



**#GLOBAL
FITNESS
FORUM**

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

13-15 ОКТЯБРЯ 2017 года

3 дня 10 бизнес-залов для всех и каждого

**СТРАТЕГИИ И
ПЛАНИРОВАНИЯ**
для генерации идей
13, 14

**ФОРМИРОВАНИЕ
ПЕРСОНАЛЬНОЙ
ПРОГРАММЫ
УЧАСТИЯ**

**СЕКЦИИ
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 и интересные
решения, технологии,
сервисы и кейсы от
партнеров форума
13, 14, 15

**3 ДНЯ
15 ЗАЛОВ
80 ЭКСПЕРТОВ
300 ЧАСОВ
ПОЛЕЗНОЙ
ИНФОРМАЦИИ
500 КОЛЛЕГ ПО
ИНДУСТРИИ**

**МЫ ПОМОЖЕМ ВАМ
С ВЫБОРОМ
ВАРИАНТА УЧАСТИЯ
ПО ТЕЛЕФОНУ
+7 499 638 47 74**

**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**
Ежедневная зона кофе-
брейка и специальная
вечерняя программа
для неформального
общения участников
13,14,15

**ВСЕМ УЧАСТНИКАМ
ПРЕДОСТАВЛЯЮТСЯ
ВИДЕОЗАПИСИ
МЕРОПРИЯТИЯ**

ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА, СПИКЕРЫ, ТЕЗИСЫ

13 октября

1 СТРАТЕГИЧЕСКИЕ СЕССИИ

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	ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ГЕЙМИФИКАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ И БИЗНЕСЕ Алексей Ковалев президент компании Alex Fitness / Olymp
12:00 - 12:45	CUSTOMER JOURNEY: КАК ЗАВОЕВАТЬ ЛЮБОВЬ КЛИЕНТА? Алексей Михайлов бизнес-тренер, Мастерская 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», Ех-операционный директор, Ех-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, 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	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 «Banana Gym», руководитель учебного центра, Школы управления FPA.

<p>15:20 - 16:20</p>	<p>АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ФИТНЕС-КЛУБОВ И ФИНАНСОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ</p> <p>Евгений Шатров управляющий фитнес-клубом «Арт-Спорт, вице-президент «Национального фитнес-сообщества» по финансово-экономическому развитию фитнес-индустрии, преподаватель кафедры «Менеджмент в фитнес-индустрии» Университета «Синергия», независимый бизнес-тренер и ведущий обучающих семинаров и лекций с 2003 года, победитель премии «Фитнес-профессионал года 2010» в номинации «Лучший управляющий».</p>	<p>ОТДЕЛ ПРОДАЖ: КАЗНИТЬ НЕЛЬЗЯ ПОМИЛОВАТЬ?</p> <p>Инна Емельянова эксперт и руководитель проектов по маркетингу, продажам и сервису, эксперт Ассоциации Профессионалов Фитнеса. Опыт деятельности в индустрии фитнеса: директор по маркетингу и продажам сети Reebok-MaxiSport, директор по маркетингу сети X-FIT, управляющий «World Class-Житная»</p>	<p>DIGITAL TRANSFORMATION - УМНЫЙ ПОДХОД К КОММУНИКАЦИЯМ</p> <p>Павел Таргашин Digital Transformation Consultant и владелец Fistashki agency (top-5 SMM&Digital PR в России по версии рейтингов tagline и adindex)</p>	<p>УПРАВЛЯЙ ИГРАЯ: 5 ЭФФЕКТИВНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ СОЗДАНИЯ КОМАНДЫ</p> <p>Марианна Татарникова бизнес-тренер, консультант, психолог, создатель и эксперт в школе продаж Sale for fitness, управляющий партнер «Искусство тренинга»</p>
<p>16:40 - 17:40</p>	<p>УПРАВЛЕНИЕ ФИТНЕС-КЛУБОМ: КАКИЕ ЦИФРЫ СТОИТ АНАЛИЗИРОВАТЬ. ПОМОЩЬ КЛУБНОЙ ПРОГРАММЫ</p> <p>Олеся Трегуэт независимый бизнес-консультант с опытом в фитнесе более 15 лет и работой с более 50 клубами, являлась директором по продажам сетей клубов Fitness One, «Дон-Спорт», Orange Fitness, City Fitness</p>	<p>ПРОДАЖИ - ТЕОРИЯ ЗАГОВОРА</p> <p>Дмитрий Шептухов, основатель тренинговой компании «SmartFit», фитнес-редактор журнала «Тренер», эксперт - преподаватель Ассоциации Профессионалов Фитнеса.</p>	<p>КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР УСПЕШНОЙ РАБОТЫ ФИТНЕС-ДЕПАРТАМЕНТА</p> <p>Ирина Троска фитнес-директор федеральной сети фитнес-клубов X-Fit</p>	<p>HR В ФИТНЕСЕ. КАК ИЗ ЗАТРАТНОГО НАПРАВЛЕНИЯ ПРЕВРАТИТЬ HR В СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПАРТНЕРА. МЕТОДИКА АНАЛИЗА СИТУАЦИИ И ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ.</p> <p>Наталья Серафимова генеральный директор сети фитнес-клубов «Дон-Спорт»</p>

3 МАСТЕР-КЛАССЫ

ЗАЛ 5 для тренера		ЗАЛ 6 для руководителя	
<p>13:00 - 16:30</p>	<p>«УМЕЮ МОТИВИРОВАТЬ = УМЕЮ ЗАРАБАТЫВАТЬ» Дмитрий Шептухов основатель тренинговой компании «SmartFit», фитнес-редактор журнала «Тренер», эксперт - преподаватель Ассоциации Профессионалов Фитнеса</p>	<p>14:00 - 17:45</p>	<p>ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ Марина Штеренлихт генеральный директор HR-Агентство "Basic Resource of Business"</p>

4 СТРАТЕГИЧЕСКИЕ СЕССИИ

<p>18:00 - 18:50</p>	<p>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</p>
--	---

19:00 - 21:00

НЕФОРМАЛЬНЫЙ ФУРШЕТ

14 октября

1

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ СЕССИИ

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 и российских 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	ЗАЛ 2 Продажи	ЗАЛ 3 Маркетинг и сервис	ЗАЛ 4 Бизнес-решения
14:00 - 15:00	РЕГУЛЯРНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ И ОРГАНИЗАЦИЯ РУТИНЫ ДЛЯ УПРАВЛЯЮЩИХ Лариса Дорosh управляющий World Class Lite Митино	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	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»	НАЛОГОВЫЕ ПРОВЕРКИ: ЗАЩИТА И ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ Александр Аронов , 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, в том числе на позициях инструктора по аква-фитнесу, менеджера по продажам и директора по продажам сети фитнес-клубов.	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. Практика уголовно – правовой защиты предпринимателей с 2008 года.
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	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, помог более 100 различным компаниям увеличить прибыль более, чем на 30%, автор книги «Система продаж, приносящая прибыль»	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	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	ЗАЛ 6 для руководителей отдела продаж	ЗАЛ 7 для управляющих
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 в клубной системе с 2001 года	"ВНУТРЕННЯЯ КУХНЯ" ОТДЕЛА ПРОДАЖ В ЭПОХУ ПЕРЕМЕН: КОГДА "Х" НЕ МОЖЕТ, А "У" 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 (ex.Вице-президент по Регионам WorldClass) Сертифицированный бизнес-тренер. Романова Евгения филолог, кандидат педагогических наук. Опыт работы: Сетевой управляющий имидж-лабораторий "Персона" (СПб), управляющий клубом World Class и World Class Lite, управляющий клубами "Фитнес 24", студия Cross Strong, клуб My Fotness	СЕРВИС В ФИТНЕС КЛУБЕ – ЭТО ПРОСТО? Наталья Серафимова генеральный директор сети фитнес-клубов «Дон-Спорт»

4

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ СЕССИИ

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»
---------------------	---

УЧАСТИЕ В GLOBAL FITNESS FORUM 2017

Чем раньше забронировать, тем выгодней участие!

ОНЛАЙН

>>>

- 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

от 6 500

ПОЛНАЯ ЦЕНА: 10 500

стоимость меняется,
бронируйте сегодня

ОЧНОЕ УЧАСТИЕ ПОЛНЫЙ ДОСТУП

>>>

- 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)
- доступ к видеозаписям всех выступлений после мероприятия
- специальные предложения от партнеров форума
- участие в специальных мероприятиях форума
- сертификат участия

от 16 000

ПОЛНАЯ ЦЕНА: 30 000

стоимость меняется,
бронируйте сегодня

ПЕРСОНАЛЬНЫЙ КОУЧИНГ

>>>

- 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

от 65 000

ОЧНОЕ УЧАСТИЕ 1 ДЕНЬ

>>>

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

от 10 000

ПОЛНАЯ ЦЕНА: 15 000

стоимость меняется,
бронируйте сегодня

ОЧНОЕ УЧАСТИЕ В БИЗНЕС-ТУРЕ ПО КЛУБАМ

>>>

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

8 000

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ДЛЯ КОРПОРАТИВНОГО УЧАСТИЯ

Место проведения:

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

www.GlobalFitnessForum.ru

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

Принять участие