



ОБЩЕРОССИЙСКАЯ ДЕЛОВАЯ
ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
РОССИЯ D
Комиссия по спортивно-оздоровительной
индустрии

GLOBAL FITNESS FORUM



ПЛОЩАДКА РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В СФЕРЕ ФИТНЕСА,
ВЕЛНЕСА И ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ

ТВОИ РЕШЕНИЯ – ТВОЯ ФИТНЕС-СРЕДА

13–15 ОКТЯБРЯ 2017 ГОДА

Место проведения: Отель Holiday Inn Moscow Seligerskaya,
Коровинское шоссе, 10, Москва

СТРАТЕГИИ И
ПЛАНИРОВАНИЯ
для генерации идей

13, 14



ФОРМИРОВАНИЕ
ПЕРСОНАЛЬНОЙ
ПРОГРАММЫ
УЧАСТИЯ

ПРОДАЖИ,
МАРКЕТИНГ
УПРАВЛЕНИЕ
прокачивание
компетенций

13, 14



СКИДКИ
УЧАСТНИКАМ
БИЗНЕС-
СООБЩЕСТВА

СЕКЦИЯ
БИЗНЕС-РЕШЕНИЙ
для детального
разбора острых тем

13, 14



РАННЕЕ
БРОНИРОВАНИЕ –
ЛУЧШИЕ ЦЕНЫ

ШОУ-РУМ
ТЕХНОЛОГИЙ
И РЕШЕНИЙ
новые решения,
технологии, сервисы
и кейсы

13, 14, 15

3 ДНЯ
9 ЗАЛОВ
80 ЭКСПЕРТОВ
300 ЧАСОВ
ПОЛЕЗНОЙ
ИНФОРМАЦИИ
500 КОЛЛЕГ

+7 499 638 47 74

МЫ ПОМОЖЕМ
ВАМ С ВЫБОРОМ
ВАРИАНТА
УЧАСТИЯ

БИЗНЕС-ТУР ПО
ФИТНЕС КЛУБАМ
посещение
московских
фитнес-клубов
и студий

15

ПЕРСОНАЛЬНЫЙ
КОУЧИНГ
от профильных
экспертов и
бизнес-тренеров

13, 14, 15



ПОДКЛЮЧЕНИЕ
К БИЗНЕС-
ПЛОЩАДКЕ



ПЕРСОНАЛЬНАЯ
КНИГА ЗНАНИЙ
КАЖДОМУ
УЧАСТНИКУ

ПЛОЩАДКА
НЕФОРМАЛЬНОГО
ОБЩЕНИЯ
зона кофе-брейка и
вечерняя программа
для общения

13, 14, 15



УЧАСТНИКАМ
ПРЕДОСТАВЛЯЮТСЯ
ВИДЕОЗАПИСИ
МЕРОПРИЯТИЯ

ПРОГРАММА ФОРУМА

13 ОКТЯБРЯ

1

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ СЕССИИ

ЗАЛ 1   

9:45-10:00 Открытие Форума: официальная часть, организационная информация, анонс специальных проектов

10:00-10:45 КУЛЬТУРА ИННОВАЦИЙ – ПЯТЬ ПАРАДОКСОВ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ

Елена Черникова

управляющий партнер компании «Новые Правила», автор и ведущий консультант в «Культура Инноваций», преподаватель Британской высшей школы дизайна

11:00-11:45 ПЯТЬ ВЕКТОРОВ РОСТА ПРОДАЖ В ФИТНЕС-ИНДУСТРИИ В 2018 ГОДУ

Михаил Гребенюк

Основатель компании #GrebenukResulting, эксперт в построении отделов продаж. Реализовано более 50 проектов за 5 лет. Автор книги: «Отдел продаж на 1.000.000». Автор курса: «Продажи как система»

12:00-12:45 CUSTOMER JOURNEY MAP: ПУТЬ К СЕРДЦУ КЛИЕНТА

Дмитрий Андрусенко

бизнес-тренер, ведущий эксперт в области оценки, обучения и развития персонала Мастерской Олега Замышляева

13:00-14:00  ОБЕД

2

ПРАКТИЧЕСКИЕ СЕМИНАРЫ

ЗАЛ 1   

Управление

ЗАЛ 2 

Продажи

ЗАЛ 3 

Маркетинг
и коммуникации

ЗАЛ 4 

Управление
персоналом

14:00-15:00 ЧИТ-КОДЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИТНЕС-КЛУБОМ

Оксана Шаталова

генеральный директор сетей фитнес-клубов «ФитнесМания» и «ФИЗИКА», Ex-операционный директор, Ex-управляющий директор в компании Ritzio Entertainment Group. Опыт управления крупными прибыльными холдингами более 14 лет по модели «Подконтрольное доверие»

КАК ПРОДАВАТЬ МНОГО В ПРЕМИАЛЬНОМ СЕГМЕНТЕ – РЕКОМЕНДАЦИИ И ДРУГИЕ ФИШКИ

Владислав Хартуков

управляющий директор Encore Fitness, в фитнес-индустрии с 2005 года, руководил продажами в клубах сетей Reebok, Maxisport, Физкульт

Александр Шульга

директор по продажам Encore fitness, специалист в области продаж и клиентского сервиса, работал руководителем отдела продаж в World Class, Арт Спорт

СТРАТЕГИИ ПРОДВИЖЕНИЯ ФИТНЕС-КЛУБОВ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ. БЮДЖЕТИРОВАНИЕ, ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ И ПРАКТИЧЕСКИЕ КЕЙСЫ

Олеся Сиротова


коммерческий директор агентства E-Promo. В области интернет-маркетинга работает с 2007 года. Руководила региональным офисом продаж Mail.ru Group


ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА В НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ


Дмитрий Калашников

к.п.н., президент Ассоциации Профессионалов Фитнеса, учредитель фитнес-клуба «Вапана Гум», руководитель учебного центра, Школы управления FPA.

УСЛОВНЫЕ ОБОЗНАЧЕНИЯ:

 после мероприятия будет доступна видеозапись

 вопросы эксперту через телеграмм-канал

 количество мест ограничено, требуется предварительная регистрация


 прямая трансляция

ЗАЛ 1   

Управление

ЗАЛ 2 

Продажи

ЗАЛ 3 Маркетинг
и коммуникацииЗАЛ 4 Управление
персоналом

15:20-16:20

**АНАЛИЗ
ФИНАНСОВЫХ
РЕЗУЛЬТАТОВ
ФИТНЕС-КЛУБОВ
И ФИНАНСОВЫЕ
ПЕРСПЕКТИВЫ****Евгений Шатров**

управляющий фитнес-клубом «Арт-Спорт», вице-президент «Национального фитнес-сообщества» по финансово-экономическому развитию фитнес-индустрии,

**ПРОКАЧИВАЕМ ОТДЕЛ
ПРОДАЖ: CUSTOMER
JOURNEY MAP
И ДРУГИЕ
МАРКЕТИНГОВЫЕ
ИНСТРУМЕНТЫ
В УПРАВЛЕНИИ
ПРОДАЖАМИ****Инна Емельянова**

соучредитель и руководитель проектов по маркетингу и продажам в Fitness Files, эксперт Ассоциации Профессионалов Фитнеса. Опыт в индустрии фитнеса: директор по маркетингу и продажам сети Reebok/MaxiSport, директор по маркетингу сети X-FIT.

**DIGITAL
TRANSFORMATION –
УМНЫЙ ПОДХОД К
КОММУНИКАЦИЯМ****Павел Таргашин**

Digital Transformation Consultant и владелец Fistashki agency (top-5 SMM&Digital PR в России по версии рейтингов tagline и adindex)

**УПРАВЛЯЙ ИГРАЯ:
5 ЭФФЕКТИВНЫХ
ИНСТРУМЕНТОВ
СОЗДАНИЯ
КОМАНДЫ****Марианна Татарникова**

бизнес-тренер, консультант, психолог, создатель и эксперт в школе продаж Sale for fitness, управляющий партнер «Искусство тренинга»

16:40-17:40

**УПРАВЛЕНИЕ
ФИТНЕС-КЛУБОМ:
КАКИЕ ЦИФРЫ
СТОИТ
АНАЛИЗИРОВАТЬ.
ПОМОЩЬ КЛУБНОЙ
ПРОГРАММЫ****Олеся Трегузт**

независимый бизнес-консультант с опытом в фитнесе более 15 лет и работой с более 50 клубами

Елизавета Гришина

Бизнес консультант, проектный менеджер. Работает в фитнес-индустрии с 2012 года.

**ПРОДАЖИ – ТЕОРИЯ
ЗАГОВОРА****Дмитрий Шептухов**


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

**КЛИЕНТО-
ОРИЕНТИРОВАН-
НОСТЬ КАК
КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР
УСПЕШНОЙ РАБОТЫ
ФИТНЕС-
ДЕПАРТАМЕНТА****Ирина Троска**

фитнес-директор федеральной сети фитнес-клубов X-Fit

**HR В ФИТНЕСЕ.
КАК ИЗ ЗАТРАТНОГО
НАПРАВЛЕНИЯ
ПРЕВРАТИТЬ HR В
СТРАТЕГИЧЕСКОГО
ПАРТНЕРА.
МЕТОДИКА
АНАЛИЗА
СИТУАЦИИ И
ПРИОРИТЕТНЫХ
НАПРАВЛЕНИЙ
РАЗВИТИЯ****Наталья Серафимова**

генеральный директор сети фитнес-клубов «Дон-Спорт»

3**МАСТЕР-КЛАССЫ**ЗАЛ 5 

для тренера

ЗАЛ 6 

для руководителя

13:00-16:30

**«УМЕЮ МОТИВИРОВАТЬ = УМЕЮ
ЗАРАБАТЫВАТЬ»****Дмитрий Шептухов**

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

14:00-17:45

**MBTI: КАК ЗНАНИЕ ТИПОВ
ЛИЧНОСТИ ПОВЫШАЕТ
УПРАВЛЕНЧЕСКУЮ ГИБКОСТЬ****Марина Штеренлихт**

владелец HR агентства BRB, сертифицированный практик MBTI

4**СТРАТЕГИЧЕСКИЕ СЕССИИ**ЗАЛ 1   

18:00-18:45

БУДУЩЕЕ УЖЕ ЗДЕСЬ**Ольга Левицкая**

нейробиолог, CEO Cyber Myonics, разработчик кибер-мионического костюма CyberSuit для считывания и воспроизведения движений и ощущений, анализирующий и синтезирующий бионические импульсы

**БИЗНЕС-ИГРА «РИТОРИЧЕСКИЙ ПОКЕР»**

19:00-20:30

Только 8 участников будут выбраны путем розыгрыша и приглашены на игру

Цель игры – развитие навыков спонтанной речи. Эти навыки, в первую очередь, позволяют качественно отработать возражения и чувствовать себя комфортнее при публичных выступлениях.

Ведущий: Инна Емельянова, бизнес-консультант, соучредитель компании Fitness Files

1

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ СЕССИИ

ЗАЛ 1   

10:00-10:45 DIGITAL-РЕВОЛЮЦИЯ СОВРЕМЕННОСТИ: КАКИЕ ТЕХНОЛОГИИ УЖЕ ПРИМЕНЯЮТСЯ В ФИТНЕСЕ, ЧТО МОЖЕТ ЭФФЕКТИВНО РАБОТАТЬ В БЛИЖАЙШЕЙ ПЕРСПЕКТИВЕ, И КАК НА ЭТОМ ЗАРАБАТЫВАТЬ УЖЕ СЕЙЧАС

Владислав Хартуков

управляющий директор Encore Fitness, в фитнес-индустрии с 2005 года, руководил продажами в клубах сетей Reebok, Maxisport, Физкульт, и на управляющих позициях в фитнес-клубах World Class в Санкт Петербурге и Екатеринбурге

Александр Шульга

директор по продажам Encore fitness, специалист в области продаж и клиентского сервиса, работал руководителем отдела продаж в World Class, Арт Спорт

11:00-11:45 КАК ВАШИ СОТРУДНИКИ МЕШАЮТ ВАШИМ РЕЗУЛЬТАТАМ

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.

12:00-12:45 ПОЧЕМУ "РЫБАК" ДОЛЖЕН ЗАМЕНИТЬ В ПРОДАЖАХ "ОХОТНИКА" И "ФЕРМЕРА". ИЛИ КАК НАЙТИ ТАЛАНТЛИВЫХ ПРОДАВЦОВ, И СДЕЛАТЬ ИЗ НИХ ЗВЕЗД

Дмитрий Норка

возглавляет рейтинг TOP20 лучших бизнес-тренеров России по продажам. входит в TOP10 лучших бизнес-тренеров России, президент Национальной ассоциации профессионалов продаж. Автор книг: «Управление отделом продаж, стратегии и тактики успеха», «Продавец от «Бога», «Скажи мне Да. Мастер класс практик предотвращения возражений в продажах».

13:00-14:00  ОБЕД

2

ПРАКТИЧЕСКИЕ СЕМИНАРЫ

ЗАЛ 1   

Управление

14:00-15:00 РЕГУЛЯРНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ И АНАЛИЗ ТРЕНДОВ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ВАШЕГО КЛУБА

Лариса Дорош

в фитнес-индустрии с 2002 года, активное развитие корпоративных продаж сети World Class, запуск и управление клубом WorldClass Тверская, запуск клуба World ClassСтрогино

ЗАЛ 2 

Продажи

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ AGILE В УПРАВЛЕНИИ ПРОДАЖАМИ

Екатерина Калинина

консультант по управлению и продажам, директор Multi Wellness Center (Armenia), независимый эксперт, бизнес-тренер, успешный опыт открытия и консультирования более 35 фитнес-клубов

ЗАЛ 3 

Маркетинг и сервис

АУДИТ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ ФИТНЕС-КЛУБА

Андрей Кулинич

бизнес-тренер, создатель бизнес-симуляций, доцент МИРБИС, эксперт в области маркетинга и стратегического менеджмента, автор более 12-ти мультимедийных курсов, соавтор книги «Филиальная сеть: развитие и управление»

ЗАЛ 4 

Бизнес-решения

НАЛОГОВЫЕ ПРОВЕРКИ: ЗАЩИТА И ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ

Александр Аронов

адвокат, управляющий партнер Юридического Бюро «Аронов и Партнеры», к.ю.н., EMBA.

15:20-16:20 УПРАВЛЕНИЕ В СТИЛЕ ОК

Наталья Протасова

владелец сети фитнес-клубов «Астрон» г.Йошкар-Ола

АКТУАЛЬНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПРОДАЖ В ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ

Татьяна Иванова

бизнес-консультант по продажам, независимый эксперт, автор книги «Карты, деньги, фитнес-клуб», в фитнес индустрии работает с 1998 года

8 ПРАВИЛ КАК НЕ ВЫЛЕТЕТЬ В ТРУБУ С ОРГАНИЗАЦИЕЙ РАБОТЫ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

Елена Куприянова

Head of SMM and SP Rocket 10, Digital Director «Больше чем агентство»

ВОРОВСТВО В ФИТНЕС-КЛУБЕ: ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРАКТИКА

Иван Сустин

адвокат, член Адвокатской палаты Московской области, управляющий партнер Business Support Group (BSG), опыт работы в сфере юридического консалтинга с 2003 года.

УСЛОВНЫЕ ОБОЗНАЧЕНИЯ:



после мероприятия будет доступна видеозапись



вопросы эксперту через телеграмм-канал



количество мест ограничено, требуется предварительная регистрация



прямая трансляция

ЗАЛ 1   

Управление

16:40-17:40

ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА: ОТКРЫТИЕ ФИТНЕС-КЛУБОВ ПРЕМИУМ И ЭКОНОМ СЕГМЕНТА**Игорь Иткин**

управляющий партнер самой большой сети фитнес-клубов Ростова-на-Дону «Спорт Сити» (5 клубов) и премиального фитнес-клуба PRIME Sport&Spa

ЗАЛ 2 

Продажи

ТУРБО-ПРОДАЖИ В ФИТНЕС-КЛУБАХ БЕЗ ОТДЕЛОВ ПРОДАЖ**Дмитрий Ащепков**

бизнес-тренер, бизнес-консультант, более 15 лет занимается активными продажами, владелец консалтинговой компании «Ваш Отдел Продаж», скриптолог №1 в 2015 году по мнению продюсерского центра InCentre

ЗАЛ 3 

Маркетинг и сервис

СЕРВИС И ОРИЕНТИРОВАННЫЙ НА КЛИЕНТА ПОДХОД В ДЕТСКОМ ФИТНЕСЕ**Дарья Алиева**

сетевой руководитель направления Детский Фитнес, эксперт-методист Федеральной сети фитнес клубов X-Fit, автор и презентер детских фитнес программ, опыт работы в фитнес-индустрии 8 лет

ЗАЛ 4 

Бизнес-решения

ТАКТИКА ВНЕДРЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ**Елена Варнавская**

тренер Высшей школы экономики, ведет программу профессиональной переподготовки двойного диплома HSE/FIFA/CIES «Спортивный менеджмент - Executive Programme in Sports Management»

3**МАСТЕР-КЛАССЫ**ЗАЛ 5 

для менеджеров по продажам

14:00-17:45

UPGRADE SALE: КЛЮЧ К ПОВЫШЕНИЮ ОБЪЕМА ПРОДАЖ КЛУБНЫХ КАРТ/ПЕРСОНАЛЬНЫХ ТРЕНИРОВОК**Анна Зиньковская**

основатель, бизнес-консультант, бизнес-тренер и мастер-тренер «Международного Университета Фитнес-Индустрии», бизнес-консультант и тренер ряда фитнес-клубов России, разработчик стандартизированных фитнес программ, психолог, коуч, имеет степень MBA. в фитнес индустрии с 1992 года, управленческий опыт с 2001 годанеса

ЗАЛ 6 

для руководителей отдела продаж

“ВНУТРЕННЯЯ КУХНЯ” ОТДЕЛА ПРОДАЖ В ЭПОХУ ПЕРЕМЕН: КОГДА “X” НЕ МОЖЕТ, А “Y” НЕ ХОЧЕТ”**Яковлева Виктория**

исполнительный директор сети фитнес-клубов “Fitness24”, студии “Cross Strong” и клуба “My Fitness”. За 17 лет прошла путь от управляющего фитнес клубом до топ-менеджера крупной Российской Компани

Романова Евгения

филолог, кандидат педагогических наук. Опыт работы: Сетевой управляющий имидж-лабораторий “Персона” (СПб), управляющий клубом World Class и World Class Lite

ЗАЛ 7 

для управляющих

СЕРВИС В ФИТНЕС КЛУБЕ – ЭТО ПРОСТО?**Наталья Серафимова**

генеральный директор сети фитнес-клубов «Дон-Спорт»

4**СТРАТЕГИЧЕСКИЕ СЕССИИ**ЗАЛ 1   

18:00-18:50

ОТ КОГО НЕ УХОДЯТ КЛИЕНТЫ? НАЛИЧИЕ СЕРВИСНОЙ ПРОГРАММЫ КОМПАНИИ КАК ЕЕ КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО**Ия Имшинецкая**

эксперт по привлечению и удержанию клиентов, создатель технологии системного продвижения, имеет более 230 разработанных и успешно внедренных проектов продвижения в 40 городах, 7 странах, автор 11 книг, среди которых «Мастерская рекламы», «Кризисный промоушн» и «Креатив в рекламе»

**НЕФОРМАЛЬНЫЙ ФУРШЕТ**

19:00-21:00

УСЛОВНЫЕ ОБОЗНАЧЕНИЯ:



после мероприятия будет доступна видеозапись



вопросы эксперту через телеграмм-канал



количество мест ограничено, требуется предварительная регистрация



прямая трансляция

УЧАСТИЕ В GLOBAL FITNESS FORUM 2017

ЧЕМ РАНЬШЕ ЗАБРОНИРОВАТЬ, ТЕМ ВЫГОДНЕЙ УЧАСТИЕ!

ОНЛАЙН

от 6 500 ₹

ПОЛНАЯ ЦЕНА: 10 500 ₹

стоимость меняется,
бронируйте сегодня!

- онлайн участие: 1 подключение, 2 дня
- материалы от спикеров в электронном виде
- доступ к архиву видеозаписей основного зала
- специальные предложения от партнеров форума
- сертификат участия в электронном виде

ОЧНОЕ УЧАСТИЕ ПОЛНЫЙ ДОСТУП

от 16 000 ₹

ПОЛНАЯ ЦЕНА: 30 000 ₹

стоимость меняется,
бронируйте сегодня!

- очное участие: 1 участник, все залы, 2 дня
- бизнес-тур по фитнес-клубам Москвы, 1 день
- материалы от спикеров (в том числе в электронном виде)
- сертификат участия
- специальные предложения от партнеров форума
- участие в специальных мероприятиях форума
- доступ к видеозаписям всех выступлений после мероприятия

ПЕРСОНАЛЬНЫЙ КОУЧИНГ

от 65 000 ₹

- персональная программа: 1-3 участника, все залы, 3 дня
- материалы от спикеров (в том числе в электронном виде)
- доступ к видеозаписям всех мероприятий
- специальные предложения от партнеров форума
- сертификат участия

ОЧНОЕ УЧАСТИЕ 1 ДЕНЬ

от 10 000 ₹

ПОЛНАЯ ЦЕНА: 15 000 ₹

стоимость меняется,
бронируйте сегодня!

- очное участие в: 1 участник, 1 день
- материалы от спикеров (в том числе в электронном виде)
- специальные предложения от партнеров форума
- сертификат участия

БИЗНЕС-ТУР ПО КЛУБАМ

8 000 ₹

- очное участие: 1 участник, 1 день
- специальные предложения от партнеров форума
- сертификат участия

1 МАСТЕР-КЛАСС

от 3 500 ₹

ПОЛНАЯ ЦЕНА: 7 500 ₹

стоимость меняется,
бронируйте сегодня!

- очное участие: 1 участник, 1 мастер-класс

ЗВОНИТЕ: +7 499 638 4774 ИЛИ ПИШИТЕ: GFF@FITNESSEXPERT.COM

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ДЛЯ КОРПОРАТИВНОГО УЧАСТИЯ

Место проведения:

Отель Holiday Inn Moscow Seligerskaya, Коровинское шоссе, 10, Москва