

SALA A - FEM Wykłady Dzień I



START

9:00 - 9:15 IC Events

Oficjalne rozpoczęcie Kongresu FEM. Powitanie Gości i Uczestników, przedstawienie Prelegentów.

SPRZEDAŻ

9:15 - 9:55 Jakub Cyran

Budowanie Buyer Persony.
Jak skutecznie pozyskać klientów i projektować pozytywne doświadczenia w branży fitness? W jaki sposób sprawić, żeby klient, który nie zakupił w danym momencie członkostwa wrócił ponownie i skorzystał z oferty klubu?

10:00 - 10:40 Agnieszka Grostal

Trendy w sprzedaży na 2019 rok.
W jaki sposób zmienia się proces sprzedaży w klubie fitness? Jak zwiększyć przychód?

10:45 - 11:25 Krzysztof Broła

Źródła siły i słabości w negocjacjach.
W jaki sposób prowadzić negocjacje w sprzedaży, przy nawiązywaniu współpracy z partnerem biznesowym w klubie fitness?

11:30 - 12:30

Przerwa networkingowa/ prezentacja usług wystawców

SALMA

12:30 - 13:10 Małgorzata Gala

Technologia jak narzędzie do rozwiązywania problemów w klubie fitness

13:15 - 13:55 Edyta Brzęcka

Nowy wymiar zarządzania klubem w oparciu o inteligentne dane

14:00 - 14:40

Przerwa networkingowa/ prezentacja usług wystawców

SALMA

14:45 - 15:25 Artur Haponik

Sztuczna inteligencja w systemach do zarządzania klubem fitness

15:30 - 16:10 Kamil Goleń, Marcin Kotewicz

Trening VR - czy wirtualna rzeczywistość zrewolucjonizuje ofertę klubu fitness?

16:10 - 16:40

Przerwa

ZARZĄDZANIE

16:40 - 17:20 Agnieszka Grostal

Wprowadzenie nowego produktu/ innowacji.
Czynniki, które wpływają na sukces wprowadzania produktu, usługi na rynek. Najczęściej popełniane błędy przy wprowadzaniu innowacji. Co zrobić żeby ich uniknąć.

17:25 - 18:05 Krzysztof Pakulec

Przychody w klubie fitness - planowanie i prognozowanie.
W jaki sposób prognozować przychody: w klubie, który posiada dane na temat przychodów z lat poprzednich, w klubie, który nie dysponuje danymi z przeszłości oraz w klubie, który dopiero powstaje (w oparciu o sprzedaż z członkostw, z baru, treningów personalnych, kart partnerskich typu Multisport, Fitprofit, OK System)?

18:10 - 18:50 Aleksander Waszak

E-commerce jako sposób na dodatkowy przychód klubu fitness. 7 najczęstszych błędów podczas otwierania sklepu internetowego.

18:10 - 18:50 Jerzy Górski, sala wykładowa,

Perfect Gym - catering + szampan

Coctail Party

SALA C - FEM Rekrutacja Dzień I

STREFA REKRUTACJI

17:25 - 18:05 STREFA REKRUTACJI NOWOŚĆ!

Employer branding na FEM!
Szukasz specjalistów doświadczonych w branży fitness, którzy pomogą rozwinąć Twój biznes?
A może jesteś ambitnym pracownikiem klubu fitness poszukującym nowych wyzwań?
Skorzystaj ze Speed Dating w Strefie Rekrutacyjnej na Kongresie FEM!
Pracodawco - przedstaw się jako firma oferująca atrakcyjne środowisko dla rozwoju kariery
Kandydacie - zaprezentuj swoje kompetencje i nawiąż kontakty!

SALA A - FEM Wykłady Dzień II



START

9:00 - 9:15 ICE

Oficjalne rozpoczęcie Kongresu FEM. Powitanie Gości i Uczestników, przedstawienie Prelegentów.

MARKETING



9:15 - 9:55 Szymon Pankowski (Deloitte)

Wartość przedsiębiorstwa - wycena kontra transakcje fuzji i przejęć. Case studies.



10:00 - 10:40 Sebastian Goszcz

Klient na zawsze - nauka i sztuka budowania lojalności klientów klubu fitness.



10:45 - 11:25 Dagmara Pakulska

Budowanie strategii marketingowo - sprzedażowej social selling z wykorzystaniem LinkedIn.
W jaki sposób zwiększyć sprzedaż, nawiązać współpracę oraz relacje biznesowe za pośrednictwem LinkedIn w branży fitness?

11:30 - 12:00

Przerwa

MARKETING



12:00 - 12:40 Magdalena Rodak-Dębowska

„Marketing bez danych jest jak prowadzenie auta z zamkniętymi oczami.” D. Zarrella.
Co i jak badać w marketingu klubów fitness?
Wskaźniki, optymalizacje, wpływ na wzrost skuteczności działań marketingowych.

HR



12:45 - 13:25 Andrzej Borczyk

Budowanie doskonałego zespołu nastawionego na klienta



13:30 - 14:10 Małgorzata Burdzielowska

Komunikowanie pracownikom trudnych decyzji.
W jaki sposób w czasach dużej rotacji pracowników, przeprowadzić rozmowę dyscyplinującą, profesjonalnie zakończyć współpracę, przekazać niekorzystne informacje itp.

14:10 - 15:00

Przerwa

ZARZĄDZANIE



15:00 - 15:40 Marcin Zaworonek

Jak zwiększyć dochód klubu poprzez odpowiednią współpracę z trenerami personalnymi - analiza systemów współpracy z trenerami personalnymi w klubach fitness.



15:45 - 16:25 Krzysztof Pakulec

Wynagrodzenia i premie pracowników klubu fitness. Propozycje systemów wynagrodzeniowych dla pracowników recepcji, instruktorów fitness, trenerów personalnych. Jaki procent stanowią wynagrodzenia w dobrze zbudowanym klubie, jak to obliczyć, stworzyć właściwą strukturę otwierając klub oraz w jaki sposób zmodyfikować strukturę w klubie już prosperującym?



16:30 - 17:10 Magda Foeller

Koncepcja studia butikowego oraz nowoczesnych metod treningu jako sposób na dodatkowy przychód i uatrakcyjnienie oferty klubu fitness.

SALA C - FEM Rekrutacja Dzień II

TECH SHOWROOM

17:25 - 18:05 Tech Showroom

Tech Showroom - Drugiego dnia zaprezentujemy najnowsze Kioski samoobsługowe dla klubów fitness, gry fitnessowe z wykorzystaniem VR oraz strefę Business Intelligence z specjalistami w zakresie sztucznej inteligencji.

WARSZTATY

10:00 - 10:40 Sebastian Goszcz

Przedstawiciele pokolenia Baby Boomers(seniorzy), X, Y, Z (millenialsi) w klubie fitness.

Różni klienci, różne potrzeby. Zmiany pokoleniowe i ich wpływ na sposób budowania lojalności wśród klubowiczów oraz współpracowników z tych grup.



10:45 - 11:25 Sebastian Goszcz

Customer Experience Management umarł. Niech żyje Customer Care Management.

Customer Care Management i Program 30-60-90 jako najskuteczniejsze narzędzia budowania lojalności klientów klubu fitness.

11:30 - 12:30

Przerwa networkingowa/ prezentacja usług wystawców

WARSZTATY

12:30 - 13:10 Sebastian Goszcz

Buduj dodatkowe strefy przychodów w klubie i zarabiaj więcej.

Sprzedaż dodatkowa i sprzedaż sugerowana dodatkowych produktów i usług w klubie fitness.



13:15-13.55 Sebastian Goszcz

Skuteczny marketing klubu fitness.

Budowa silnej marki klubu i zespołu ekspertów na lokalnym rynku.

14:00 - 14:40

Przerwa lunchowa

WARSZTATY

14:45 - 15:25 Sebastian Goszcz

Trudny klient. Jak sobie z nim radzić?

Jak uratować go dla klubu, nie stracić i przekształcić w lojalnego,

zadowolonego ambasadora Twojej marki? Dłużnicy, wiecznie

niezadowoleni, narzekacze, łamiący zasady i regulamin, agresywni, nie dbający o higienę osobistą, nieaktywni, zniechęceni etc...



15:30 - 16:10 Sebastian Goszcz

Grupa pracowników klubu, to jeszcze nie ZESPÓŁ.

Budowa zespołu wysokiej skuteczności.

Zarządzanie, wynagradzanie motywowanie recepcji, instruktorów i trenerów klubu.

10:00 - 11:30 DEBATA CEO

1. Innowacyjność jako nowy trend rozwoju w branży fitness

- wykorzystanie nowoczesnych technologii jako sposób na zwiększenie sprzedaży w klubie fitness,

- sposoby implementacji innowacji. W jaki sposób dostosować innowacje do pokolenia X, Y, Z

2. Idea Europejskiego Tygodnia Sportu

3. Autorskie programy zajęć fitness jako czynnik wpływający na stopień zaangażowania klubowiczów?

11:30 - 12:30

Przerwa networkingowa/ prezentacja usług wystawców

12:00 - 12:40 Sebastian Goszcz

Czy liderem trzeba się urodzić? Zarządzanie i przywództwo w klubie fitness. Kim jest dobry menadżer/lider w branży fitness I w jaki sposób nim się stać.



12:45 - 13:25 Sebastian Goszcz

Liczby i analiza danych jako narzędzia poprawy efektywności klubu fitness. Zarządzanie operacyjne, controlling.

Co mierzyć, kiedy, w jaki sposób analizować i jak poprawiać wyniki?

13:30 - 14:10 Sebastian Goszcz

Efektowny i efektywny harmonogram zajęć grupowych jako koło napędowe przychodów klubu. Jak go stworzyć i jak nim zarządzać, by wykorzystać w pełni potencjał swojego klubu.

14:10 - 15:00

Przerwa networkingowa/ prezentacja usług wystawców



15:00 - 15:40 Sebastian Goszcz

Sprzedaż to sport kontaktowy. Wielu zna zasady, niewielu bierze aktywny udział i osiąga oczekiwane efekty. Skuteczne sposoby sprzedaży karnetów i umów. Pozyskiwanie klientów do klubu fitness.



15:45 - 16:25 Franciszek Georgiew

Warsztaty praktyczne z social mediów: - Tworzenie skutecznych kreacji reklamowych, - W jaki sposób zmaksymalizować zasięgi bezpłatne (algorytm EdgeRank), - Reklamy na FB



16:30 - 17:10 Oskar Chrzanowski - MOVO

W jaki sposób stworzyć ofertę treningową dla osób prowadzących siedzący tryb życia, pracowników korporacji - jako pomysł na zbudowanie dodatkowej strefy przychodów dla klubu Fitness.