

Зал I, пресс-зал (только для участников бизнес-конференции)				Зал II, Амур			
ВРЕМЯ	ЛЕКТОР	НАЗВАНИЕ	ОПИСАНИЕ	ВРЕМЯ	ЛЕКТОР	НАЗВАНИЕ	ОПИСАНИЕ
9:00	Владимир Волошин	Бизнес как спорт	Спортсмены и бизнесмены одинаково ревниво относятся к достижениям друг друга, поскольку часто победа одного — это лишение возможностей для другого. Изучаются особенности конкурентов, методы их работы, сильные и слабые стороны, намерения и решения	9:00	Ирина Пономарева Дмитрий Гришин	Нормы ГТО как основа привлечения населения к занятиям фитнесом	Опыт компании по приёму норм ГТО
10:00 (110 мин)	Фред Хоффман (Fred Hoffman)	Не под одну гребёнку. Практические советы для создания стратегии социального менеджмента вашего бизнеса	Facebook, Twitter, Pinterest, LinkedIn, Google+, YouTube и Instagram. Фред представит вам обзор самых популярных, полезных и выгодных именно для вас платформ, их преимущества и недостатки, а также другие инструменты, приложения и сервисы, которые они предлагают	10:00 (110 мин)	Ольга Конова Анна Борисова	Франчайзинг — грамотный старт и эффективное развитие вашего фитнес-клуба. Путешествие от Калининграда до Камчатки: мифы и реальность развития фитнес-проекта	Франчайзинг. Фитнес-клуб, зачастую является бизнесом-мечтой, но не все проекты имеют право на развитие. Для успешного стартапа и дальнейшего развития важно... Об этом и поговорим
12:00	Ирина Кутьина	Актуальные тренды операционного управления компанией в фитнес-индустрии	Зачем нужна аналитика в операционной деятельности? В чём залог успешного результата? Тактика и практика: примеры из жизни	12:00	Friederike Dreier	ReebokOne. Строительство фитнес-сообщества	Подробности о единственной в мире социальной сети для тренеров
12:45	Официальное открытие 19-й Международной фитнес-конвенции и бизнес-конференции World Class. Конгресс-зал						
13:00	Владимир Познер, general lecture «Здоровый образ жизни (вопросы и ответы)», Зал Амфитеатр						
14:00	Кристоф Куппенс (Kristof Cuppens)	От хорошего к великому. Как развивать ваших сотрудников для оказания лучшего сервиса	Все секреты Кристоф откроет вам непосредственно на лекции	14:00	Анна Морнева Анастасия Ковалева Оксана Платонова	Круглый стол: Qubo Just for You Miha bodytec	Qubo. В погоне за быстрым успехом новинки на рынке. Ключевые шаги, необходимые для успешного старта и дальнейшей отработки уникала на рынке на примере Qubo3 и т. д. Just for You — первая компания в России, которая профессионально занялась доставкой рациона здорового питания. Miha bodytec: персональный тренинг с miha bodytec — взгляд на бизнес
15:00	Сергей Шевырев	Reebok. Партнёрства и возможности развития бизнеса	Топ-менеджеры крупнейшего в мире фитнес-бренда открыты к сотрудничеству	15:00	Сергей Иванченко	Стратегия, Управление финансами в условиях кризиса	Как эффективно планировать и управлять финансами в условиях кризиса? Подход к построению инвестиционной стратегии. Инструменты для сокращения издержек. Бюджетирование. Планирование движения денежных средств.
16:00	Фред Хоффман (Fred Hoffman)	Пять выигрышных стратегий для управления разновозрастными сотрудниками в одном рабочем пространстве	В этой сессии вы узнаете, как установить гармоничные отношения на работе, внедряя пять управленческих стратегий, которые основаны на понимании, какое поколение с какими задачами лучше справляется, их предпочтения в способах коммуникации и как они реагируют в конфликтных ситуациях	16:00	Тигран Айвазян	Аведа	Как создавать сервисный бренд и получать через это конкурентное преимущество в современных салонах красоты
17:00	Йон Хеллевиг (Jon Hellevig)	Вовлечённость персонала	Как создать команду-победительницу, которая любит клиентов и заботится о них, обеспечивая тем самым высокую прибыль компании. Ключ к этому — вовлечение сотрудников	17:00	Игорь Шашкин	Продавая — управляй!	Комплексный подход к продажам в фитнес-клубах, работа над типичными ошибками
18:00	Карина Маликова	Как фитнес-тренды и выбранный формат фитнес-клуба работают на привлечение клиентов	Лучшие идеи и мировой опыт	18:00	Татьяна Полухина	Стратегия развития фитнес-индустрии в комплексе решений задач государства по развитию физкультуры и спорта в Российской Федерации до 2020 года	Одной из наиболее серьёзных задач, которые поставило Правительство Российской Федерации перед специалистами в области физической культуры и спорта — вовлечение населения в занятия физической активностью. Разберёмся, какое место занимают фитнес, и какие у нас есть возможности реализовать поставленные цели посредством фитнес-технологий.

Зал III, Енисей			Зал IV, Волга		
ВРЕМЯ	ЛЕКТОР	НАЗВАНИЕ	ВРЕМЯ	ЛЕКТОР	НАЗВАНИЕ
9:00	Никита Котов	Продажи персональных тренировок, планирование и реализация продаж	9:00	Андрей Михайлов	Мотивационные предпосылки работы тренеров в фитнесе
10:00 (110 мин)	Дирекция фитнеса сети фитнес-клубов World Class	Круглый стол с директорами направлений. Бюджетирование новых клубов	10:00 (110 мин)	Сергей Дмитрук	Продажи персональных тренировок, удержание, сервис
12:00	Марина Шайтан	Легко ли быть руководителем?	12:00	Пётр Бешко	Ключи от всех дверей. Как добиваться успеха
12:45	Официальное открытие 19-й Международной фитнес-конвенции и бизнес-конференции World Class. Конгресс-зал				
13:00	Владимир Познер, general lecture «Здоровый образ жизни (вопросы и ответы)», Зал Амфитеатр				
14:00	Ирина Троска	Шесть способов научить групповика продавать	14:00	Маргарита Агафонова	Мастер персонального тренинга Miha Botytek
15:00	Ирина Михайлова Евгения Масюк	Оперативное управление фитнес-подразделениями клуба	15:00	Виктория Яковлева	Внедрение передовых технологий по работе с клиентами спа в фитнес-клубе
16:00	Анна Зиньковская	Проекты фитнес-департамента как инструмент увеличения объёма основных и дополнительных продаж в фитнес-бизнесе	16:00	Татьяна Полухина	Аттестация фитнес-инструкторов как инструмент для развития профессионального роста персональных тренеров
17:00	Елена Середя	Будущее фитнеса. Les Mills на пути инноваций	17:00	Александр Турганев	Тенденции развития фитнес-индустрии. Эволюция фитнес-тренера
18:00	Виктор Кучмистов Владислав Черкасов	Кросс-продажи между подразделениями фитнес-клуба, лестница выручки	18:00	Ирина Потапова Евгений Ванюков	Подбор персонала. Стратегия имеет значение