung

Studienheft 2

Rechnungswesen

- Finanzbuchhaltung
- Kostenrechnung
- Betriebswirtschaftliche Kennzahlen
- Bilanz- und GuV-Kennzahlen
- Rentabilitätsbewertung

Studienheft 3

Unternehmensführung

- Unternehmens-, Markt- und Umweltpotenziale
- Begrifflichkeiten Zielsetzung, Entscheidung, Planung, Durchführung und Unternehmensleitung
- Unternehmensleitbild
- Führungsinstrumente
- Personalmanagement
- Aus- und Weiterbildung
- Entgelt- und Entlohnungsformen
- Grundzüge der Lohnabrechnung
- Grundlagen der Freistellung

Studienheft 4**Marketing**

- Marktforschung
- Marktanalyse
- Kaufverhaltensforschung
- Konkurrenz- und Betriebsanalyse
- Strategische Analysen & Ziele
- klassische Marketinginstrumente
- Online Marketing und Cross Media
- Marketingcontrolling

Studienhefte 5**Einführung ins professionelle Athletenmanagement**

- Definition des Athletenmanagers
- Markenmanagement
- Typische Aufgaben des Athletenmanagers
- Rechtliche Aspekte der Zusammenarbeit

Studienheft 6**Allgemeine Psychologie**

- Psychologie in Wissenschaft und Alltag
- Wahrnehmung und Bewusstsein
- Gedächtnis und Lernen
- Motivation und Emotion

Studienheft 7**Grundlagen der Sportpsychologie**

- Einführung in die Sportpsychologie
- Sport und Persönlichkeit
- Motivation und Selbstvertrauen im Sport
- Motivationstheorien
- Die Bedeutung von Attributionsstilen für die sportliche Leistung
- Soziale Prozesse im Sport
- Physische und psychische Fähigkeiten und Fertigkeiten im Sport
- Psychologie im Leistungssport

Studienheft 8**Konfliktmanagement**

- Konflikte verstehen
- Analyse von Konflikten
- Konfliktanalyse
- Grundmuster der Konfliktbewältigung
- Eskalationsdynamik in Konfliktsituationen
- Interventionen in Konfliktsituationen
- Konstruktive Gesprächsführung

Studienheft 9**Sportsponsoring und PR**

- Sponsoringgrundlagen
- Erscheinungsformen im Sportsponsoring
- Sponsoring aus Unternehmenssicht
- Sponsoring aus Sicht des Gesponserten
- Sportmarketingagenturen
- Grundlagen der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit im Sport
- Instrumente der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Studienheft 10**Einführung in die digitalen Medien**

- Einleitung in die digitalen Medien
- Einordnung und Stellenwert der digitalen Medien
- Die Erscheinungsformen der digitalen Medien im Überblick
- Einsatz der digitalen Medien
- Die Möglichkeiten der digitalen Medien im Sport

Studienheft 11**Athleten- und Selbstvermarktung**

- Einleitung und Übersicht der Athletenvermarktung
- Grundlagen der Vermarktung
- Tipps und Tools für die Praxis
- Strategien zur Optimierung der Online-Auftritte bei Facebook, Twitter, YouTube und anderen Plattformen
- Erfahrungsbeispiele aus dem Sport

Studienheft 12**Sportrecht**

- Einführung ins Sportrecht
- Sport und Arbeit
- Vermarktungsrechte im Sport
- Allgemeine Haftungsgrundsätze im Sport

Studienheft 13**Nationales und internationales Transferrecht**

- Der Sport und seine Rechtsquellen
- Internationales Transferrecht
- Ablauf des Transfers und der Registrierung
- Transfer Matching System
- Rechtsschutz international
- Besonderheiten im internationalen Transferrecht
- Nationales Transferrecht
- Kollision nationales Verbandsrecht versus nationales Arbeitsrecht
- Rechtsschutz national

Online-Vorlesungen

In einigen Online-Vorlesungen ermöglichen Branchenexperten einen Einblick in die Praxis des Athletenmanagements und geben die verschiedenen Sichtweisen und Perspektiven der Branche wieder.

Präsenzphasen

Der begleitende Unterricht besteht aus drei Präsenzphasen. Im Online-Campus werden Ihnen hierfür verschiedene Termine vorgeschlagen. Im Wesentlichen sollen die Präsenzphasen den Fernunterricht durch praktisches und vertiefendes Üben ergänzen sowie neue und weiterführende Themen erarbeiten. Sie erhalten wichtige Informationen und Tipps, die Sie auf die Prüfung vorbereiten. Es ist für uns selbstverständlich, dass die Präsenzphasen von praxiserfahrenen Dozenten durchgeführt werden, die über fundiertes Wissen im jeweiligen Themenbereich verfügen. Die Themen der einzelnen Präsenzphasen werden im Folgenden kurz vorgestellt:

Präsenzphase 1

Kommunikation, Gesprächsführung und Moderation

- Wiederholung der psychologischen und sportpsychologischen Grundlagen sowie Anwendung auf Gesprächssituationen
- Erarbeitung von Moderationstechniken, Kommunikationsstilen und rhetorischen Mitteln
- Konfliktbewältigung

Präsenzphase 2

Handel und Vermarktung von Sportler- und Medienrechten und Testimonial-Werbung

- Die Verschmelzung der Kommunikationsarten
- PR-Konzeption im Sport
- Stärken der digitalen Medien und sozialen Netzwerke
- Fallstricke in den digitalen Medien
- Monitoringmaßnahmen
- Athletenvermarktung in klassischen und digitalen Medien
- Vermarktungspotenziale erkennen und einsetzen
- Strategische Überlegungen für die Zukunft

Präsenzphase 3

Vertragswesen: theoretische Grundlagen und Verhandlungspraxis

- Nationale Transferrechte
- Internationale Transferrechte

Prüfungen

Lernerfolgskontrolle

Grundsätzlich werden in jedem Studienheft am Ende eines jeden Kapitels Lernkontrollfragen gestellt, die sich auf den vorangegangenen Text beziehen. Die Antworten zu diesen Fragen finden Sie immer am Ende des Heftes. Somit haben Sie die Möglichkeit, Ihren Lernerfolg selbst zu überprüfen.

Einsendearbeiten

Der Lehrgang beinhaltet auch Einsendearbeiten, die Sie im Online-Campus vorfinden und im Anschluss korrigiert zurückerhalten. Jede Einsendearbeit besteht aus Aufgaben, die sich auf die vorangegangenen Studienhefte beziehen. Für die Bearbeitung der Einsendearbeiten haben Sie bis zum Ende Ihres Studiums Zeit. Sie verteilen sich wie folgt:

EA 1 <ul style="list-style-type: none"> • Betriebswirtschaftslehre • Rechnungswesen • Unternehmensführung • Marketing 	EA 2 <ul style="list-style-type: none"> • Einführung ins professionelle Athletenmanagement • Allgemeine Psychologie • Grundlagen der Sportpsychologie
EA 3 <ul style="list-style-type: none"> • Sportsponsoring & PR • Einführung in die digitalen Medien • Athleten- und Selbstvermarktung 	EA 4 <ul style="list-style-type: none"> • Sportrecht • Nationales und internationales Transferrecht

Klausuren

Am Ende Ihres Studiums müssen Sie zwei Klausuren schreiben, die die einzelnen Themenbereiche abprüfen. Die Abschlussklausuren können an den verschiedenen IST-Prüfungsstandorten (Berlin, Hamburg, München, Düsseldorf und Weil am Rhein) abgelegt werden.

Studienabschluss

Nach erfolgreichem Abschluss des Fernstudiums erhalten Sie das IST-Diplom

Athletenmanagerin (IST)

oder

Athletenmanager (IST)

Wir sind für Sie da!

Während der gesamten Dauer Ihres Fernstudiums steht Ihnen das Team der IST-Studienberatung für Fragen zum Aufbau, zum Ablauf und zur Organisation Ihrer Weiterbildung zur Verfügung.

Bei den Präsenzphasen stehen Ihnen immer persönliche Ansprechpartner des IST zur Verfügung, die Ihnen alle Fragen rund um Ihr Fernstudium beantworten und Ihnen zusätzliche Informationen geben.

Für alle fachlichen Fragen zu Ihren Studienmaterialien oder Präsenzphasenthemen steht Ihnen unser Beratungsteam für den Bereich Sport & Management zur Verfügung. Sprechen Sie uns an, wir freuen uns auf Sie. Sie erreichen uns deutschlandweit kostenlos unter 0800 478 08 00 oder per E-Mail an sport@ist.de.

Auch im Anschluss an Ihr Fernstudium kümmern wir uns weiter um Sie:

Mithilfe der IST-Jobbörse www.joborama.de können Sie sich kostenfrei über offene Stellen in den Branchen Sport, Fitness, Wellness, Tourismus, Hotellerie und Gastronomie informieren oder gezielt nach einer Stelle suchen.

Unser monatlicher **Online-Newsletter**, der Ihnen per E-Mail zugeschickt wird, enthält aktuelle Informationen zu Entwicklungen der Branche, zu Messen und Ausstellungen sowie zu neuen IST-Angeboten. Bestellen Sie diesen unter www.ist.de.

Über den Besuch der **IST-Aufbaumodule** haben Absolventen die Möglichkeit, Zusatzqualifikationen zu attraktiven Sonderkonditionen (verkürzte Studiendauer, ermäßigte Preise) zu erwerben, um sich so in ihrem jeweiligen Fachbereich zu spezialisieren. Zum anderen gibt es für alle, die bereits eine Weiterbildung beim IST belegt haben und sich für ein weiteres IST-Angebot entscheiden, einen **Treue-Rabatt**.