

MANAGEMENT INTELIGENT PENTRU CLUBURILE DE FITNESS

Locul desfasurarii: RIN Grand Hotel

Organizator: BODY ART WELLNESS CLUB

2-3 Octombrie 2010 RIN Grand Hotel, Bucuresti - Afla de la un specialist recunoscut international in domeniu care sunt solutiile pentru o afacere profitabila! Pentru prima data in Romania Daniel Gonzales- Director Asociatia Europeana de Fitness si manager dezvoltare Gold's Gym Spania sustine timp de 2 zile cursul "MANAGEMENT INTELIGENT PENTRU CLUBURILE DE FITNESS" Daniel Gonzales este un specialist recunoscut international pentru tehnicile sale unice de predare si inovatiile permanente in domeniul fitness-ului, cu peste 10 ani de experienta in consultanta si programe de training. A sustinut peste 1000 de cursuri, seminarii si prelegeri in cadrul a peste 400 de congrese internationale, in mai mult de 30 de tari din Europa, Asia si America. Daniel Gonzales este unul dintre pionierii pasului asimetric si ai stilului Hi-Lo si a introdus acest concept pentru prima data in IDEA 2000 in Los Angeles. Este master trainer in „ Bosu and Ballast ball", greutate, mers si postura. Cu o experienta de 15 ani in managementul cluburilor de fitness de diferite tipuri si marimi, de la cluburi mici pana la macro-cluburi si mai multe DVD-uri lansate pe piata internationala, Daniel Gonzales vine sa faca cunoscute pe piata romaneasca cateva dintre tehnicile si instrumentele de crestere a profitabilitatii afacerii pentru cluburile de fitness. PREZENTARE CURS Una dintre marile probleme cu care se confrunta orice club de fitness este fidelizarea membrilor. Acest subiect influenteaza rezultatele finale ale afacerii. Subiecte prezentate: Motivele pentru care membrii renunta Masurarea si analiza gradului de renuntare si fidelizare in cadrul unui club Niveluri rezonabile si nerezonabile de renuntare si fidelizare Strategii de imbunatatire a fidelizarii membrilor. Studii de caz Personalul este un element cheie in asigurarea succesului cluburilor de fitness. Serviciul "Relatii cu Clientii" furnizat de personal este important si influenteaza nivelul de satisfactie al membrilor, precum si fidelizarea acestora. Vom realiza impreuna o analiza si o privire de ansamblu asupra importantei serviciului de „Relatii cu Clientii" in diferite departamente: Relatiile cu clientii la receptie Relatiile cu clientii in cadrul departamentului de fitness si personal training Relatiile cu clientii in cadrul departamentului care se ocupa cu activitatile de grup Relatiile cu clientii in cadrul departamentului vanzari Gestionarea situatiilor dificile Nu poti imbunatati ce nu masori. Astfel exista diferiti indicatori care trebuie masurati, controlati si analizati in mod constant pentru a obtine rezultate bune in afacere. Vom revizui impreuna acesti indicatori: Explicarea si descrierea indicatorilor Masurarea indicatorilor. Sisteme de supraveghere si control Analiza indicatorilor Identificarea nivelurilor rezonabile si nerezonabile pentru fiecare indicator Imbunatatirea nivelului indicatorilor Vali Popa - 0731.111.041

Despre Rin Hotel Management

Organizatori - Body Art Wellness Club & ziarul RING

Participare: Intrare libera

Vali Popa - 0731.111.041

office@body-art.ro

RIN HOTEL MANAGEMENT

Locul desfasurarii:

RIN Grand Hotel