

Attestato di Fitness Manager ESPERTO IN GESTIONE DELLE ATTIVITA' DI PALESTRA

2° Modulo – Firenze, 16-17 Maggio 2008
VENDERE IL “PRODOTTO” FITNESS. Il marketing del Fitness.

PROGRAMMA

Venerdì 16 maggio 2008

Mattina

09.00	Accoglienza dei partecipanti e consegna dei materiali didattici
09.30-11.30	Prof. Ferrand – Dott. Nardi , Presentazione del Seminario: “Marketing trends”
11.30-13.30	Dott. Gabriele Brustenghi , “Il mercato del Fitness: segmentazione e trend in Italia”
13.30-14.30	Pausa pranzo

Pomeriggio

14.30-16.30	Prof. Ferrand – Dott. Nardi , “Definire la strategia di marketing della palestra”
16.30-18.30	ESERCITAZIONE: Definire le scelte strategiche della palestra

Sabato 17 maggio 2008

Mattina

09.00-11.00	Presentazione dell'esercitazione
11.00-13.00	Prof. Ferrand – Dott. Nardi , “Come promuovere il Centro Fitness: la strategia di comunicazione”
13.00-14.00	Pausa pranzo
14.00-16.00	Prof. Ferrand – Dott. Nardi , “La vendita ed il processo commerciale; CRM; il processo di accoglienza del prospect”
16.00-16.30	Coffee-break
16.30-18.30	Attestato di Esperto in gestione delle attività di palestra: focus group

Attestato di Esperto in Gestione delle attività di palestra



Partecipare all'intero programma dell'Attestato di Esperto in gestione delle attività di palestra significa poter contare su **un percorso individuale altamente specializzato** e finalizzato alle proprie esigenze di Imprenditore nell'ambito del Fitness.

Il valore aggiunto dell'Attestato di Fitness Manager. Nel secondo modulo del programma, **il prof. Alain Ferrand e il dott. Marco Nardi** svilupperanno un percorso di consulenza individuale mirato al posizionamento strategico della propria attività di palestra secondo le leve del marketing e dei processi di comunicazione interni ed esterni orientati al Cliente