

Nowoczesne techniki sprzedażowe dla właścicieli obiektów fitness.

Informacje o usłudze

Czy usługa może być dofinansowana?	Tak
Sposób dofinansowania	<ul style="list-style-type: none">wsparcie dla przedsiębiorców i ich pracowników
Rodzaj usługi	Usługa szkoleniowa
Podrodzaj usługi	Usługa szkoleniowa
Dostępność usługi	Otwarta

Numer usługi	2018/04/30/12600/163489		
Cena netto	3 600,00 zł	Cena brutto	3 600,00 zł
Cena netto za godzinę	150,00 zł	Cena brutto za godzinę	150,00
Usługa z możliwością dofinansowania	Tak		
Liczba godzin usługi	24		
Termin rozpoczęcia usługi	2018-05-28	Termin zakończenia usługi	2018-05-30
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2018-04-30	Termin zakończenia rekrutacji	2018-05-28
Maksymalna liczba uczestników	12		
Kategoria główna KU	Marketing		
Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych	Certyfikaty: Znak Jakości TGLS Quality Alliance		
Czy usługa pozwala na zdobycie kwalifikacji lub części kwalifikacji zarejestrowanych w ZRK?	Nie		
Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji innych niż kwalifikacje zarejestrowane w ZRK?	Nie		
Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji?	Tak		

Informacje o podmiocie świadczącym usługę

Nazwa podmiotu	GRUPA TIPMEDIA Sp. z o.o.		
Osoba do kontaktu	Olga Łucziewicz	Telefon	533401192
E-mail	szkolenia@tipmedia.pl		

Cel usługi

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie do obsługi i zarządzania obiektem typu "klub fitness." Po ukończeniu szkolenia uczestnik będzie wiedział jak zwiększyć poziom lojalności klientów, będzie potrafił zaradzić odpływowi klientów, będzie potrafił zapewnić im większy poziom zadowolenia. Zwiększy się jego efektywność i skuteczność w pracy z klientami dzięki wzrostowi pewności siebie oraz przełamaniu oporów przy pracy z nimi. Będzie potrafił skutecznie używać narzędzi pozwalających zarządzać obiektem fitness (controlling, pomiary efektywności, planowanie, prognozowanie, social media, reklama). Pozna i będzie potrafił korzystać ze skutecznych narzędzi pozwalających zwiększyć sprzedaż usług fitness, a także będzie wiedział jak swoim zachowaniem umocnić pozycję swojej firmy na lokalnym rynku.

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

Dzień 1

Moduł I 08:00 - 08:30

Autoprezentacja uczestników szkolenia, omówienie agendy szkolenia

Moduł II 08:30 - 12:00

Tworzenie pakietów i grafików w obiekcie fitness

Maksymalizacja przychodów (upselling, pakietowanie)

Sprzedaż produktów uzupełniających do usługi fitness (odżywki, karnety dla firm, karnety upominkowe)

Moduł III 12:00 - 16:00

Zarządzanie klubem fitness (procedury, struktura organizacyjna, wskaźniki efektywności)

Outsourcing – kiedy i z jakich usług warto skorzystać

Zatrudnienie (profil pracownika, zakresy obowiązków, standardy obsługi)

Dzień II

Moduł IV 08:00 - 12:00

Marketing obiektu fitness

Skuteczne sposoby pozyskiwania nowych klientów.

Moduł V 12:00 - 16:00

Zasady nawiązywania i utrzymywania relacji z klientem

e-klient, a klient - podobieństwa i różnice - zachowania klientów w sieci internetowej

Skuteczne narzędzia komunikacji z klientem (kontakt bezpośredni, fora internetowe, e-mail marketing, portale opiniotwórcze - np. TripAdvisor.com)

Zarządzanie reputacją w sieci internetowej (zarządzanie pozytywnymi i negatywnymi opiniami)

Dzień III

Moduł VI 08:00 - 12:00

Social selling przyszłością branży fitness

Moduł VII 12:00 - 16:00

Jak zbudować program lojalnościowy w obiekcie fitness

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

Po ukończeniu szkolenia uczestnik będzie wiedział jak zwiększyć poziom lojalności klientów, będzie potrafił zaradzić odpływowi klientów, będzie potrafił zapewnić im większy poziom zadowolenia.

Zwiększy się jego efektywność i skuteczność w pracy z klientami dzięki wzrostowi pewności siebie oraz przełamaniu oporów przy pracy z nimi. Będzie potrafił skutecznie używać narzędzi pozwalających zarządzać obiektem fitness (controlling, pomiary efektywności, planowanie, prognozowanie, social media, reklama). Pozna i będzie potrafił korzystać ze skutecznych narzędzi pozwalających zwiększyć sprzedaż usług fitness, a także będzie wiedział jak swoim zachowaniem umocnić pozycję swojej firmy na lokalnym rynku.

Grupa docelowa

Pracownicy obiektu fitness: dział marketingu, sprzedaży, obsługi klienta oraz osoby na stanowiskach zarządzających.

Opis warunków uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest poprawny zapis na usługę w systemie Bazy Usług Rozwojowych.

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Autoprezentacja uczestników szkolenia, omówienie agendy szkolenia	2018-05-28	08:00	08:30	0:30
2	Moduł II	2018-05-28	08:30	12:00	3:30
3	Moduł III	2018-05-28	12:00	16:00	4:00

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4	Moduł IV	2018-05-29	08:00	12:00	4:00
5	Moduł V	2018-05-29	12:00	16:00	4:00
6	Moduł VI	2018-05-30	08:00	12:00	4:00
7	Moduł VII	2018-05-30	12:00	16:00	4:00

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Janusz Pietruszyński
Obszar specjalizacji	Ekspert w zakresie strategii reklamowej i zarządzania marką. Od wielu lat przygotowuje autorskie szkolenia i warsztaty strategiczne dla biznesu. Zajmuje się szeroko pojętą komunikacją marketingową oraz PR. Specjalizuje się w wykorzystywaniu potencjału social mediów, zwłaszcza Facebooka, do zwiększania sprzedaży w firmie. Kreował wizerunek wielu firm, organizacji i osób prywatnych (polityków). Podpisuje się pod zdaniem Alberta Einsteina "wyobraźnia jest ważniejsza od wiedzy, ponieważ wiedza jest ograniczona". Do każdego problemu podchodzi z zaangażowaniem, optymizmem i kreatywnością, szukając niebanalnych rozwiązań, które są istotne z punktu widzenia projektowania przekazów reklamowych i koncepcji tożsamości marki.
Doświadczenie zawodowe	Kilkunastoletnie doświadczenie w branży sprzedaży i marketingu. Obecnie pełni funkcje Interim Managera.
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Bogate doświadczenie w prowadzeniu szkoleń z zakresu sprzedaży i marketingu. Wybrane szkolenia: „Facebook jako narzędzie pracy w redakcji i biurze reklamy”, „Nowoczesne biuro reklamy w telewizji lokalnej”, „Profesjonalne biuro reklamy w lokalnej gazecie oraz serwisie internetowym”, „Marka, marketing, sprzedaż w wydawnictwie regionalnym”.
Wykształcenie	Ukończone studia magisterskie na kierunku Dziennikarstwo i Komunikacja Społeczna na Uniwersytecie Warszawskim

Lokalizacja usługi

Adres:

**gen. Jarosława Dąbrowskiego 33
82-300 Elbląg, woj. warmińsko-mazurskie**

Szczegóły miejsca realizacji usługi:

Warunki logistyczne: