

GLOBAL FITNESS Forum

Минск

21 июля

Отраслевой бизнес-форум
сообщества Фитнес Эксперт

+7 499 4040048

SALE@FITNESSEXPERT.COM

Для кого

Руководителей и управляющих клубов, руководителей подразделений, менеджеров.

Удобство участия

Для всех участников организовано питание, раздаточный материал, бизнес-пакет, доступ в мобильное приложение мероприятия.

Личный кабинет

По окончании мероприятия будет организован доступ в личный кабинет на сайте бизнес-площадки со всеми материалами экспертов и видеозаписями мероприятия.

Материалы

Каждый участник получит отраслевые бизнес-издания, каталог и другие материалы.

Подарки и сюрпризы

Подарки и специальные предложения на оборудование, сервисы, обучение и консалтинг от партнеров бизнес-площадки.

Общение

Возможность онлайн бизнес-коммуникаций и неформального общения с коллегами по индустрии.

Ваши новые бизнес-партнеры

Покажите свой фитнес-клуб, как активно развивающийся бизнес для широкого бизнес-круга города и страны.

Программа будет дополняться новыми экспертами, кейсами и приятными сюрпризами для участников
Следите за обновлениями

ПРОГРАММА

21 ИЮЛЯ

9:00 – 9:45

Регистрация участников

9:45 – 10:00

Организационные вопросы, открытие мероприятия.

10:00 - 11:00

Как бизнесу быть эффективным в новом времени: тренды и кейсы.

- Когда и почему мир изменился до неузнаваемости?
- Организации будущего: как меняется рынок на постсоветском пространстве и как это влияет на компании?
- Они какие-то другие: как управлять людьми с разным мировоззрением? Теория поколений X, Y, Z - разбираемся в ключевых особенностях и различиях
- Гибкое управление: почему метод кнута и пряника больше не работает?
- В какие HR-проекты стоит вкладываться уже сегодня, чтобы преуспеть завтра?* VUCA мир

Екатерина Москова

Бизнес-тренер, коуч-консультант, специалист по корпоративному обучению компании SPB Training

11:30 - 12:30 **15 способов увеличить продажи в фитнес-клубе: инструменты по привлечению новых клиентов и удержанию действующей базы фитнес-клуба.**

- * Лайфхаки для быстрого выполнения плана отдела продаж.
- * Чит-коды для автоматизации продаж.
- * Правильная работа с ценой.
- * Мотивирующая мотивация для сотрудников.

Евгения Романова

Управляющий партнер бизнес-корпуса "OpenUp», управляющий клубами «Fitness24», студия «Cross Strong», клуб «My Fitness», (ex. управляющий клубом World Class); филолог, к.п.н..

13:00 - 14:00 **Принципы и подходы к построению системы мотивации. Основные ошибки при создании системы мотивации и при ее внедрении.**

Как мобильное приложение "Тренер" оптимизирует работу фитнес-клубов?

Для кого полезно мобильное приложение "Тренер"?

Планы дальнейшего развития мобильного приложен.

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.

14:00- 15:00 **ОБЕД**

15:00 - 16:00 **Продажи основных и дополнительных фитнес услуг. Как любому фитнес-специалисту научиться продавать и продавать много.**

- Самонастройка на эффективные продажи, как продавать без эмоционального напряжения.
- Как проводить быстрые и нестандартные презентации, так чтобы клиенты сами захотели купить.
- «Волшебные фразы», как формировать идеальные предложения купить под каждого конкретного клиента.

Дмитрий Шептухов

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

16:30- 17:30 **Выстраивание работы фитнес-департамента: KPI, продажи, аналитика.**

Ирина Троска

Фитнес-директор федеральной сети фитнес-клубов X-Fit.

17:45- 18:15 **Возможности отраслевой бизнес-площадки для развития объектов здорового образа жизни.**

Максим Бабошин

Руководитель бизнес-площадки "Фитнес Эксперт"

18:20- 19:30 **Бизнес-игра "В гостях у сказки".**

Книг по продажам очень много. И там написано, как продавать. Однако, в жизни продавцы мало пользуются даже той "классикой" продаж, которая необходима для эффективности. Игра позволяет понять, где именно происходит "сбой" в продажах, оценить собственные навыки и дает возможность осознать необходимость базовых составляющих продаж благодаря известным сказочным персонажам... Данная игра регулярно проводится в тренинге по продажам.

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».

19:30 – 21:00 **Неформальный отраслевой фуршет**

Программа будет дополняться новыми экспертами, кейсами и приятными сюрпризами для участников
Следите за обновлениями

www.GlobalFitnessRussia.ru / +7 499 4040048 / SALE@FITNESSEXPERT.COM