
HUMAN SPORT
MANAGEMENT
Un nuovo modello di business dello sport
ZENITH 360



IL PROBLEMA

QUANDO LA PASSIONE NON BASTA PIÙ

Negli ultimi anni il mondo dello sport è cambiato a una velocità impressionante.
Sono cambiati i mercati.
Sono cambiate le persone.
Sono cambiate le aspettative di atleti, famiglie, sponsor e territori.
Oggi una società sportiva non rappresenta più soltanto una squadra o un risultato sul campo.

Rappresenta una visione, una cultura, un’identità.

IL PROBLEMA

LO SPORT CRESCE. LE STRUTTURE NO.

Eppure, mentre tutto evolve, moltissime realtà continuano ancora a essere guidate con modelli vecchi, fragili e troppo legati a una sola persona.
Società che sopravvivono grazie al sacrificio continuo di chi le guida. Presidenti costretti a gestire tutto. Decisioni accentrate. Pressione costante. **Crescita senza struttura.**

E così, anche quando arrivano i risultati, spesso manca ciò che conta davvero: **la capacità di costruire qualcosa che duri nel tempo.**
Perché oggi non basta più avere passione per lo sport.
Serve organizzazione.
Serve leadership.
Serve un sistema.





IL LIMITE INVISIBILE



C’è un errore comune che blocca la crescita di tantissime realtà sportive: **confondere la dedizione con il sistema.** Nel calcio italiano — e più in generale nello sport — esiste una figura che ha rappresentato per anni il cuore delle società: **il presidente-imprenditore.**

Una figura capace di investire, motivare, creare relazioni, tenere tutto in piedi anche nei momenti più difficili.

Ma c’è una verità scomoda che poche persone hanno il coraggio di dire:
quello che ti permette di costruire una società… **non sempre è ciò che le permette di evolvere.**

LE CONSEGUENZE

Quando tutto dipende sempre dalle stesse persone:

- **LA CRESCITA RALLENTA**
- **IL TEAM PERDE AUTONOMIA**
- **L'ORGANIZZAZIONE DIVENTA FRAGILE**
- **I PROBLEMI AUMENTANO**

Molte società non hanno un vero modello organizzativo.
Hanno persone che compensano continuamente le mancanze del sistema.
Ed è proprio qui che nasce il problema.



LA DOMANDA CHE CAMBIA TUTTO







VOGLIAMO VINCERE OGGI...

…O COSTRUIRE QUALCOSA CHE DURI?



Nel mondo sportivo siamo stati abituati a inseguire il risultato immediato.

La prossima partita.

La prossima stagione.

La prossima vittoria.





MA LE ORGANIZZAZIONI DAVVERO GRANDI RAGIONANO IN MODO DIVERSO.

Non costruiscono solo squadre competitive.
Costruiscono cultura. Mentalità. Struttura.
Continuità.

Perché il vero successo non è vincere una volta.
È riuscire a creare un sistema capace di generare valore nel tempo.

LE SOCIETÀ SPORTIVE DEL FUTURO

Le società sportive che cresceranno davvero nei prossimi anni saranno quelle capaci di unire:

- competenza tecnica
- organizzazione manageriale
- leadership
- sviluppo umano
- sostenibilità economica
- visione strategica







NON VINCERANNO SOLO LE SQUADRE CON I GIOCATORI MIGLIORI.

VINCERANNO LE ORGANIZZAZIONI MIGLIORI.

Quelle capaci di creare ambienti sani, performanti e strutturati.
Quelle capaci di far crescere persone, prima ancora che atleti.

UN NUOVO MODO DI PENSARE LO SPORT





360 ZENITH

HUMAN SPORT MANAGEMENT



Human Sport Management nasce da una convinzione molto semplice:
lo sport non ha bisogno soltanto di più talento.

Ha bisogno di strutture migliori.

Per questo abbiamo deciso di creare un modello capace di aiutare le società sportive a evolversi davvero.
Non solo dal punto di vista tecnico.
Ma soprattutto dal punto di vista **umano, organizzativo e manageriale.**

POCHE COSE CHE CAMBIANO TUTTO



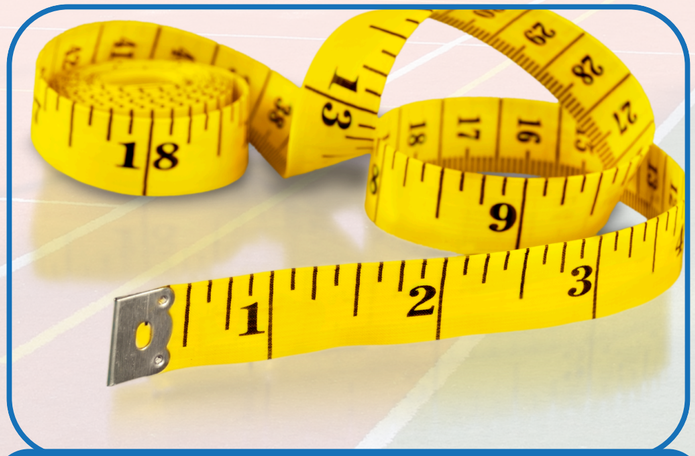
AREA MANAGEMENT

CONOSCERE IL POTENZIALE DEL CAPITALE UMANO



AREA TECNICA

EVIDENZIARE LE AREE DI MIGLIORAMENTO DI SETTORE



PARAMETRI DI MISURAZIONE

DEFINIRE GLI OBIETTIVI SPECIFICI

MANAGEMENT

Zenith 360 dispone di un modello già consolidato - e vincente- per supportare l’area management nel riconoscimento e la valorizzazione del capitale umano.

AREA TECNICA

La nostra carta vincente è il test di analisi del potenziale “Sport” . Si tratta di un sistema di valutazione del tutto innovativo che mette in evidenza, in maniera chirurgica, quella che è la “SCENA REALE” dell’area tecnica. Ed è a partire da qui che andremo a strutturare in maniera altrettanto meticolosa tutte le metriche progettuali per creare la “SCENA IDEALE”.



MISURAZIONE

Di seguito un elenco non esaustivo dei principali paramentri oggetto dell'analisi

GOAL SETTINGS
DEFINIZIONE DELGIO OBBIETTIVI DI MEDIO E LUNGO TERMINE

AUTOMOTIVAZIONE

EUSTRESS
STRESS POSITIVO; CAPACITÀ DI AVERE UN APPROCCIO POSITIVO VERSO IL RAGGIUNGIMENTO DELL'OBIETTIVO

GESTIONE PRESSIONI

AFFIDABILITA'

LEADERSHIP NATURALE

ETICA

HR

PROATTIVITA'

SPORTING INDEX WORK
PROPENSIONE AL "SACRIFICIO" SPORTIVO, AL DURO LAVORO.

ASCOLTO ATTIVO

TEAM WORK
CAPACITÀ DI SAPER LAVORARE BENE ALL'INTERNO DI UN GRUPPO

NON SEMPLICE CONSULENZA.
EVOLUZIONE.

Human Sport Managemente non nasce per offrire teoria.
Nasce per costruire trasformazione concreta.

PIÙ STRUTTURA

PIÙ CHIAREZZA

PIÙ LEADERSHIP

PIÙ AUTONOMIA

PIÙ RESPONSABILITÀ

PIÙ CONTINUITÀ NEI RISULTATI

Perché una società sportiva sana non si regge sull’eroismo di pochi.
Si regge sulla forza del sistema che costruisce.




GRAZIE
www.zenith360.it