




## ПРОГРАММА 19-22 АПРЕЛЯ 2019

### УСЛОВНЫЕ ОБОЗНАЧЕНИЯ:

-  — прямая трансляция
-  — после мероприятия будет доступна видеозапись
-  — нетворкинг через приложение мероприятия

**19 апреля**

### ОТРАСЛЕВОЙ СПЕЦПРОЕКТ (СЛЕДИТЕ ЗА НОВОСТЯМИ)

**20 апреля**

### ТУР ПО ФИТНЕС-КЛУБАМ МОСКВЫ

**21 апреля**

### Главная сцена: FORUM&BUSINESS: СОЗДАВАЙ БУДУЩЕ



#### НЕТВОРКИНГ ОТ СЕРДЦА

- Особенности построения связей в России. Почему важно понимать ментальность русского человека, заходя с ним в сделку, или просто знакомясь.
- Нетворкинг это про что? Какую роль играют внешние данные и ваша харизма. Законы статусного поведения. Что важно знать из делового этикета, начиная общение.
- Стадии нетворкинга: я хочу - со мной не факт, что хотят строить связи. Я хочу - и со мной хотят строить связи. Я уже не хочу - но много желающих установить связь со мной.
- Small Talk. Как сделать так, чтобы ваше приглашение на приём в английское посольство не оказался последним?

#### НАТАЛИ КЕМ-ДЮВАЛЬ

Серийный предприниматель, выпускница Startup Академии Сколково, первую свою компанию основала в 1998 году. На сегодняшний день активно развиваю проект The Performance Club, управляет агентством маркетинговых коммуникаций Genesis, строит коворкинг для творческих команд в Москва-Сити.

Все свои связи построила на открытых взаимоотношениях, оказывая услуги в сфере организации мероприятий для крупных корпораций, таких как Gillette, Mars, Wrigley, Marriott, GP Morgan Chase, Alfa Bank, Sportmaster.

#### ТРИ УРОВНЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ. МЫСЛИТЬ ГЛОБАЛЬНО – ДЕЙСТВОВАТЬ ЛОКАЛЬНО

Сегодня рынок интенсивно меняется, а фитнес-индустрия, как сфера услуг, ощущает эти изменения особенно сильно. Возникает вопрос: как действовать наиболее эффективно и получать высокие результаты в условиях неопределенности и постоянно изменяющейся среды? Подстраиваться? Попытаться быстро реагировать на запросы рынка? Прогнозировать и действовать проактивно или формировать рынок самому? Ответам на эти вопросы и поиску оптимальной стратегии развития Вашего бизнеса и будет посвящена наша встреча.

Вы узнаете:

- Как определить стадию и уровень развития Вашего бизнеса
- Какие действия нужно совершать, чтобы получать высокие результаты
- Каких людей стоит нанимать и удерживать и как это делать
- Какими инструментами эффективно решать возникающие задачи и проблемы
- Как определить свой уровень управленческого мышления, свои сильные стороны и области роста, а также определить стратегию успеха.

#### МАКСИМ СТИШКИН

Генеральный директор Бизнес-консалтинг группы «21 век», Руководитель направления «Бизнес-психология» в Институте практической психологии НИУ «Высшая школа экономики», организационный консультант, бизнес-тренер, эмбодимент коуч. В прошлом: управляющий сети фитнес-клубов, презентер фитнес-конференций, VIP-инструктор групповых программ.

## **ТРАНСФОРМИРУЙСЯ ИЛИ ВЫМРЕШЬ. НОВЫЕ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ В БИЗНЕСЕ**

### **ЕВГЕНИЙ ЛАРИОНОВ**

Инвестор, ментор бизнес-школы Сколково, основатель сети кофеен Coffe and the City, владелец крупнейшего в России агентства медийных исследований Ex Libris.

## **КУЛЬТУРА ЗДРАВОВОГО СМЫСЛА. ОПЫТ КОМПАНИИ "ВКУСВИЛЛ"**

- Как мотивировать сотрудников на новые проекты?
- Может ли развиваться компания, в которой нет штрафов, приказов и распоряжений?
- В чем истинная роль руководителя?
- Мнение клиентов как мощная сила, движущая всю компанию вперед. Как постоянно изменяться ради клиента?

### **ЕВГЕНИЙ ЩЕПИН**

С 2011 года работает в компании "ВкусВилл" и "Избёнка" управляющим по внешним коммуникациям. Автор книги "ВкусВилл. Как совершить революцию в ритейле, делая все не так", которая вышла в издательстве "Альпина Паблишер" в ноябре 2018 года.

Руководит проектом по обмену опытом, в рамках которого помогает другим компаниям и предпринимателям ближе познакомиться с нестандартной системой управления "ВкусВилл", а также развивает тему современного предпринимательства среди студентов и начинающих предпринимателей. Автор курса по современному предпринимательству в Высшей школе бизнеса МГУ.

## **ПОЛИШИНЕЛЬ, ПОШЛИ ДОМОЙ: КАК УПРАВЛЯТЬ БИЗНЕСОМ, ИСПОЛЬЗУЯ ДАННЫЕ И КРИТИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ**

"Проблему вам создает не то, что вы знаете, а то, в чем вы абсолютно уверены, тогда как, на самом деле, вы заблуждаетесь" М.Твен

- Время «постправды». Две вещи, которые вас обязательно разозлят
- Почему вы боитесь чисел? Тяжелое откровение про самообман
- Управление убеждениями. Как работать с сотрудниками и данными?
- Уловки при сообщении результатов продаж или как правильно смотреть на графики?
- Все люди врут. И сотрудники тоже: как разговаривать, чтобы слышать правду?
- Украсть кикон2: нейрофизиология и статистика на службе вашего бизнеса.
- Как использовать мощь науки в вашем бизнесе?

### **ЛЮДМИЛА МОРОЗОВА**

Бизнес-консультант по стратегическому развитию, основатель и управляющий партнер компании SPB Training.

## **ЛИЧНЫЙ БРЕНД: КАРЬЕРА И СТРАТЕГИЯ ПЕРСОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ**

### **ЕЛЕНА ГРЕФ**

Executive search, карьерный коуч, консультант по развитию персонального бренда, основатель HR агентства TeamZoom. Окончила Kingston University по программе International Human Resource Management, Российскую Академию народного хозяйства по специальности Управление персоналом, Московскую Школу Управления Сколково, имеет степень CIPD Associate (Chartered Institute of Personnel and Development, London), является сертифицированным коучем по стандартам ICF. являлась HR директором в Департаменте информационных технологий Правительства Москвы, в период с 2011-2016 гг работала HR директором территориальных подразделений ПАО Сбербанк. До прихода в Сбербанк возглавляла HR службы в компаниях-лидерах сегмента ритейл и FMCG. С 2017 года занимается предпринимательской деятельностью в области HR, преподает в РЭУ им. Плеханова. С 2018 года является членом Совета выпускников Бизнес-школы Сколково.

## **ENERGY MANAGEMENT ИЛИ КАК ЖИТЬ В РЕСУРСНОМ СОСТОЯНИИ**

Инструменты сохранения энергии на эмоциональном, физическом и ментальном уровне.

- Как через управление своей эффективностью, энергией и временем, не потерять фокус внимания, исключить состояние морального выгорания и повысить качество жизни (well being).

### **КИРИЛЛ ЛЮБИН**

Safety coach № 1, бизнес-тренер по energy management & well being, управлению вниманием, осознанной безопасности.

## **LET'S DANCE. НЕФОРМАЛЬНАЯ КОЛЛАБОРАЦИЯ**



### ПЯТЬ ОШИБОК УПРАВЛЯЮЩЕГО

Цель выступления - рассказать об основных ошибках управляющих фитнес-проектами, основанных на личном опыте.

- Ошибки:
  1. Не уделяют должного внимания организационной структуре
  2. Отдел продаж:
    - Отсутствует бюджет доходов по продаже карт на год (есть не актуальный бизнес план);
    - Нет инструментов оценки эффективности работы менеджеров;
    - Личный план для менеджеров одинаковый для всех.
  3. Фитнес:
    - Отсутствует бюджет доходов по дополнительным услугам на год;
    - Нет инструментов оценки эффективности работы
  4. Кадры, ОТ, ПБ, ЭБ, СУОТ:
    - Отсутствие документации повышает риск быть оштрафованными
  5. Выбор и взаимодействие с контрагентами

#### ПАВЕЛ РОДИН

Основатель и руководитель компании "Фитнес Консалтинг", опыт работы в фитнес индустрии – 21 год, стаж управления – 10 лет, стаж консалтинга – 7 лет, стаж обучения – 13 лет.

### ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ, ПОДВОДНЫЕ КАМНИ РАСХОДНОЙ ЧАСТИ

#### НАТАЛЬЯ ШТРОМБАХ

Партнер DDX, general manager в Fitness One

### МЕТОДИЧКА ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ НА 2019

- Основные налоговые изменения в 2019 году
- Взаимоотношения с сотрудниками. Пришло время трудоустраивать. Сколько стоит нам работник в связи с требованием законодательства.
- Налоговый контроль. Бизнес стал прозрачнее.  
Как спланировать свои налоги. Какая система налогообложения выгоднее.  
На что нужно обратить внимание при планировании бизнеса.

#### ВИКТОРИЯ ХАНДАЖЕВСКАЯ

Налоговый консультант, аудитор, руководитель аудиторской компании «Альянс аудиторов», основатель школы бухгалтеров, действующий преподаватель, ведущая семинаров, тренингов.

### ЕСЛИ РУКОВОДИТЕЛЬ "СЛОМАЛСЯ"

Руководитель - занимает первое место среди самых стрессовых профессий. Высокая ответственность и большой объём коммуникаций является факторами, которые приводят к этому. Но самое плохое в том, что симптомы, говорящие, что «пора сбавить» обороты проходят не замеченными. И потом, «вдруг» наступает момент, когда «руководитель сломался».

На лекции мы обсудим:

- Симптомы, которые говорят, что пора сбавить обороты
- work-life balance в жизни руководителя: миф или реальность. Инструменты достижения такого баланса.
- Что нужно сделать с командой, чтобы перестать их «тащить» и снять этот груз с плечей
- Что нужно «поменять в голове», чтобы изменить отношение к работе и выйти из стрессового состояния.

**\*\*\*Вход на мастер-класс строго тем, кто знает, что такое, когда «руководитель сломался»**

#### МАРИАННА ТАТАРНИКОВА

Бизнес-тренер, консультант, психолог, управляющий партнер «Искусство тренинга», имеет 15-летний опыт работы в фитнес-индустрии, опыт открытия с "нуля" 9 фитнес-клубов, более 50 проектов по постановке и обучению отделов продаж, ребрендингу, оптимизации бизнес-процессов, реализации кадровой стратегии, соавтор и преподаватель программы MBA-intensive in fitness в ГУУ

## КАК ФИТНЕС КЛУБУ СТАТЬ ПОЛЕЗНЫМ БИЗНЕСУ

- Современный бизнес готов платить за фитнес, поскольку есть понимание что невозможно получить по настоящему продуктивного сотрудника если он питается не правильно и гиподинамичен
- Корпоративные контракты мало продуктивны, поскольку не могут помочь формировать корпоративную культуры по здоровому образу жизни
- На мастер классе обсуждаем возможные нестандартные способы для фитнес клуба помогать бизнесу фитнесом, зарабатывая больше

### ДМИТРИЙ ШЕПУХОВ

Основатель тренинговой компании «SmartFit», фитнес-редактор журнала «Тренер», эксперт - преподаватель Ассоциации Профессионалов Фитнеса.

## ЧТО УЧЕСТЬ В ДОГОВОРЕ АРЕНДЫ: ВЗГЛЯД АРЕНДАТОРА

### ЭКА ГУЛЕДАНИ

Руководитель проектов в компании Encore Fitness, опыт работы в фитнес-индустрии 13 лет. Из них 9,5 - в одной из крупнейших российских фитнес-сетей, где прошла путь от администратора рецепции до менеджера по операционной деятельности сети. В Encore работает с момента основания компании - лета 2015 года, все клубы открыты под ее руководством.

## Зал 6. ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РОСТА ПРОДАЖ



### SMART СИСТЕМА, ПРОДЛЕВАЮЩАЯ И ПОДДЕРЖИВАЮЩАЯ ЭФФЕКТ ОТ ОБУЧЕНИЯ МЕНЕДЖЕРОВ ПО ПРОДАЖАМ

Все руководители мечтают, чтобы сотрудники не просто регулярно проходили обучения, но главное использовали полученные знания в работе. Особенно важно поддерживать активный запас навыков и инструментов для менеджеров по продажам, ведь иначе процесс презентации клуба превращается в заурядную экскурсию с аудио-гидом в лице менеджера.

Моделируем SMART систему напоминаний самых полезных знаний и инструментов для менеджеров по продажам, чтобы сотрудники всегда были в тонусе, использовали материалы обучений в работе и чувствовали себя уверенно с любыми клиентами!

### ЕКАТЕРИНА КАЛИНИНА

Управляющий партнер Лаборатории фитнес продаж Sales For Fitness, управляющий проектом Vnukovo Country Club генеральный директор Русской Теннисной Академии

## СТО СПОСОБОВ ПРИВЕСТИ КЛИЕНТА В ВАШ ФИТНЕС-КЛУБ

- Что такое Me too маркетинг
- Чего нет в маркетинге большинства компаний
- Почему вы продаете не тем людям
- Что на самом деле вы продаете
- Простые маркетинговые инструменты
- Умные маркетинговые инструменты
- Контент-маркетинг или продажа через обучение
- Какие слова помогут подобрать ключ к сердцу клиента

### АЛЕКСЕЙ СТРЕЛЬЦОВ

Директор по развитию Акселератора онлайн-школ ACCEL, эксперт в сфере интернет-маркетинга, онлайн-образования, продаж, обучения продавцов. 10 лет опыта в интернет-маркетинге и строительстве отделов продаж (АльфаСтрахование, УК Уралсиб, Университет УНИК, Бизнес-школа СКОЛКОВО, ACCEL). Основатель рекламного агентства "Prismo".

## ВСЕ О РЕКУРЕНТАХ: СТАТИСТИКА В РОССИИ, ОПЫТ ВВЕДЕНИЯ В РАЗНЫХ СЕГМЕНТАХ, ПРОЦЕНТЫ УДЕРЖАНИЯ И ВОЗОБНОВЛЕНИЯ ЧЛЕНСТВ И МНОГОЕ ДРУГОЕ

### АНТОН СМИРНОВ

14 лет работы в сети «Gold's Gym» (Генеральный Директор), директор по развитию фитнес-бизнеса adidas Group (THE Base Fitness), управляющий Директор «LOMOV Gym» Москва. Партнёр в BNG Consulting Group

## **СЕМЬ ТЕХНИК ПРОДАВЦА-САМУРАЯ**

- На этот раз не будет сложных концепций, глубоких теорий и долгих вступлений
- Семь конкретных инструментов. Простых, как крик самурая, и эффективных, как его меч
- По одному убийственному инструменту на каждый этап продаж.
- По одному настолько простому инструменту, что вы освоите их сразу, на мастер-классе. Даже на тренинг потом не надо.
- И отговорите приходить на мастер-класс коллегу, а то он тоже будет их знать!

## **АЛЕКСАНДР ШУМИЛИН**

Сертифицированный бизнес-тренер, коуч, практик продаж и управления с более чем 16-летним опытом, автор 2 книг о продажах в фитнесе. В числе клиентов и партнеров такие клубы, как World Class, Encore, FitnessOn и другие. На сегодняшний день работает в проектах развития с топовыми управленческими командами ведущих мировых компаний.

## **РАБОЧИЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ ПРОКАЧКИ ФИТНЕС-КЛУБА ИЛИ СТУДИИ**

- Прокачка отдела продаж
- Прокачка фитнеса
- Прокачка руководителей

## **ВИКТОРИЯ ЯКОВЛЕВА**

Генеральный директор, основатель Корпуса «OpenUp», бизнес-тренер. Прошла путь от торгового представителя в направлении ретейла до вице-президента всемирно-известной компании в B2C. Совладелец большой дистрибьюторской сети B2B. Специализация - продажи и управление.

## **ЕВГЕНИЯ РОМАНОВА**

Управляющий партнер, бизнес-тренер Корпуса «OpenUp». Прошла путь от hr-менеджера и менеджера проекта в рекламном агентстве до сетевого управляющего крупной российской компании в B2C. К.п.н. Специализация - маркетинг и HR.

## **Зал 7. АКТУАЛЬНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ МАРКЕТИНГА**



## **АНАЛИЗ ТРЕНДОВ 2018, ЧТО НАС ЖДЕТ В САМОМ БЛИЖАЙШЕМ БУДУЩЕМ**

### **ВЛАД ХАРТУКОВ**

Управляющий Encore Fitness City

## **ВЫСТРАИВАЕМ СИСТЕМНУЮ РАБОТУ НАД HR-МАРКЕТИНГОМ ВОКРУГ ПУТЕШЕСТВИЯ СОТРУДНИКА**

### **СЕРГЕЙ ХУДОВЕКОВ**

стратег и консультант Paper Planes Consulting Agency

- Как правильно сегментировать соискателей;
- Как донести до соискателей преимущества работы в Компании;
- Какие маркетинговые инструменты необходимо использовать на всех этапах путешествия сотрудника: от этапа "оценка и выбор" до этапа "расставание";
- Как оценить эффективность маркетинговых инструментов в HR.

## **ДИДЖИТАЛИЗАЦИЯ ФИТНЕС-КЛУБА ЗА 3 НЕДЕЛИ. ОТ INSTAGRAM'А ДО CRM И МОБИЛЬНОГО ПРИЛОЖЕНИЯ**

- CRM – зачем это нужно и чем это станет для вас?
- Перед выбором CRM системы
- Какую систему внедрять?
- Кейсы: Модель продаж для МСБ
- Выгоды от правильной CRM системы
- Q&A

### **ЕВГЕНИЙ ГУБАРЬ**

Управляющий партнер IT-консалтинговой компании «КИТ Консалтинг», курирует крупные проекты по автоматизации CRM/ERP/BI систем: «РосЕвроБанк», «Московский Урбанистический Форум», Инновационный Центр ОКР, Wellness-клуб «Биосфера»

## **ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ ОНЛАЙН КОММУНИКАЦИЙ ФИТНЕС-КЛУБА. КАК ВЗЯТЬ ПОД КОНТРОЛЬ ВСЕ ТОЧКИ КОНТАКТА В ДИДЖИТАЛ СРЕДЕ И ВЕСТИ КОММУНИКАЦИИ ТАК, ЧТОБЫ ОНИ ПРЕВРАЩАЛИСЬ В ПРОДАЖИ ИЛЬЯ КОНОПЛЕВ**

Руководитель проекта фитнес-санатория "Знание", экс-директор по франчайзингу World Gym Russia

### **ВНУТРЕННИЙ МАРКЕТИНГ ФИТНЕС-ДЕПАРТАМЕНТА**

- Инструменты формирования спроса на доп услуги фитнес-департамента
- Инструменты продвижения услуг
- Специальные мероприятия для увеличения продаж дополнительных услуг
- Инструменты анализа и постановки задач фитнес-персоналу

#### **ИРИНА ТРОСКА**

Директор по фитнесу X-FIT

### **МАРКЕТИНГ С МИНИМАЛЬНЫМ БЮДЖЕТОМ**

- Как организовать внутречленское мероприятие без бюджета
- Как устроить соревнования на день города и громко заявить о клубе
- Какие каналы привлечения самые эффективные
- Как посчитать бюджет на маркетинг
- Как разработать маркетинговую стратегию на год
- Что лучше: штатный маркетолог, фрилансер или аутсорсинговая компания?
- Как грамотно использовать реферальный маркетинг, чтобы не вызывать негатив со стороны клиентов
- Работа с соц.сетями

#### **АНАСТАСИЯ ПОПОВА**

Собственник сети фитнес-клубов Fitness Life, г. Краснодар

## **Зал 8. БИЗНЕС ОТ ДУШИ. МОТИВАЦИЯ СОТРУДНИКОВ И ПРЕВОСХОДНЫЙ КЛИЕНТСКИЙ СЕРВИС**



### **КАК ПЛАТИТЬ МЕНЕДЖЕРАМ ПО ПРОДАЖАМ? ПЛЮСЫ И МИНУСЫ РАЗЛИЧНЫХ СИСТЕМ ОПЛАТ В ОТДЕЛАХ ПРОДАЖ**

- Сравнение различных систем выплаты бонусов, их преимущества и недостатки.
- Возможные злоупотребления со стороны сотрудников и компании

#### **НАТАЛИЯ СЕРАФИМОВА**

Генеральный директор ДОН-Спорт, MBA по стратегическому менеджменту, Управление персоналом, преподаватель ГУУ. Программа MBA Intensive in fitness, преподаватель ВШБ МГУ по курсу Управления персоналом, бизнес-тренер

### **СЕРВИСНАЯ КОМАНДА. СПОСОБЫ ПОСТРОЕНИЯ**

#### **МАРИНА СКИБИНСКАЯ**

Основатель в The Residence - Wellness Club Sochi, Основатель и руководитель The Residence Wellness Club Sochi, 19 лет в фитнес бизнесе, МШУ «Сколково» - Executive EMBA, Forbes contributor

#### **ВЛАДИМИР МОРДВИНОВ**

Со-основатель The Residence, директор по HR, сервису, маркетингу, основатель кафе the Kitchen

### **LET'S DANCE. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ ФУРШЕТ**

**Место проведения: ТЕХНОПАРК «СКОЛКОВО»**

[www.GlobalFitnessForum.ru](http://www.GlobalFitnessForum.ru)

Звоните: +7 499 404-00-48 или пишите: [GFF@FITNESSEXPERT.COM](mailto:GFF@FITNESSEXPERT.COM)