



12 Европейский Фитнес Конгресс IHRSA
1-4 ноября 2012 года/Вена, Австрия/Hilton Vienna

РАСПИСАНИЕ

ЧЕТВЕРГ, 1 НОЯБРЯ

15:00-17:45 Семинары поставщиков

Мероприятие представлено Корпорацией Keiser/Polar Electro Oy/Technogym

Каждый представитель компании-поставщика будет иметь возможность рассказать о новинках продукции и предоставляемых услуг. Среди основных тем семинара:

- 1) Важность регулярных упражнений и скоростного тренинга
- 2) Влияние новых технологий на индустрию

19:00-21:00 Торжественный прием участников “Добро пожаловать в Вену!”

ПЯТНИЦА, 2 НОЯБРЯ

ВНИМАНИЕ: все генеральные и обучающие лекции будут синхронно переводиться на русский язык

7:00-8:00 МАСТЕР КЛАССЫ (по предварительной регистрации)

Polar Aerobic. Спонсор Polar Electro Oy

Класс Keiser – тематика класса будет объявлена позже. Спонсор Keiser Corporation.

9:00-10:15 Генеральная лекция

Тема: Европейский отчет по рынку

Спикер: Спикер будет объявлен позже.

10:15-11:00 Кофе брейк

11:00-12.15 Обучающие лекции

Тема: Мега тенденции в управлении и лидерстве

Спикер: Bill McBride, Президент и Исполнительный Директор Club One, Inc

Описание:

- ♣ ценности лидерства
- ♣ роль управленческих навыков в реализации возможностей
- ♣ использование ситуационного лидерства
- ♣ роль глобальных тенденций в том как мы лидируем, управляем и общаемся
- ♣ стратегии по адаптации к быстро меняющейся среде
- ♣ как достигаются результаты

Тема: Маркетинг, который работает: примеры эффективных кампаний

Модератор: Rasmus Ingerslev, CEO Fresh Fitness

Участники:

Christin Calve, Основательница Sport-Treff Helath&Spa Club

Alan Leach, Региональный Менеджер West Wood Club

Phil Marsland, Корпоративный Маркетинг Директор Virgin Active

- ♣ обзор наиболее эффективных маркетинг кампаний
- ♣ кросс медиа реклама – Когда, Где и Почему?
- ♣ присутствие социального медиа в ваших кампаниях
- ♣ маркетинг бюджет – как определить его рамки и размер
- ♣ наиболее ценные советы в том числе “что делать” и “что не делать”

12:15-13:30 Обед

13:30-14:30 Обучающие лекции

Тема: Динамика ценовой политики и бюджета клуба: бюджетные клубы

Модератор: Ray Algar, Управляющий Директор Oxygen Consulting

Участники:

Kurt Kunzl, Совладелец Jumpers Fitness GmbH

Nick Coutts, Владелец Fitness Hut

Описание:

- ♣ бизнес в двух стратегиях: портфельная и сфокусированная (“portfolio strategy” и focused strategy”)
- ♣ принципы управления бюджетным клубом и клубом премиум класса

- ✦ как бюджетные клубы добавляют элементы премиум класса
- ✦ подойдет ли сфокусированная стратегия для всех рынков
- ✦ реакция клиентов на компанию с портфельной стратегией

Тема: Лекция будет объявлена позже

Спикер: Спикер будет объявлен позже

14:30-15:15 Кофе брейк

15:15-16:15 Обучающие лекции

Тема: Уроки, извлеченные из опыта успешных Спа и Фитнес клубов

Спикер: Art Curtis, Президент CurtisClubAdvisors LLC

Описание:

- ✦ понимание окружающей обстановки и фактов, которые необходимо проанализировать
- ✦ определение устойчивой и конкурентноспособной стратегии
- ✦ успешное управление спа и фитнес клубом
- ✦ “Value Creation Plan” (план создания ценности): как его разработать и сделать устойчивым

Тема: Истории успеха в Web маркетинге и Социальном Медиа

Спикер: Gottfried Wurpes, CEO Fitness Company AT

Описание:

- ✦ как быстро получить рост при использовании этого маркетинга
- ✦ примеры Европейских клубов, использующих социальное медиа
- ✦ извлечение уроков из опыта первых клубов, использующих этот вид маркетинга
- ✦ как использовать успешный опыт других
- ✦ человеческие ресурсы и время которое нужно для создания успешной платформы для использования социального медиа

16:15-17:30 Дискуссии по языковым группам

СУББОТА 3 НОЯБРЯ

7:00-8:00 Мастер классы

Polar Aerobics (по предварительной регистрации)

Keiser Class и инструктор будут объявлены позже (по предварительной регистрации)

8:00-9:00 Бизнес завтрак

9:00-10:15 Обучающие лекции

Тема: Оздоровительные клубы: создание культуры сервиса

Спикер: Brent Darden, Владелец и Генеральный Менеджер TELOS Fitness Center

Описание:

- ♣ влияние уровня сервиса на ценности компании
- ♣ примеры сервис стратегий других клубов
- ♣ концепция краеугольного камня в целях продвижения высокого уровня сервиса
- ♣ системы сервиса, которые вы можете использовать завтра
- ♣ 10 правил продвижения сервиса для людей

Тема: Управление групповыми программами: концепция, мотивация, найм и немного больше

Спикер: Jutta Schuhn, Менеджер групповых программ Fitness First Германия и Консультант по фитнес программам KEEP IN MOTION

Описание:

- ♣ как найти и удержать хороших инструкторов
- ♣ мотивация, основанная на результате: структура и модель
- ♣ как замотивировать инструкторов на командную работу, чтобы увеличить продления в клубе
- ♣ форма инструкторов: за и против
- ♣ тренировки в малых группах как возможность заполнения пустоты между групповыми классами, персональными тренировками и дежурными инструкторами

10:15-11:00 Кофе брейк

11:00-12:30 Обучающие лекции

Тема: Активность клиентов: построение базы для увеличения продлений

Спикер: Brian Morris, CEO Aspira Group

Описание:

- ♣ построение правильной атмосферы в клубе для увеличения активности клиентов клуба
- ♣ построение правильной атмосферы в команде, где каждый сотрудник работает над увеличением активности каждого клиента

- ✦ постановка KPI (key performance indicator) для сотрудников в целях увеличения продлений
- ✦ система поддержания отношений с клиентами в целях увеличения активности клиентов во время их членства и увеличения продлений как результат

Тема: Лучшие примеры по созданию продуктивных программ персонального тренинга

Модератор: Jennifer Wislon, Фитнес Директор HealthCity

Участники:

Fred Hoffman, Владелец Fitness Resources

Mark de Wit, Владелец Optimal Business & Lifestyle

Описание:

- ✦ что значит “успешный ПТ бизнес” в вашем клубе
- ✦ что нужно для создания и поддержания успешных ПТ программ
- ✦ ценности сертификации тренеров
- ✦ KPI успешных ПТ программ
- ✦ обзор практик по управлению ПТ

12:30-14:00 Обед

14:00-15:15 Обучающие лекции

Тема: Как нанять, обучить и управлять успешной командой продаж

Спикер: Casey Conrad, Президент Communication Consultants WBS, Inc

Описание:

- ✦ как сделать так чтобы продавцы приносили больше потенциальных клиентов
- ✦ тренинг по привлечению потенциальных клиентов в клубе
- ✦ найм на работу: вопросы, которые нужно задать и ответы: которые нужно услышать для найма
- ✦ персональные качества кандидата, позволяющие строить отношения с людьми
- ✦ 3 момента, которые важны во время тренинга по продажам для новеньких продавцов
- ✦ маркетинг чек лист и manual по продажам
- ✦ стратегии, позволяющие продавцам удерживать уровень привлечения потенциальных клиентов в клуб

Тема: Средний уровень клубов: найти свою нишу

Спикер: Henrik Gockel, Владелец Prime Time Fitness GmbH & Co. KG

Описание:

- ♣ примеры того, как клуб среднего класса может процветать на насыщенном рынке
- ♣ клубы среднего класса – премиум класса – бюджетные клубы: общие элементы успеха
- ♣ цифры, которые имеют значение
- ♣ роль современных технологий в будущем для операторов клубов

15:15-16:00 Кофе брейк

16:00-17:30 Генеральная лекция

Тема: BOLD – как быть смелым в бизнесе и выиграть

Спикер: Shaun Smith, Бывший Директор отдела по работе с клиентами, продаж и маркетинг тренингов British Airways и Основатель и Партнер Smith+Co

Описание:

- ♣ как BOLD бренды превосходят свои рынки
- ♣ понимание своего бренда, его цели на рынке и важность построения согласованности в бренде
- ♣ важность различия между конкурентами на насыщенном рынке
- ♣ чтобы вас услышали: как использовать современные каналы и социальное медиа
- ♣ создание культуры для устойчиваого успеха

ВОСКРЕСЕНЬЕ 4 НОЯБРЯ

9:00-15:00 Тур по фитнес клубам Вены

Во время тура Представитель IHRSA по России будет сопровождать Российскую группу и переводить тур на русский язык

ОТЕЛЬ

Конгресс будет проходить в

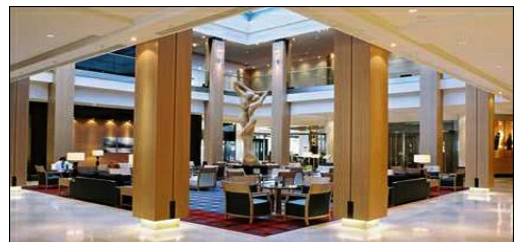
Hilton Vienna

Am Stadtpark 1, A-1030 Vienna, Austria

<http://www3.hilton.com/en/hotels/austria/hilton-vienna-VIENITW/index.html>

Условия проживания:

€ 179 single room (1 человек, 1 кровать)



€ 199 double (2 человека, 1 кровать)

€ 199 twin (2 человека, 2 кровати)

В стоимость включен НДС и континентальный завтрак (на каждого зарегистрированного гостя в номере).

Условия бронирования и отмены:

Забронировать отель можно на официальном сайте отеля заполнив форму участника Конгресса, которая будет размещена на сайте 1 июня. Скидки для участников Конгресса действуют до 1 октября за исключением случаев, если номера будут распроданы ранее.

Изменения в бронь возможны за 24 часа до даты въезда. Для бронирования отеля необходимо предъявить данные кредитной карты. В качестве гарантии оплаты на кредитной карте будет зарезервирована стоимость одной ночи.

Время check-in 14.00. Время check-out 12.00 дня.

Отменить бронь без оплаты штрафа возможно за 24 часа до даты въезда (сумма депозита будет возвращена).

За отмену брони, сделанной менее чем за 24 часа до даты въезда, или за не приезд гостя отель удержит штраф в размере стоимости одной ночи проживания в отеле.

Процедура оформления участия:

1. Необходимо заполнить регистрационную форму и выбрать тип платежа. Если едут несколько сотрудников Компании, то можно заполнить одну форму на всех с указанием данных на каждого сотрудника.
2. Оплата участия: оплатить можно по кредитной карте (чья будет карта – не важно). Это самый простой и быстрый способ. Для оплаты через банковский перевод я выставлю счет на оплату.
3. После получения платежа я вышлю приглашения, необходимое для оформления визы.
4. Встреча в Вене!

Прмечание: в случае отказа в выдаче визы мы делаем 100% возврат оплаченной суммы.

ДО ВСТРЕЧИ В ВЕНЕ!