



# #GLOBAL FITNESS RUSSIA

## Санкт-Петербург 10 - 11 марта

Отраслевой бизнес-форум  
сообщества Фитнес Эксперт

[www.GlobalFitnessRussia.ru](http://www.GlobalFitnessRussia.ru) +7(499)638-4774 [gff@fitnessexpert.com](mailto:gff@fitnessexpert.com)

## ЛЕКЦИИ

### 10 МАРТА

09.00 – 09.45

**РЕГИСТРАЦИЯ УЧАСТНИКОВ**

09.45 – 10.00

**ОТКРЫТИЕ МЕРОПРИЯТИЯ, ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ВОПРОСЫ.**

10:00 - 11:00

**30 лучших способов увеличить продажи в фитнес-клубе**

- Лайфхаки во входящих и исходящих звонках.
- Секреты успешных туров.
- Увеличение конверсии обратной воронки.
- Новые инструменты продаж дополнительных спортивных услуг.
- Правильная работа с ценой.

**Яковлева Виктория**

Генеральный директор и бизнес-тренер консалтинговой компании «YakovlevaGroup», исполнительный директор сети фитнес-клубов "Fitness24". За 17 лет прошла путь от управляющего фитнес клубом до топ-менеджера крупной Российской Компании (ex.Вице-президент по Регионам WorldClass).

**Романова Евгения**

Управляющий партнер и бизнес-тренер консалтинговой компании «YakovlevaGroup», Управляющий клубами "Фитнес 24", Студия "Cross Strong", клуб "My Fitness", (ex. управляющий клубом WorldClass). Филолог, кандидат педагогических наук.

11:15 - 12:15

**Топовые сотрудники остаются с вами или как расходы на развитие персонала превратить в доходы?**

- Эффект нулевой суммы и что мешает развивать успешных сотрудников.
- 3 причины почему топовые сотрудники останутся у вас.
- Составляющие успешной модели корпоративного обучения.
- Юридические аспекты.
- Прямые и косвенные источники доходов от обучения.

**Валентин Анненко**

FITNESS-PROFI», фитнес- эксперт, автор образовательных программ профессиональной переподготовки, презентер международных конвенций.

12:30 - 13:30

**Расширяй воронку! Как за 5 шагов увеличить поток клиентов без роста постоянных расходов на рекламу?**

**Иван Куц**

Основатель веб-проектов Virtual Fitness - площадки для тренеров, клиентов и клубов и Fittory. Является консультантом крупных Российский сетей и фитнес-клубов в сфере маркетинга, управления и продаж, ведущий эксперт Института Развития Интернета с 11-летнем практическим опытом управления в интернет-проектах.

**13:30- 14:30**

**ОБЕД**

**14:30 - 15:30**

**Что может сделать ваш конкурент и как с ним бороться в рамках закона и бизнес-этики.**

Что делать, если:

- Конкурент обзванивает ваших клиентов.
- Конкурент демпингует.
- Конкурент переманивает ваших сотрудников.
- Конкурент оставляет негативные отзывы на сайтах под видом клиента.
- Конкурент использует агрессивную рекламу, упоминая вас в негативном ключе.
- Конкурент провоцирует внеочередные проверки надзорных организаций.

**Денис Гнатовский**

Коммерческий директор сети фитнес клубов «Дон Спорт».

**15:45- 16:45**

**Кейс: Поиск и внедрение новых идей для улучшения работы фитнес-клуба.**

- Как вдохновить персонал предлагать новые фишки?
- Как Управлять легко и изящно?
- Разбираем реальные примеры проектов, оцениваем успех и работаем над ошибками.

**Предлагаем обсудить:**

- Через какие стадии проходит любой рабочий или жизненный проект.
- С какими сопротивлениями и противоречиями мы можем столкнуться на каждом из них и как с этим справляться.
- Как создать ясные и четкие договоренности с сотрудниками.
- Мотивация «Заезженное» понятие, но без него никуда.
- Как завершить проект так, чтобы захотеть начать новый!

**Вита Копосова**

С 1993 года в фитнес индустрии. Управляла известными фитнес сетями как в Санкт-Петербурге, так и в Москве. В том числе руководила направлениями франчайзинг и развитие. Сейчас работает на позиции регионального управляющего сети фитнес клубов в Москве В арсенале открытие б клубов, построение сети продаж, создание результативных команд топ менеджеров, антикризисное управление. Закончила ЛГУ, факультет финансы и кредит, получила диплом MBA И диплом международного эриксоновского университета.

**17:00- 18:00 Не умеете улыбаться, не открывайте лавочку. А как ваша компания «улыбается» клиентам?**

Как внутрикорпоративная культура влияет на продажи и как продажи формируют внутрикорпоративную культуру

**Дмитрий Шептухов**

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

**18:15- 19:15 Пять пороков команды или отстройка продуктивной командной коммуникации**

- Как договориться и поддерживать командные договоренности на высоком уровне?
- Как добиться большего · удовольствия в процессе командных коммуникаций?
- Как мы взаимодействуем и на что это влияет?
- Как повысить вовлеченность людей в успех компании и перестать слышать оправдания в стиле «Мы этого не сделали, потому что нас не обеспечили тем-то и тем-то»?
- Как обеспечить быстрое и гибкое взаимодействие в проектом управлении.
- Как обеспечить систему качественной обратной связи на всех уровнях взаимодействия?

**Екатерина Москова**

Бизнес-тренер, коуч-консультант, эксперт по организационному развитию, основатель корпоративного университета газораспределяющей компании, эксперт консалтинговой компании SPB TRAINING.

09.00 – 09.45

**РЕГИСТРАЦИЯ УЧАСТНИКОВ**

09.45 – 10.00

**ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ВОПРОСЫ.**

10:00 - 11:00

**Стратегия и тактика продаж в условиях нового времени**

- Ценообразование и ценовая политика.
- Статистика и аналитика.
- Бизнес-процессы и их автоматизация.
- Управление персоналом.
- Инновационные подходы и тренды.

**Инна Емельянова**

Бизнес-консультант, соучредитель компании Fitness Files.

11:15 - 12:15

**Почему они не продают. Управление продажами персональных тренировок.**

- Причины "не продаж".
- Контрольные точки руководителя.
- Заходы и подходы к сотрудникам, стимулирующие продажи.

**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

**Ключевые грани лидерства руководителя**

- Кто такой лидер.
- Может ли быть руководитель НЕ лидером.
- Практические инструменты лидерства.

**Марианна Татарникова**

Бизнес-тренер, консультант, психолог, создатель и эксперт в Школе продаж «Sale for fitness», управляющий партнер «Искусство тренинга». Имеет 14-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 MBAintensive in fitness в ГУУ.

13:30 - 14:30

**ОБЕД**

14:30 - 15:30

**13 ошибок руководителя, которые уничтожают ваш бизнес**

- Для тех, кто хочет учиться на опыте других, сэкономив сотни тысяч, а может и миллионы рублей.
- Для собственников, руководителей и тех, кто хочет узнать 13 факторов, которые делают ваш баланс минусовым и как сделать «слабые» места фитнес-клуба сильными сторонами бизнеса.

**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».

## 15:45 - 16:45

### **Увольнение сотрудника: катастрофа, проблема или благо? Бороться или нет за сотрудника?**

#### **Как и за что увольнять?**

- Увольнение – всегда неприятный процесс для обеих сторон. Изменив свое отношение к этому процессу, можно минимизировать негатив и получить пользу для бизнеса.
- На что обращать внимание при увольнении.
- Какие показатели измерять.
- Когда увольнять сразу и быстро, а когда имеет смысл вести переговоры и бороться.
- Чем грозит необдуманное увольнение.
- Как минимизировать риски и просчитать последствия.

#### **Наталья Серафимова**

Генеральный директор сети фитнес клубов «Дон Спорт». Физик по образованию. MBA по стратегическому менеджменту. В фитнес индустрии более 20 лет. Из них 12 лет в компании Gold's Gym. Прошла все позиции от сотрудника рецепции до Генерального директора. Работала в кадровом консалтинге 3 года. Опыт проведения тренингов по сервису для фитнес-персонала более 15 лет.

## 17:00 – 18:00

### **Email-маркетинг в фитнес-индустрии: от информирования к лояльности и продажам**

- \* Как правильно ставить задачи перед электронными рассылками?
- \* Как email-маркетинг встраивается в систему контент-маркетинга компании?
- \* Как считать аналитику и проектировать письма?

#### **Даниил Силантьев**

эксперт UniSender, управляющий партнер Inbox Marketing.

## 18:15 - 19:15

### **Психологические навыки менеджера по продажам в фитнес-клубе, которые позволяют выполнять план продаж**

- Как часто Вы сталкиваетесь с тем, что у каких-то менеджеров лучше продаются более дорогие карты, а у каких-то нет?
- Как часто Вам, как руководителю, приходится «снова и снова объяснять менеджерам вкусность нового введенного продукта?
- Как часто Ваши менеджеры объясняют 90% выполнения плана нормой?
- Сколько времени Вы, как руководитель, тратите на «доставание» из CRM закрытых и нереализованных лидов?
- Как часто Вы делаете аналитику и понимаете, что план выполнится. А по факту план не выполняется?

Мое выступление — это мой собранный опыт, который помогает решать основную задачу в бизнесе - выполнение плана продаж.

#### **Дмитрий Ащепков**

Бизнес-тренер, бизнес-консультант, более 15 лет занимается активными продажами, владелец консалтинговой компании «Ваш Отдел Продаж», скриптолог No1 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.

## 19:15 - 21:00 НЕФОРМАЛЬНЫЙ ФУРШЕТ

Мероприятие проводится отраслевым  
бизнес сообществом Фитнес Эксперт



Генеральный партнер мероприятия:

# M FITNESS

MAKING CLUBS EFFICIENT

При поддержке спонсоров:



При участии и поддержке партнеров и соорганизаторов:



**ЖДЕМ ВАС В МОСКВЕ НА GLOBAL FITNESS FORUM & INNOVATION  
26 – 29 АПРЕЛЯ 2018 ГОДА**