



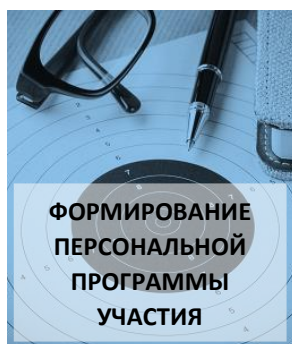
**#GLOBAL  
FITNESS  
FORUM**

ПЛОЩАДКА РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В СФЕРЕ ФИТНЕСА, ВЕЛНЕСА И РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

**26 - 29 АПРЕЛЯ 2018 года : 4 дня / 20 мероприятий**

**СТРАТЕГИИ И  
ПЛАНИРОВАНИЯ**  
для генерации идей

**27,28**



**ФОРМИРОВАНИЕ  
ПЕРСОНАЛЬНОЙ  
ПРОГРАММЫ  
УЧАСТИЯ**

**СЕКЦИИ  
ПРОДАЖИ,  
МАРКЕТИНГ,  
УПРАВЛЕНИЕ**  
прокачивание  
компетенций

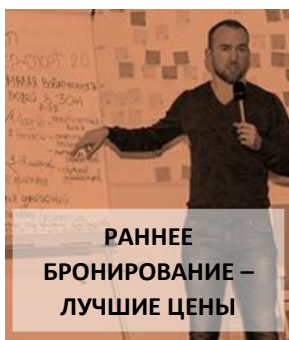
**27,28**



**СКИДКИ  
УЧАСТНИКАМ  
БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА**

**СЕКЦИЯ  
БИЗНЕС-РЕШЕНИЙ**  
для детального  
разбора

**27,28**

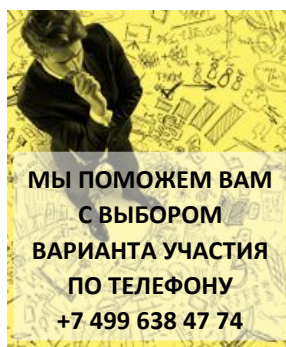


**РАННЕЕ  
БРОНИРОВАНИЕ –  
ЛУЧШИЕ ЦЕНЫ**

**ШОУ-РУМ  
ТЕХНОЛОГИЙ  
И РЕШЕНИЙ**  
новые и интересные  
решения, технологии,  
сервисы и кейсы от  
партнеров форума

**26 - 28**

**4 ДНЯ  
15 ЗАЛОВ  
150 ЭКСПЕРТОВ  
300 ЧАСОВ  
ПОЛЕЗНОЙ  
ИНФОРМАЦИИ  
800 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

**29**

**ПЕРСОНАЛЬНЫЙ  
КОУЧИНГ**  
от экспертов и бизнес-  
тренеров

**26 - 29**

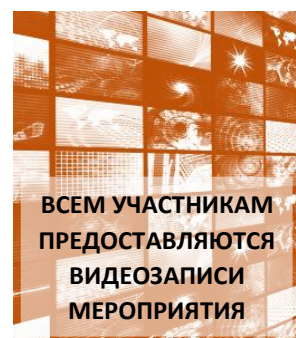
**СПЕЦИАЛЬНЫЙ  
ОТРАСЛЕВОЙ  
ПРОЕКТ**

**26**







**ПЕРСОНАЛЬНАЯ  
КНИГА ЗНАНИЙ  
КАЖДОМУ УЧАСТНИКУ**

**ПЛОЩАДКА  
НЕФОРМАЛЬНОГО  
ОБЩЕНИЯ**  
Ежедневная зона кофе-  
брейка и специальная  
вечерняя программа  
для неформального  
общения участников  
**26 - 28**



**ВСЕМ УЧАСТНИКАМ  
ПРЕДОСТАВЛЯЮТСЯ  
ВИДЕОЗАПИСИ  
МЕРОПРИЯТИЯ**

#### УСЛОВНЫЕ ОБОЗНАЧЕНИЯ:

-  - после мероприятия будет доступна видеозапись;  - вопросы эксперту через телеграмм-канал;  
 - количество мест ограничено, требуется предварительная регистрация;  - прямая трансляция

## ДЕНЬ ИННОВАЦИЙ

26 апреля

### 1 ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОЕКТОВ



## ВЫСТАВКА ИННОВАЦИЙ

27 - 28 апреля

ФИТНОСФЕРА

ТЕХНОПАРК СКОЛКОВО

5 КЛАСТЕРОВ ИННОВАЦИЙ

## БИЗНЕС-ФОРУМ

27 апреля

### 1 СТРАТЕГИЧЕСКИЕ СЕССИИ

ЗАЛ 1



9:45 - 10:00	<b>Открытие Форума: официальная часть, организационная информация, анонс специальных проектов</b>
10:00 - 10:45	<b>Современная digital трансформация бизнеса: как современные технологии меняют компании и инструменты управления</b> <b>Николай Прянишников</b> генеральный директор «Русской фитнес группы» (РФГ), управляющая сетями фитнес-клубов World Class и World Class Lite
11:00 - 11:45	<b>Управляемые продажи: как сделать систему продаж прозрачной и управляемой</b> <b>Борис Жалило</b> Ph.D, бизнес-консультант, автор бестселлеров «Шпаргалка продаж», «Книга директора по сбыту», «50 оттенков ДОРОГО», многих видео и аудиокурсов. Бизнес-тренер года 2016 (опыт работы в 15 странах мира), входит в 10 рейтингов лучших бизнес-тренеров. Основатель и руководитель МКГ Business Solutions International (жалило.рф)
12:00 - 12:45	<b>Страхи в мире информационной безопасности. почему им не стоит поддаваться?</b> <b>Лев Варназов</b> MBA Chief Security Officer, заместитель руководителя Службы безопасности по Информационной безопасности (CISO)

## 2 ПРАКТИЧЕСКИЕ СЕМИНАРЫ

	<b>ЗАЛ 1</b> <b>Управление</b> 	<b>ЗАЛ 2</b> <b>Продажи</b>   	<b>ЗАЛ 3</b> <b>Маркетинг и реклама</b> 	<b>ЗАЛ 4</b> <b>Мотивация персонала</b> 
<b>14:00</b> - <b>15:00</b>	<b>Чемодан без ручки, или три истории о том, как превратить свой клуб в надежный актив</b>  <b>Дмитрий Киселев</b> управляющий директор велнес-клуба «Витаспорт»	<b>Управление продажами</b>  <b>Ася Барышева</b> директор компании «Системные продажи», консультант по управлению продажами и построению системы продаж, сертифицированный специалист международного класса, входит в десятку лучших бизнес-тренеров России по рейтингу журнала «Секрет фирмы». Автор бестселлера по продажам «Как продать слона», автор книг «Продажи на взлете», «Продажи по-взрослому: 19 инструментов управления» и «Мотивация» (в соавторстве с Екатериной Киктевой)	<b>Невидимый маркетинг или как сделать так, чтобы о вас говорили</b>  <b>Александр Грачев</b> директор по маркетингу сети премиальных клубов Encore Fitness и бутиковых студий Five Concept Fitness. До 2015 года занимал должности руководителя маркетинговых коммуникаций и бренд-менеджера World Class. Возглавлял департамент маркетинга и PR Федерации фитнес-аэробики России. Руководил направлением маркетинга в оргкомитете Международной Фитнес-Конвенции World Class и Международного Фестиваля физкультуры и спорта. Окончил НИУ Высшая школа экономики.	<b>Как мотивировать линейных менеджеров подразделений. практический кейс по системе мотивации</b>  <b>Наталья Серафимова</b> генеральный директор сети фитнес-клубов «Дон-Спорт»
<b>15:20</b> - <b>16:20</b>	<b>тема уточняется</b>	<b>тема уточняется</b>	<b>Особенности выстраивания эффективной рг-кампания фитнес-клуба</b>  <b>Юлия Шулепова</b> PR-менеджер в Хоккейный клуб «Регион 73», PR-менеджер в Фитнес-клуб Форма, работала ведущая программ в компании «ЗАО «Телерадиокомпания «Симбирск-Эфир Плюс».	<b>Продажи основных и дополнительных услуг: практический коучинг</b>  <b>Дмитрий Шептухов</b> основатель тренинговой компании «SmartFit», фитнес-редактор журнала «Тренер», эксперт - преподаватель Ассоциации Профессионалов Фитнеса
<b>16:40</b> - <b>17:40</b>	<b>Личность руководителя и ее влияние на успешность бизнеса</b>  <b>Марианна Татарникова</b> бизнес-тренер, консультант, психолог, создатель и эксперт в школе продаж Sale for fitness, управляющий партнер «Искусство тренинга»	<b>Продажные мелочи, которые позволяют не выполнять план продаж: голая правда о фактах менеджеров и управленцев продажами</b>  <b>Дмитрий Ащепков</b> 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», практик, "обкатывающий" свои разработки на собственном бизнесе.	<b>тема уточняется</b>	<b>Мотивация на любую дистанцию: успех правила мены</b>  <b>Марина Штеренлихт</b> владелец HR агентства BR B, сертифицированный практик MBTI от EY@OPP

## 3 МАСТЕР-КЛАССЫ



	ЗАЛ 5 для тренера		ЗАЛ 6 для руководителя
13:00 - 16:30	темы формируются	14:00 - 17:45	темы формируются

## 4 СТРАТЕГИЧЕСКИЕ СЕССИИ

ЗАЛ 1



18:00 **Как быстрее достичь целей в бизнесе**

-  
18:50

**Гил Петерсил**

лидирующий нетворкинг-эксперт в России и СНГ, профессор и бизнес-коуч Старт-ап Академии МШУ Сколково и Школы Управления Сколково, сооснователь компаний MeetPartners и MeetSpeakers, серийный предприниматель, соосновавший 15 проектов в России.

19:00 **Бизнес-игра**

-  
20:00

**Ведущий: Марианна Татарникова**

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

## 28 апреля

## 1 СТРАТЕГИЧЕСКИЕ СЕССИИ

ЗАЛ 1



10:00 **спикер уточняется**

-  
10:45

11:00 **Исследование клиентской базы для оптимизации привлечения и удержания клиентов**

-  
11:45

**Инна Емельянова**

соучредитель консалтинговой компании Fitness Files. Специализация - построение системы продаж в фитнес клубе, организация пресейлов, антикризисное управление по продажам и маркетингу, управление отделом продаж на аутсорсе.

**Мария Колачевская**

руководитель проектов по сервису и маркетингу, управление лояльностью и качеством в сфере услуг. Управление клиентским опытом и продлением клубных карт. Fitness Files

12:00 **После кризиса: когда начнет расти рынок фитнеса**

-  
12:45

**Денис Ракша**

управляющий партнер и основатель компании экспертного консультирования НЕОКОН, консультант в области создания инфраструктуры для развития малого и среднего бизнеса, социального предпринимательства и привлечения инвестиций

13:00 - 14:00

## ОБЕД

	<b>ЗАЛ 1</b> <b>Управление фитнес-</b> <b>департаментом</b> 	<b>ЗАЛ 2</b> <b>Продажи</b>   	<b>ЗАЛ 3</b> <b>Маркетинг и реклама</b> 	<b>ЗАЛ 4</b> <b>Сервис</b> 
<b>14:00</b> - <b>15:00</b>	<b>тема уточняется</b>  <b>Лариса Дорош</b> , управляющий World Class Lite Митино	<b>Бизнес-профайлинг:            эффективные продажи,            основанные на научных            знаниях типов личности</b>  <b>Анна Первозкина</b> , основатель и директор Продюсерского центра «Превосходство» и Лаборатории профайлинга для HR; продюсер стартапов, бизнес-тренер, коуч, эксперт по сторитейлингу для бизнеса, автор множества статей по контент-маркетингу и технологиям продвижения в интернете	<b>Прицельный маркетинг -            привлекаем и удерживаем,            тех кого нужно. а знаете ли            вы, какие клиентские группы            приносят вам 80% выручки?            Для кого создаёте новые            фитнес-продукты? Будем            разбираться вместе!</b>  <b>Екатерина Калинина</b> , консультант по управлению и продажам, директор Multi Wellness Center (Armenia), независимый эксперт, бизнес-тренер, успешный опыт консультирования и открытия более 35 фитнес-клубов	<b>Ваш клуб может стать            лидером сервиса.            вовлечение            сотрудников -            человекоцентричность            vs            клиентоцентричность</b>  <b>Василиса Зульф리카рова</b> , Эксперт по управлению клиентским опытом, бизнес-тренер. Генеральный директор компании ServiceOne
<b>15:20</b> - <b>16:20</b>	<b>Ошибка выживших            доказывает: сильные            места вашего клуба            скрываются не там, где            вы думаете</b>  <b>Владислав Рожнов</b> , управляющий фитнес клуба Ecosport Gym (Кишинёв, Республика Молдова), высшее экономическое образование (Молдавская Экономическая Академия), обладатель Первой ежегодной премии журнала Fitness Report «Фитнес профессионал 2007 года» в номинации «Управляющий клуба», опыт работы в фитнес индустрии с 1996 г.	<b>Как составить реальный            план продаж и защитить            его перед            собственником</b>  <b>Татьяна Иванова</b> , 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.	<b>тема уточняется</b>  <b>Андрей Кулинич</b> , 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»	<b>Мотивация на любую            дистанцию: успех            правила мены</b>  <b>Анна Зиньковская</b> , 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 г.
<b>16:40</b> - <b>17:40</b>	<b>Управление фитнес-            подразделениями</b>  <b>Александра Савинова</b> фитнес-директор сети клубов Pride Club, консультант по управлению фитнес департаментом, в фитнес индустрии с 1998 года.	<b>Как продавать не по            скриптам. Soft Skills            менеджеров по            продажам</b>  <b>Оксана Кужелева</b> , директор по продажам сети Дон Спорт	<b>Пошаговая инструкция            создания УТП на            работающем или            стартующем объекте            (клубе/студии)</b>  <b>Ольга Малыгина</b> , руководитель программы MBA-Intensive in fitness в Государственном университете управления (ГУУ), директор института непрерывного образования работников государственной сферы и бизнеса в ГУУ, кандидат экономических наук, докторант, степень MBA по программе «Стратегический менеджмент», опыт в индустрии фитнеса - с 1996 года, реализовано более 60 фитнес- проектов в Москве, регионах России, странах СНГ и ближнего зарубежья.	<b>тема уточняется</b>  <b>Ирина Троска</b> , фитнес- директор федеральной сети фитнес-клубов X-Fit

**3****МАСТЕР-КЛАССЫ**

	<b>ЗАЛ 5</b> для менеджеров по продажам	<b>ЗАЛ 6</b> для руководителей отдела продаж	<b>ЗАЛ 7</b> для управляющих
<b>14:00</b> - <b>17:45</b>	темы формируются	темы формируются	темы формируются

**4**

ЗАЛ 1

**СТРАТЕГИЧЕСКИЕ СЕССИИ****18:00**

-

**18:50****ТЕМА УТОЧНЯЕТСЯ****Людмила Морозова**

бизнес-консультант по стратегическому развитию. Основатель и управляющий партнер компании SPB TRAINING. Автор более 20 видеокейсов по продажам и эффективному управлению.

**19:00 - 21:00****НЕФОРМАЛЬНЫЙ ФУРШЕТ****29 апреля****+****БИЗНЕС ТУР ПО КЛУБАМ**

СОСТАВ КЛУБОВ УТОЧНЯЕТСЯ

# УЧАСТИЕ В GLOBAL FITNESS FORUM 2018

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: 12 500**

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:**

**СЛЕДИТЕ ЗА НОВОСТЯМИ**

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

ЗВОНИТЕ: +7 499 638 4774 ИЛИ ПИШИТЕ: [GFF@FITNESSEXPERT.COM](mailto:GFF@FITNESSEXPERT.COM)

**Принять участие**

