



# 11 Европейский Фитнес Конгресс IHRSA

27-30 Октября 2011 | Милан, Италия

## РАСПИСАНИЕ

При партнерстве с [www.onfit.ru](http://www.onfit.ru) и Alitalia



---

## ЧЕТВЕРГ, 27 ОКТЯБРЯ

### 15:00-17:45 | Четыре Семинара поставщиков

Некоторые из наших спонсоров готовят 30-минутные презентации о представляемом ими продукте и сервисе. Эти презентации позволят участникам Конгресса получить больше информации и задать свои вопросы представителям компаний-поставщиков.

- ▲ Быть сильным

Спикеры: Alastair Watson, Вице Президент Keiser

Paolo Scatoli, Директор Keiser

- ▲ Новые бизнес решения для привлечения, удержания и мотивации людей

Спикеры: Francesco Arlotti, Менеджер по решениям Technogym

### 18:00-19:00 | Открытый прием для новичков

Этот прием для тех, кто впервые приехал на Европейский Конгресс IHRSA. Новички получают много основной информации по поводу мероприятия, а также познакомятся со своими коллегами из Европы, кто также здесь впервые.

### 19:00-21:00 | "Добро пожаловать" Открытый прием для всех участников Конгресса

---

## ПЯТНИЦА, 28 ОКТЯБРЯ

*Генеральная и другие лекции будут синхронно переводиться на русский язык.*

### 7:00-8:00 | Мастер классы

- ▲ Сайкл с оборудованием Polar Cardio GX System & Keiser M3 Indoor Bikes

Инструкторы: Virva Oisano and Alex Corsini



Предварительная регистрация на класс будет проходить в Милане

- ⤴ Matrix Kranking Fusion Class with MYZONE Intensity Control Technology

Предварительная регистрация на класс будет проходить в Милане

### **8:00-9:00 | Круглые столы и бизнес завтрак**

### **9:00-10:15 | Генеральная лекция**

Первая часть (15-20мин): Фитнес рынок Европы и Италии: краткий анализ

Спикер: Gianluca Scazzosi, Соучредитель и Старший Партнер Wellink. Представитель IHRSA в Италии.

Основная часть. Тема: Построение продуктивной команды

Спикер: Santiago Alvarez de Mon Профессор “IESE” Бизнес школы по управлению персоналом в организациях

### **10:15-11:00 | Перерыв на чай/кофе**

### **11:00-12:00 | Лекция**

Тема: Чему можно поучиться у гика (компьютерщик) в плане социальных сетей: Facebook, Foursquare и Fitness

Спикер: Steve Groves, Вице Президент фитнес клубов “Good Life”

- ⤴ как культура “гиков” изменила взгляд многих компаний на возможности современных технологий и как этим можно пользоваться в 21 веке
- ⤴ как такие социальные инструменты как Facebook и Twitter могут держать ваших клиентов и ваш персонал в контакте, даже если они находятся далеко друг от друга
- ⤴ мобильные приложения Foursquare, Yelp и Groupon
- ⤴ как мобильные приложения Nike+, Runkeeper, iMapMyRun, CycleTracker и другие адаптируют стандартные приложения для фитнеса
- ⤴ как современные технологии могут помочь вам в управлении персоналом

### **11:00-12:00 | Лекция (дискуссия)**

Тема: Тренировка как медицина: развитие бизнеса через профилактическое оздоровление

Модераторы: Paul Eigenmann, CEO QualiCert

Fausto Di Giulio, Координатор по маркетингу и управлению Итальянской Федерации Фитнеса

Ken Germano, Директор Medical Fitness Association

- ⤴ как оздоровительные акции могут помочь в удержании клиентов
- ⤴ как увеличить привлечение новых клиентов в клуб через рекомендации из медицины
- ⤴ роль вашего персонала в продвижении имени вашего бизнеса как оздоровительного

- ✦ понимание акций и программ клуба его клиентами

### **12:00-13:30 | Перерыв на обед**

### **13:30-14:30 | Лекция**

Тема: Международный обзор клубов эконом класса

Спикер: Ray Algar Управляющий Директор “Oxygen Consulting”

Melissa Rodriguez Менеджер по исследованиям IHRSA

- ✦ стратегии развития клубов эконом класса
- ✦ обзор основных характеристик таких клубов
- ✦ что говорят клиенты о своем опыте тренировок в клубах эконом класса
- ✦ обзор мировых эконом клубов
- ✦ продажи в эконом клубе
- ✦ прогноз развития эконом сегмента

### **13:30-14:30 | Лекция**

Тема: Возвращаясь к основам: что ваши клиенты говорят о вас?

Спикер: David Stalker Генеральный Директор “Fitness Industry Association” (Фитнес Ассоциация Великобритании [www.fia.org.uk](http://www.fia.org.uk))

- ✦ что изменилось в клиентском сервисе за последние 20 лет и какие уроки мы извлекли
- ✦ анализ навыков, которыми мы пренебрегли в гонке за высокой продуктивностью и которые необходимы сейчас, чтобы выжить
- ✦ важность и роль стандартов в клубе
- ✦ как уровень сервиса, который вы продвигаете “задает” тон вашему клубу
- ✦ умение слушания клиента

### **14:30-15:30 | Перерыв на чай/кофе**

### **15:30-16:45 | Генеральная лекция**

Тема: Конкуренция “новой обычной” эры

Спикер: Andrea Guerra CEO “Luxottica”

- мир изменился и пришло время новой эры. Это “новое обычное” - богатство выбора для тех, кто готов фокусироваться на том, что действительно имеет смысл
- как изменился бизнес рынок и какие испытания нас ждут в “новой обычной” эре
- “новое обычное” с точки зрения глобальной компании и немного о 50-летнем опыте успеха компании Luxottica
- способы ведения бизнеса компанией Luxottica в новой эре путем инвестирования в новые рынки с “Glocal” и как она использует корпоративную культуру и человеческие ресурсы
- как подготовить компанию к конкуренции в новой эре и осознать новые возможности с четкой стратегией

**17:00-18:00 | Дискуссионные группы**

---

## **СУББОТА, 29 ОКТЯБРЯ**

*Генеральная и другие лекции будут синхронно переводиться на русский язык.*

### **7:00-8:00 | Мастер классы**

- ⤴ PolarZone Bootcam

Инструктор: Virva Oisano

Предварительная запись будет открыта в Милане

- ⤴ Сайкл Keiser M3 Indoor bikes

Инструктор: Alex Gorsini

Предварительная запись будет открыта в Милане

### **8:00-9:00 | Круглые столы и бизнес завтрак**

### **9:00-10:00 | Генеральная лекция**

Тема: Построение капитала и бизнес ценности через эффективное развитие продукта и бренда

Спикер: Simon Bolton Профессор и Директор “Center of Competitive Creative Design”, Granfield University, Создатель “Creative Rsource Lab”

- ⤴ как занять свою собственную нишу на конкурентно развитом рынке
- ⤴ как построить и усилить ценность бренда
- ⤴ как превратить недеференцированный товар в продукт высокого качества и ценности
- ⤴ современные тенденции цифрового брендинга, создающие новые возможности для компаний думающих на перспективу

### **10:00-11:00 | Перерыв на чай/кофе**

### **11:00-12:30 | Лекция**

Тема: Победа в борьбе за продления

Спикер: Francisco Fragoso Генеральный Менеджер “Fitness First” Испания

- ⤴ важные различия между продлениями в 2000 и в 2010
- ⤴ почему клиенты продлеваются
- ⤴ почему клиенты отменяют свое членство
- ⤴ тактики продления: ошибки против лучших практик
- ⤴ люди: лучший инструмент продления? Как получить фанатов вместо клиентов?

**11:00-12:30 | Форум CEO: Разнообразие Европейского рынка и его тенденции: взгляд изнутри**

Модератор: Анастасия Юсина Президент Strata Partners

Участники форума:

- ▲ Anders Carlson, CEO Actic
- ▲ Frank Gueguen, CEO и Председатель Совета Директоров Club Med Gym
- ▲ Brian Morris, CEO Aspira Group

Описание:

- ▲ различные системы управления и модели фитнес клубов в Европе
- ▲ эффективное позиционирование вашего клуба на рынке
- ▲ клубы эконом класса – растущий бизнес?
- ▲ Обзор последний слияний и их последствия
- ▲ стратегии финансирования и вложения инвестиций
- ▲ статистика по удержанию и ценообразованию клубов

**12:30-14:00 | Перерыв на обед**

**14:00-15:30 | Лекция**

Спикер: Casey Congrad Президент “Communication Consultants WBS” Inc.

Тема: Управление финансово успешным отделом продаж

- ▲ описание успешного отдела продаж
- ▲ инструменты найма, обучения и удержания супер продавцов
- ▲ групповые тренинги
- ▲ удержание продавцов на нужном уровне
- ▲ как вы можете помочь своей команде в разработке сильной базы данных по потенциальным клиентам
- ▲ культура дисциплины в отделе продаж: как она может повлиять на рост продаж и принести позитивные результаты

*Синхронный перевод на французский, итальянский, испанский и русский языки*

**14:00-15:30 | Лекция**

Тема: Характеристики успешной и эффективной программы персональных тренировок

Спикер: Tim Keightley Вице-Президент по фитнесу Gold's Gym International, LLC

- ▲ что такое успешный бизнес по ПТ (персональный тренинг)?
- ▲ эффективная связь между продажами ПТ и продажами/продлениями членств в клубе

- ▲ управление самим собой и своей командой
- ▲ понимание грани между построением бизнеса и изменением жизни ваших клиентов
- ▲ определение сильных сторон и возможностей для вас самих и вашей команды, которые помогут усилению эффективности бизнеса

**15:30-16:30 | Перерыв на чай/кофе**

**16:30-18:00 | Генеральная лекция**

*Тема:* Позитивные изменения: трансформация Diesel в Великобритании

*Спикер:* Johnny Hewlett Управляющий Директор “Diesel” - в Англии и Ирландии

- ▲ Запланированное приближение к открытому креативу
- ▲ Установление правильных целей KPI (key performance indicator – постановка целей не выраженных в денежном эквиваленте)
- ▲ Все внимание на клиента – концентрация команды на правильном направлении

---

## **ВОСКРЕСЕНЬЕ, 30 ОКТЯБРЯ**

**9:00-15:00 | ТУР ПО ФИТНЕС КЛУБАМ МИЛАНА**

*Описание и перечень клубов будут доступны позже.*

**До встречи в Милане!**

**С уважением,**

**Лейла Тимергалеева**

**Представитель IHRSA по России**

[lt@ihrsa.org](mailto:lt@ihrsa.org)

[tikleila@hotmail.com](mailto:tikleila@hotmail.com)

**+1 917 239 5552 (Нью Йорк)**