

Strategische Herausforderungen im Profifußball – Projektseminar mit dem 1. FC Nürnberg e.V.

- Seminarleitfaden -

Das Seminar vermittelt Instrumente, die im Rahmen des strategischen Managements von Unternehmen eine große Rolle spielen, und wendet diese auf aktuelle Fragestellungen des 1. FC Nürnberg e.V. an. Darüber hinaus wird Wissen zur branchenspezifischen Nachhaltigkeit und zu weiteren aufgabenspezifischen Inhalten sowie Instrumente zur formalen Strukturierung komplexer Probleme und vertieftes Wissen zur überzeugenden Visualisierung und Kommunikation von Lösungskonzepten vermittelt.

Parallel zu der Wissensvermittlung im Rahmen von vier Veranstaltungen bearbeiten die Teilnehmenden eine spezifische Problemstellung. Hierzu werden die Studierenden in Teams zu vier oder fünf Personen eingeteilt. Die Aufgabenstellung hierfür wird im Rahmen einer Auftaktveranstaltung vorgestellt. Jedem studentischen Team steht ein Betreuer zur Verfügung, der in zwei Betreuungsrunden Feedback zur inhaltlichen Problemlösung und Gestaltung der Präsentation gibt. Den Abschluss der Veranstaltung bildet eine Präsentation, in der die Teams ihre Ergebnisse vorstellen.

Die Teilnehmerzahl ist auf maximal 25 Studierende begrenzt. Studierende, die an der Veranstaltung teilnehmen möchten, können sich ab dem 17.03.2025 bis einschließlich 14.04.2025 bewerben. Die Bewerbung (Lebenslauf und aktueller Notenauszug) ist an wiso-unternehmensfuehrung@fau.de mit dem Betreff „Bewerbung Club“ zu senden. Die Rückmeldung erfolgt schnellstmöglich nach Abschluss des Bewerbungszeitraums.

Die Termine der Kick-Off-Veranstaltung, der Betreuungsrunden, der Abgabe des Foliensatzes können Sie der nachfolgenden Seite sowie der Aufgabenstellung, welche am ersten Termin bekanntgegeben wird, entnehmen. Die Dozenten der Veranstaltung sind Prof. Dr. Sebastian Junge und Dr. Verena Hossnofsky.

Hinweis: Nur die untenstehenden Termine und Räumlichkeiten sind relevant. Bitte Termine in campo ignorieren.

Veranstaltung 1
28.04.2025
13:15 – 14:45 Uhr
Ort: tba

Kick-Off mit dem Praxispartner
Präsentation des Praxispartners
Vorstellung des Kontexts der Aufgabenstellung
Adressieren erster Fragen an den Praxispartner

Veranstaltung 2
30.04.2025
08:00 – 11:15 Uhr
Raum LG 4.154

Einführung und Problemstrukturierung
Überblick zur Veranstaltung
Formale Problemstrukturierung nach dem MECE-Prinzip
Problemstrukturierung nach Ursache-Wirkung-Beziehungen

Veranstaltung 3
06.05.2025
09:45 – 13:00 Uhr
Raum LG 0.225

Lösungsfindung (Teil 1)
Profifußball und Nachhaltigkeit
Einführung zu Marken und Markenmanagement im Profisport
Innovative Lösungen: Workshop

Veranstaltung 4
13.05.2025
09:45 – 14:45 Uhr
Raum LG 0.142

Lösungsfindung (Teil 2)
Innovative Lösungen: Workshop

Betreuergrunde 1: 14.05. bis 20.05.2025

Veranstaltung 5
21.05.2025
~~15:00 – 16:30 Uhr~~
Raum LG 0.424

Fragerunde mit dem Praxispartner

17:15 – 18:45 Uhr

Veranstaltung 6
28.05.2025
13:15 – 16:30 Uhr
Raum LG 3.155
13:15 – 14:45 LG 3.155
15:00 – 16:30 LG 3.152

Kommunikation der Lösung
Aufbau einer Kommunikationsstruktur/Storyline
Emotionalisierung und "Stickyness" der Kommunikation
Erstellung von Schaubildern
Präsentationsfähigkeiten, Einsatz von Präsentationsmedien

Betreuergrunde 2: 09.06. bis 20.06.2025

Veranstaltung 7
01.07.2023
09:45 – 13:00 Uhr
Raum LG 0.142

Probepäsentationen
Präsentation des ausgearbeiteten Konzepts
mit anschließender Feedbackrunde

Veranstaltung 8
~~09.07.2025~~ **08.07.2025**
09:45 – 14:00
Ort: tba

Abschlusspräsentation

Grundlagenliteratur:

Hungenberg, H.: Problemlösung und Kommunikation im Management: Vorgehensweise und Techniken, 3. Aufl., München, 2010.

Hungenberg, H.: Strategisches Management in Unternehmen, 8. Aufl., Wiesbaden 2014.

Minto, B.: The Pyramid Principle, London, 4. Aufl., Harlow 2009.

Cialdini, R.: The Psychology of Persuasion, 2007.

Heath, C. and Heath, D.: Made to Stick, 2007.

Weitere Literatur wird in der Veranstaltung bekannt gegeben.