

CÓDIGO DE CONDUTA

Nomenclatura da Profissão

► Executivo de Futebol

Área de Atuação



Formação sugerida

- Ensino Superior Completo;
- Conhecimento da Gestão Técnica de Futebol;
- Conhecimento da Legislação Esportiva;
- Conhecimento em registros e Transferências;
- Conhecimento da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT)
- Noções básicas de Informática;
- Conhecimento da língua inglesa e espanhola.

► **Código de Ética**

- Exemplar conduta entre os Executivos (respeito, lealdade, transparência, entre outros).
- Troca constante de informações significativas.

► Relação com Treinadores

- Construir e estabelecer uma confiança recíproca entre as partes;
- Esclarecer que as diretrizes do trabalho sempre serão definidas pela Instituição;
- Não vincular-se a carreira do treinador.

► Relação com Atletas

- Implantar Manual de procedimentos, por escrito;
- Promover demonstrações periódicas das normas, através de palestras e/ou reuniões;
- Estabelecer limites de relacionamentos;
- Fazer obedecer a hierarquia do clube;
- Manter contato freqüente, visando identificar possíveis problemas com antecedência prévia.

► Relação com Agentes

- Estabelecer uma relação estritamente profissional;
- Evitar manter reuniões individuais;
- Ter a máxima transparência nos acordos;
- Formalizar 100% das negociações. Escrever todos os detalhes das tratativas e apanhar assinatura das partes.

► Relação com Investidores

A) Investidores Financeiros (aqueles que não têm relação direta com o atleta).

- Direcionar os contatos para os Departamentos específicos;
- Indicar e orientar o clube quanto a captura de investidores para negociações e contratações;
- Não permitir nenhuma interferência do investidor nas decisões do Departamento de Futebol;
- Não assumir compromisso com investidores.



B) Investidores Pessoais (aqueles que trazem o atleta para o clube mediante participação societária nos direitos econômicos).

- Negociar dentro dos padrões do clube com aqueles investidores que façam o suporte extra-campo à carreira dos atletas.

► Relação com Setores Administrativos

- Esta relação deve ser a mais harmoniosa possível, com processos bem consolidados, buscando a máxima otimização e agilidade dos procedimentos.

Relação com a Imprensa

- Manifestar-se em assuntos de extrema relevância;
- Posicionar-se nas crises;
- Afastar-se ao máximo da imprensa para trabalhar com tranquilidade deixando à cargo da direção os pronunciamentos oficiais;
- Manifestar-se apenas sobre os assuntos do cotidiano.

- ▶ **Relação com a Torcida**
 - ▶ Não deve existir relação direta do Executivo de Futebol com a torcida.
 - ▶ A relação deve ser institucional.

Relação com Redes Sociais (Internet)

- ▶ Jamais deve existir o relacionamento de um Executivo de Futebol através das redes sociais.

Relação com Entidades de Administração

- Se fazer atuante tecnicamente junto à Federação e à Confederação, participando de todos os eventos relativos ao futebol;
- Preferencialmente participar das reuniões de negociação de cotas de televisão visando ter total conhecimento do orçamento disponível para execução de seu trabalho.

Relação com Sócios

- Ser o elo do Departamento de Futebol com o Marketing do clube na elaboração de procedimentos e rotinas que visem a fidelização cada vez maior do quadro social, criando processos de aproximação do executivo , atletas e comissão técnica com os sócios.