

شماره درس: ۶۲۲۱۱۱

عنوان درس: اصول و مبانی بازاریابی ورزشی

پیش نیاز/:

نوع واحد: نظری

تعداد واحد: ۲

انتخابی

تخصصی

نوع درس: پایه

تعداد ساعت: ۳۲

اهداف:

- آشنایی دانشجویان با اصول و مبانی بازاریابی به طور عام، و با مبانی بازاریابی ورزشی به طور خاص.

سرفصل ها:

- اصول و مبانی بازاریابی ورزشی
- ترکیب بازاریابی ورزشی
- سیستم اطلاعات بازاریابی ورزشی
- مدیریت تولیدات و خدمات
- رفتار مصرف کنندگان ورزشی
- تجارت الکترونیک ورزشی
- مدیریت فروش
- بازاریابی بین المللی و جهانی در ورزش



منابع:

۱. کیگان، وارن جی (۱۹۹۹). مدیریت بازاریابی جهانی. ترجمه: عبدالحمید ابراهیمی (۱۳۸۹)، چاپ چهارم. دفتر پژوهش های فرهنگی
۲. درگی، پرویز (۱۳۸۹). تکنیک های فرصت یابی در بازاریابی فروش. نشر خدمات فرهنگی رسا.
3. Mullin, Bernard J., Hardy, S., Sutton, William A. (2007). Sport Marketing.Human kinetics.
4. Stewart, Bob (2007). Sport funding and finance. Butterworth-Heinemann.