



Roberto Tiby
Laureato in Economia e Commercio, con specializzazione in Marketing Strategico e Comunicazione. È docente presso la LUISS Business School. Ha all'attivo nove pubblicazioni: Yin Yang Marketing con "Il Punto D'Incontro" e altre 8 con "Editrice il Campo". Svolge attività di formazione e consulenza in tutta Italia e in svariati settori economici.

TALENTO DEL CAMBIAMENTO

Capire e sviluppare un talento essenziale per il mercato di oggi e di domani.

Ven 30/05 12:00 - 13:30 (cod. RT3005)



Salvatore Picucci
Esperto in Wellness Management ed ingegneria economica, è consulente di direzione di alcune prestigiose strutture benessere, fitness e termali. Socio fondatore ed amministratore di PICO Wellness. Dal 1993 ha sviluppato e diretto oltre 100 progetti di consulenza ed ingegneria del benessere, ricoprendo il ruolo di dirigente operativo per i più prestigiosi marchi del settore (Fevonia, Lemi, Tonic, Terme di Montecatini, Jean Klebert, Marc Messegué).

IL METODO P.R.I.D.E. PER FAR PERCEPIRE VALORE

-Il metodo P.R.I.D.E. (Problema, Risultato, Ingredienti, Dimostrazione, Esperienza) per far percepire VALORE;
-TRE strumenti operativi "fondamentali" per gestire le attività critiche per il successo della relazione con il CLIENTE (Accoglienza, Presentazione e Prescrizione);
-Esempi operativi e casi di successo per triplicare l'ARPU ed incrementare il tasso di fidelizzazione del cliente

Ven 30/05 16:30 - 18:00 (cod. SP3005)



Edoardo Cognonato
Laureato in Scienze Politiche ad indirizzo economico, è specializzato in psicologia relazionale e counselling. Titolare della società di consulenza in marketing relazionale Profile Empowerment. Autore del libro Leader si nasce e si diventa (Editrice Il Campo).

RE-IMAGINE WELLNESS

Alla scoperta della "Wellness Experience" che i clienti amano. Un nuovo approccio di team-building per i Club che scelgono di puntare tutto sulla nuova filiera del VALORE. Un nuovo modo di programmare, monitorare e raggiungere i risultati chiave che fanno la DIFFERENZA in ogni reparto!

Sab 31/05 12:00 - 13:30 (cod. EC3105)



Roberto Coda-Zabetta
MATRIX
Strong & Smart Results
LAB



Andrea Meozzi
SPORTRICK
Online Class Scheduling

IL CLUB SMART

I modelli di business si devono evolvere verso le dinamiche social e quindi parleremo di social business. I Club, infatti, non potranno più limitare il loro business all'interno dei confini fisici della palestra; dovranno integrare il servizio seguendo anche ciò che avviene fuori (attività outdoor). Approfondiremo insieme le nuove modalità di coinvolgimento per un marketing più innovativo:

- direct marketing vs. social marketing
 - brand advocacy e brand ambassador
 - engagement ovvero come coinvolgere direttamente gli utenti
- Non teoria ma pratica: analizzeremo gli strumenti necessari per non limitare i potenziali clienti solo al centro sportivo nei suoi "confini"; analizzeremo pacchetti specifici e case history per "aggregare" la clientela outdoor e dimostreremo come si possono utilizzare i dati per politiche di marketing/loyalty, lanciare sfide e "competizioni".

Sab 31/05 16:30 - 18:00 (cod. CM3105)
Dom 01/06 16:30 - 18:00 (cod. CM0106)
Lun 02/06 16:30 - 18:00 (cod. CM0206)



Gianluca Scazzosi
Si occupa di Fitness dal 1968. È laureato in Scienze Motorie presso l'Università Cattolica di Milano e ha conseguito un BA W/h in "International Business" presso la Nottingham Trent University, è autore del saggio di management per centri fitness "Fitness Evolution" pubblicato da Alea Edizioni, speaker internazionale e IHRSA Ambassador per l'Italia partecipa come conferenziere a numerosi convegni nazionali ed internazionali. È visiting lecturer presso la facoltà di Scienze Motorie dell'Università di Pavia. Imprenditore, manager e consulente, ha lavorato in collaborazione con le più prestigiose catene nazionali ed internazionali. Managing Director per Fitness First Italia, Direttore dello Sviluppo per il gruppo Get Fit, è stato Fondatore della società di consulenza Wellink e socio di maggioranza fino al 2013, attualmente sviluppa progetti di Formazione, Consulenza e Tutoring in autonomia o in partnership con altri Stakeholder dell'industria del Fitness e Wellness.

BUSINESS E SOCIAL TREND DAL MERCATO INTERNAZIONALE

- Come si sviluppano i nuovi modelli di offerta
- Diversi posizionamenti per diversi segmenti di clientela
- Social Media e nuovi strumenti di "Engagement"

Dom. 01/06 12:00 - 13:30 (Cod. GS0106)



Fabio Bresci
Laurea in medicina e chirurgia. Sportivo di buon livello, ha partecipato e portato a termine, nell'ambito dell'endurance running numerose ultramaratone. Tra queste: 3 Marthon des Sables - 1 Desert Cup - 1 Desert Cup - 1 Cro Magnon - 1 Tor de Geant - 1 Lavaredo Ultratrail - 1 Atlas UTAT. Da circa 10 anni si occupa di fisiologia ed alimentazione sportiva con particolare area di interesse sull'apparato cardio vascolare e respiratorio e sulla preparazione sportiva delle principali discipline di endurance (running-ciclismo-marcia-triathlon). In questi ultimi anni ha utilizzato i sistemi di monitoraggio della frequenza cardiaca applicati al treadmill meccanico per sviluppare metodiche di preparazione atletica in ambiente indoor che permettano significativi miglioramenti dei principali parametri cardiorespiratori (VO2-Soglie aerobica ed anaerobica) che consentano buone prestazioni in ambito sportivo.

ALLENAMENTO INDOOR E ATTIVITÀ OUTDOOR

- 1) Brevi cenni di fisiologia cardiovascolare, limitate ai concetti di Frequenza Cardiaca Massima, soglia aerobica ed anaerobica.
- 2) Metodiche di impostazione dei corretti parametri di Frequenza Cardiaca Massima
- 3) Gestione degli eventi aritmici
- 4) Programmazione dell'allenamento (macrocicli, mesocicli e microcicli) mediante il monitoraggio cardiaco.
- 5) Varie ed eventuali

Lun 02/06 12:00 - 13:30 (Cod. FB0206)