

ПРОГРАММА

ЛЕКЦИИ

19 МАЯ

10:00 - 11:00 Компания 2.0

- * VUCA мир
- * Компетенции будущего
- * Mind skills и человек 2.0
- * Управление компанией в VUCA мире
- * Игра на опережение или как сохранять работоспособность в ситуации неопределенности
- * "Поверхность луны приказываю считать твердой"
- * Пороки команды и изменение структуры компании
- * 15 инструментов для немедленного внедрения, потому что через три часа будет поздно

Людмила Морозова

бизнес-консультант по стратегическому развитию, основатель и управляющий партнер компании SPB Training.

11:15 - 12:15 Оценка персонала в фитнесе. Кого и как оценивать? Что надо сделать, чтобы оценка не превращалась в формальный процесс

- * Кого имеет смысл оценивать в фитнесе и по каким критериям?
- * Достаточно ли только профессиональной оценки?
- * По каким критериям оценивать руководителей
- * Как сделать оценку объективной
- * Как сделать процесс оценки значимым для тренерского состава, администраторов, руководителей
- * Сценарий аттестационной беседы, основные организационные и психологические моменты, которые нельзя упустить

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.

12:30 - 13:30 Data-driven creativity

- * Почему не работает креатив ради креатива
- * Где брать данные, а главное - что с ними делать потом
- * Как работает правильный креатив
- * Разбор успешного кейса

Елена Куприянова

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

13:30- 14:30 ОБЕД

14:30 - 15:15 Email-маркетинг в фитнес-индустрии: от информирования к лояльности и продажам

Даниил Силантьев

эксперт UniSender, управляющий партнер Inbox Marketing.

15:30 - 16:30 Инструменты увеличения лояльности клиентов

- * NPS
- * Методы изучения лояльности клиентов
- * 8 измерений качества продукта
- * Практические методы применения исследований, приводящие к результату

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.

16:45- 17:45 Как конкурировать в условиях увеличивающейся стандартизации клубов?! Поиск решений

Клубы становятся всё более похожи друг на друга, причём даже клубы работающие с разными сегментами и соответственно торгующиеся по разной цене. Залы групповых программ, тренажёрные залы, бассейны, набор услуг и т. д. всё примерно одинаково и часто управленцы не видят другого пути, как только конкурировать ценой. Цель лекции - задуматься о других способах конкуренции.

Сергей Крюков

Исполнительный директор «Планета Фитнес Татарстан», генеральный директор «Управляющая Компания «РусФитнесКом»»

18:00- 19:00 Как проводить собрания: маленький инструмент большого лидера

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 MBA-intensive in fitness в ГУУ, лауреат премии «Лучший HR-специалист в фитнес-индустрии 2007 года».

ЛЕКЦИИ

20 МАЯ

10:00 - 11:00 Маркетинг на основе данных в фитнес-индустрии

Сергей Худовеков

стратег и консультант Paper Planes Consulting Agency

11:30 - 12:30 Теория поколений в продажах: мифы и реальность про X и Y

- * Мы все слышали про теорию поколений и смотрели прикольные ролики в YouTube, но стоит ли придавать этому большое значение, когда речь идёт о продажах и удержании клиентов?
- * Разберёмся вместе: где мифы, а что действительно не стоит упускать из виду? Как провести презентацию, если клиент X, а менеджер Y? Как мотивировать Y-менеджеров на продуктивную и долгосрочную работу в клубе? Как создавать успешные рекламные кампании для разных аудиторий?
- * Все это и немного больше ждёт Вас на моем выступлении в Казани!

Екатерина Калинина

консультант по управлению и продажам, независимый эксперт, бизнес-тренер, успешный опыт консультирования и открытия более 35 фитнес- клубов

13:00 - 14:00 Никаких скидок! 38 способов нематериальной мотивации клиентов

- * Зло сегодняшнего продвижения – скидки. Возможно ли обойтись без них? Почему именно сегодня вопрос о замене скидок другими средствами стоит особенно остро?
- * Понятие стимулирующей выгоды. Критерии оценки стимулирующей выгоды. Каким должен быть стимул, чтобы трафик резко возрос?
- * Нематериальные стимулы быстрого привлечения клиентов (возможность получить удобный для себя сервис; получить порцию славы; приобщиться к славе знаменитости; услышать комплимент; увидеть шоу – всего 38)
- * Уникальная авторская технология оценки нематериального клиентского стимула на эффективность

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»

14:00 - 15:00 ОБЕД

15:00 - 16:00 Технология управления фитнес клубом как средство повышения эффективности и экономии ресурсов руководителя и собственника

* Лекция прикладная для любого вида и формы предприятия

Идея и замысел как основа успеха.

1. Организующая структура компании - универсальная система понимания процессов. 7 структур (отделов)

2. "Ценный Конечный Продукт"(ЦКП) - как основа эффективного менеджмента.

3. Управленческий цикл - неделя. Управляемое достижение результатов. "Боевой" план на неделю.

4. Статистики - панель "самочувствия" компании. Управление на основании статистик

Руслан Миннегалиев

Управляющий сетью фитнес клубов "Maximus" г. Казань, спикер международных и российских фитнес форумов, консультант и/или руководитель фитнес проектов в городах (Казань, Набережные Челны, Коломна, Ульяновск, Хабаровск, Ростов-на-Дону, Йошкар-Ола, Архангельск, Стерлитамак)

16:30 - 17:30 Внутренняя и внешняя политика клуба. Ценностный образ клуба. Реальные кейсы.

1. Новые инструменты внутреннего управления. В чем польза?

2. Социально-значимые проекты как фактор увеличения прибыли клуба

3. Свой журнал - для чего?

4. Ценностный образ клуба. Что мы транслируем своим бизнесом и как нас на самом деле воспринимают клиенты?

Наталья Протасова

Владелец в сети фитнес-клубов Астрон

18:00 - 19:00 Система роста менеджера по продажам в фитнес-клубе

* Как что обращать внимание при подборе сотрудника отдела продаж.

* Формы тестов на навыки продаж (ибо «Продай мне ручку» как минимум устарело).

* Формы учета навыков продаж у менеджеров.

* Когда и как проводить Аттестацию менеджеров по продажам и что должно стать ее результатом?

* Этапы внедрения скриптов и других инструментов продаж в работу: методология, сроки, инструменты

* Прослушивание звонков менеджеров по продажам: зачем?, как? и когда?

* 5 технологий, которые должен знать ЛЮБОЙ менеджер по продажам: разбор на реальном звонке.

* 5 ошибок, которые очень часто допускают руководители 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», практик, "обкатывающий" свои разработки на собственном бизнесе.

19:30 - 21:30 Неформальный фуршет.

**СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ДЛЯ КОРПОРАТИВНОГО
УЧАСТИЯ**

БРОНИРОВАНИЕ УЧАСТИЯ: www.GlobalFitnessRussia.ru

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