

GLOBAL FITNESS RUSSIA

Екатеринбург
10 - 11 февраля

Отраслевой бизнес-форум
сообщества Фитнес Эксперт

ПРОГРАММА

БИЗНЕС-ПРАКТИКА

10 ФЕВРАЛЯ

11:00 - 13:00

Как сократить затраты на персонал при помощи технологий? Сэкономить на ресепшн, маркетинге, продажах. Живая демонстрация работы интегрированной системы из CRM, мобильных приложений и рассылок.
Мастер-класс.

14:00 - 16:00

Хороший, плохой, злой. X,Y,Z-поколения в одном фитнес-клубе. Как ими руководить и как им продавать.
Семинар

Ведущие:

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 Fitness

16:00 - 19:00

Коучинг в фитнес-управлении.

Ведущие: Александр Шумилин, Дмитрий Шептухов

Что будет в программе?

- Обсуждение недерективного, коучингового подхода в управлении
- Как управлять сотрудниками в непростой текущей ситуации
- Самомотивация и мотивация персонала
- Демонстрация конкретных коучинговых инструментов

Для кого?

Владельцы / Управляющие / Фитнес-менеджеры / Директора по продажам

Что вы получите?

- Разберетесь в том, что такое коучинг
- Попрактикуетесь и возьмете на вооружение несколько инструментов из коучинга
- Пообщаетесь с коллегами

- 10:00 - 11:00** **Как заменить клиентоориентированность на человекоориентированность и увеличить продажи.**
Людмила Морозова
бизнес-консультант по стратегическому развитию, основатель и управляющий партнер компании SPB Training
- 11:15 - 12:15** **Как создать систему KPI в компании, которая работает?**
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.
- 12:30 - 13:30** **Эмоциональный интеллект в продажах. Как речевые шаблоны «убивают» продажи и «выжигают».**
Дмитрий Шептухов
основатель тренинговой компании «SmartFit», фитнес-редактор журнала «Тренер», эксперт - преподаватель Ассоциации Профессионалов Фитнеса.
- 13:30 - 14:30** **Перерыв на обед**
- 14:30 - 15:30** **Upgrade sales. Системный подход в достижение финансовых показателей отдела продаж и персонального тренинга в фитнес-бизнесе.**
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 года.
- 15:45 - 16:45** **Инновации в продажах дополнительных услуг.**
Ирина Троска
фитнес-директор федеральной сети фитнес-клубов X-FIT, имеет более 17 летний опыт работы в фитнес-индустрии, регулярный лектор и автор статей Fitness Expert.
- 17:00 - 18:00** **Управление клубом и отношениями с клиентами в эпоху digital.**
На примере Encore: Внедрение современных технологий в процесс управления клубом на всех этапах; Фитнес, спа, ресторан; Техническое обслуживание клуба; Работа с персоналом; Клиентский сервис; 24/7 онлайн
Влад 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.
- 18:10 - 19:10** **Нетипичные возражения в продажах или как взорвать мозг руководителю.**
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», практик, "обкатывающий" свои разработки на собственном бизнесе.
- 19:30 - 21:30** **Неформальный фуршет.**

УЧАСТИЕ

ПОЛНОЕ УЧАСТИЕ 2 ДНЯ: от 7 000 руб. (при бронировании до 25 декабря)

ПЕРВЫЙ ДЕНЬ ПРАКТИКИ: от 1 000 руб. (при бронировании до 25 декабря)