

# FORUMCLUB

**15<sup>th</sup> Expo and International Congress**

for Fitness, Wellness & Aquatic Clubs

20-21-22 febbraio 2014

Fiera di Bologna

# FORUMSPORT CONGRESS PROGRAMMA 2014



**Bologna,  
Palazzo dei Congressi**

**21-22 febbraio 2014  
Fiera di Bologna**

Con il patrocinio di



# FORUMSPORT CONGRESS

21-22 febbraio 2014

Con l'edizione 2014, la seconda, **ForumSport Congress** raddoppia la durata (da una a due giornate) e gli incontri di formazione e dibattito coordinati e curati dai più noti esperti del settore sport, sul fronte del marketing e del diritto, con la partecipazione di figure di spicco nel panorama italiano della gestione degli impianti e delle attività sportive.

## ForumSport Congress si rivolge a:

- gestori di impianti sportivi pubblici e privati;
- società e associazioni sportive;
- organizzazioni pubbliche e private che si occupano di impianti e strutture per lo sport e per l'attività fisica;
- amministratori pubblici nell'ambito dello sport e dell'impiantistica sportiva;
- dirigenti e responsabili di federazioni, enti di promozione sportiva, Coni.



## COME PARTECIPARE

### Per l'iscrizione al ForumSport Congress 2014

sono attive convenzioni con associazioni ed enti del settore, tra cui CSI, FIPE, UISP Bologna, US-ACLI e l'ente di formazione Master Sport. La tariffa convenzionata per due giornate è pari a 250 euro (tariffa standard: 300 euro); per una giornata è pari a 150 euro (tariffa standard: 200 euro). La scheda di iscrizione è a pagina 5.

In più, gli iscritti a ForumSport Congress possono acquistare pass per assistere a singole sessioni del Congresso di ForumClub e ForumPiscine.

Visitando i siti **www.forumclub.it** - **www.forumpiscine.it** o chiamando la segreteria organizzativa al numero: 051 272523, è possibile ricevere aggiornamenti e maggiori dettagli sull'evento.

Top sponsor ForumClub



Media Partner



**Venerdì 21 febbraio 2014**

**Focus sulla gestione degli impianti sportivi pubblici e privati**

Ore 9.15-10.45 Sala Azzurra

**D'ora in avanti saranno tutte delle finali...  
(ovvero le tante sfide da vincere per parlare realmente di marketing innovativo)**

Saranno presentati gli asset necessari, a Società o Enti, per una strategia di marketing innovativa e di successo, ragionando su come tali asset possano integrarsi tra loro per costruire un prodotto vincente. La teoria sarà suffragata dall'analisi e dallo studio delle case history più significative e moderne legate al mondo dello sport.

*Relatore: **Roberto Ghiretti**, Presidente Studio Ghiretti & Associati*

Ore 11.00-13.00 Sala Azzurra

**Ordinarie (e straordinarie) storie di gestione.  
Quali modelli nel futuro degli impianti sportivi? - tavola rotonda**

L'incontro sarà focalizzato sui modelli gestionali operativi oggi nel settore dell'impiantistica sportiva pubblica e privata. Attraverso la testimonianza e l'esperienza di gestori di talento e di realtà gestionali di eccellenza, si metteranno a fuoco le diverse strategie adottate per garantire un servizio di qualità, in linea con le richieste dell'amministrazione pubblica e/o dell'utenza e, nel contempo, remunerativo per il gestore.

*Moderatore: **Roberto Ghiretti***

*Intervengono: **Enzo Barlocco** (Presidente My Sport), **Claudio Magni** (Amministratore Unico IN Sport), **Gino Santi** (Presidente So.Ge.Se), **Sergio Tosi** (Presidente Sport Management)*

Ore 14.30-16.30 Sala Azzurra

**La riqualificazione energetica dell'impianto sportivo: tecnologie, costi, benefici, finanziamenti, case history - tavola rotonda**

L'energia come vero e proprio motore per il funzionamento efficiente del centro sportivo e per il suo "benessere" economico. Saranno proposti esempi di riqualificazione, illustrate tecnologie, descritti interventi che, inseriti in un piano integrato d'azione, contribuiscono ad ammodernare l'impianto, a ridurre le bollette energetiche, a ottenere finanziamenti e a liberare risorse per nuovi investimenti.

*Intervengono: **Riccardo Breveglieri** (Presidente Arsea), **Alberto Cervi** (General Manager Refit Solutions), **Eduardo Gugliotta** (Responsabile marketing ICS), **Paolo Picozzi** (Direttore generale Mc2 Sportway), **Donato Zangani** (Business Line Manager D'Appolonia - coordinatore SportE2)*

*Moderatore: **Paolo Pettene**, Titolare dello Studio di Architettura SdiA*

Ore 16.45-18.00 Sala Azzurra

## **Pubblicità e sponsorizzazione: conoscere la disciplina dei contratti per utilizzarli al meglio**

I rapporti promopubblicitari sono oggetto di una duplice offensiva: nei confronti delle società sportive, alla ricerca di eventuali fatturazioni per “operazioni inesistenti” o parzialmente “inesistenti”, e nei confronti delle aziende, per disconoscerne la natura pubblicitaria, l’inerenza o la economicità. Saranno analizzate le tesi degli accertatori e le conseguenze per gli enti sportivi e per le aziende coinvolte.

*Relatore: **Guido Martinelli**, avvocato, consulente di Federazioni Coni, Società e Associazioni sportive*

**Sabato 22 febbraio 2014**

**Focus sulle associazioni e società sportive dilettantistiche**

Ore 9.15-10.15 Sala Italia

## **La tutela sanitaria dopo il decreto Balduzzi**

Dall’approvazione del c.d. “Decreto Balduzzi” in avanti è stato un continuo susseguirsi di interventi normativi a livello statale e regionale che hanno finito con ingenerare un’enorme confusione tra gli operatori del settore e gli stessi medici. Si cercherà, pertanto, di fare chiarezza in merito ai concetti di attività ludico-motoria o amatoriale, sportiva non agonistica e ad elevato impegno cardiovascolare evidenziando gli obblighi previsti, le cautele da adottare e le possibili responsabilità per i gestori.

*Relatore: **Guido Martinelli***

Ore 12.00-14.00 Sala Italia

## **Vizi e virtù dello sport dilettantistico: linea diretta con gli enti accertatori - tavola rotonda**

I profili gestionali e fiscali delle associazioni e delle società sportive dilettantistiche al vaglio degli enti accertatori, che illustreranno le modalità di intervento e le tipologie di rilievo più frequenti nella loro attività di verifica. Il dibattito sarà un’occasione di confronto e di dialogo per fare luce su alcuni elementi di criticità del sistema sportivo dilettantistico.

*Moderatore: **Guido Martinelli***

*Intervengono: **Daniela Messina e Francesca Roselli** (Agenzia delle Entrate - Direzione Regionale Emilia-Romagna), **Antonello Panza** (Segretario generale FIN), **Silvia Wertheimer** (direzione ispettorato Siae di Bologna)*

Ore 15.00-17.00 Sala Italia

## **Social e media language: dalla palestra alla fitness e sport community - laboratorio**

Come fanno soci e clienti a scegliere un fitness club o un centro sportivo nell’era del web 2.0? Perché e come gestire la reputazione online? Perché investire in web marketing

Dall’analisi dei trend di mercato e dei nuovi comportamenti del consumatore, si arriverà alla definizione e alla descrizione di adeguate strategie di marketing.

Il web seminar fornirà ai partecipanti le principali nozioni in materia web e social media marketing e fornirà strumenti pratici da applicare immediatamente alle proprie organizzazioni.

*Relatori: **Luca Ercolani** (Social Fitness Manager), **Carmine Preziosi** (Fitness Lab)*

*Coordinatore: **Gianluca Scazzosi** (Wellink)*

Nome	Cognome	Qualifica
Ragione sociale	Indirizzo	
Cap	Comune	PR Tel.
Fax	e-mail	Fattura intestata a
Indirizzo sede legale		P.IVA/C.F.

### FULL PASS

valido per la partecipazione a tutte le sessioni del programma (escluso il seminario All Day e la ForumPilates Convention)

Tariffa intera - € 400,00  Tariffa convenzionata/abbonati EC - € 350,00

### DAY PASS

valido per la partecipazione a tutte le sessioni del programma di una giornata a scelta (escluso il seminario All Day e la ForumPilates Convention)

Tariffa intera - € 250,00  Tariffa convenzionata/abbonati EC - € 200,00  
 Barrare la giornata prescelta  giovedì  venerdì  sabato

### PERCORSO MANAGERIALE

valido per la partecipazione alle sessioni del percorso manageriale

Tariffa 3 giorni:  intera € 350,00  convenzionata/abbonati EC € 300,00  
 Tariffa 1 giorno:  intera € 200,00  convenzionata/abbonati EC € 150,00  gio  ven  sab

### PERCORSO COMMERCIALE

valido per la partecipazione alle sessioni del percorso commerciale

Tariffa 3 giorni:  intera € 350,00  convenzionata/abbonati EC € 300,00  
 Tariffa 2 giorni:  intera € 300,00  convenzionata/abbonati EC € 250,00  
 Tariffa 1 giorno:  intera € 200,00  convenzionata/abbonati EC € 150,00  gio  ven  sab

### PERCORSO ACCOGLIENZA

valido per la partecipazione alle sessioni del percorso accoglienza

Tariffa 1 giorno:  intera € 200,00  convenzionata/abbonati EC € 150,00

### PERCORSO ISTRUTTORI

valido per la partecipazione alle sessioni del percorso istruttori

Tariffa 2 giorni:  intera € 300,00  convenzionata/abbonati EC € 250,00  
 Tariffa 1 giorno:  intera € 200,00  convenzionata/abbonati EC € 150,00  ven  sab

### PERCORSO FORUMSPORT

valido per la partecipazione alle sessioni del percorso sport

Tariffa 2 giorni:  intera € 300,00  convenzionata/abbonati EC € 250,00  
 Tariffa 1 giorno:  intera € 200,00  convenzionata/abbonati EC € 150,00  ven  sab

### PERCORSO AQUATIC MANAGEMENT

valido per la partecipazione al percorso Aquatic Management

Tariffa 3 giorni:  intera € 300,00  convenzionata/abbonati EC € 250,00  
 Tariffa 1 giorno:  intera € 200,00  convenzionata/abbonati EC € 150,00  gio  ven  sab

### SEMINARIO ALL DAY

Planificazione e controllo di gestione  
 Relatore Alberto Manzotti (venerdì 21 febbraio)

(rivolto a titolari, manager e collaboratori)

Tariffa seminario € 270,00  Tariffa abbinata ad altri abbonamenti forum € 210,00

### FORUMPILETES CONVENTION

Valido per la partecipazione alla ForumPilates Convention

Tariffa 2 giorni: intera € 270,00  Tariffa 1 giorno: intera € 170,00  ven  sab

Iscrizioni entro il 20/12/2013: **20%** di sconto su tutte le tariffe sopraindicate.  
 Iscrizioni entro il 24/01/2014: **10%** di sconto su tutte le tariffe sopraindicate.

Per iscrizioni multiple sono previsti sconti sulle tariffe elencate.  
 Ogni iscritto riceverà il kit congressuale

**TOTALE €** \_\_\_\_\_

Tutti i prezzi indicati sono comprensivi di IVA

### MODALITÀ DI PAGAMENTO

Con carta di credito:  Visa  Master Card  Cartasi  Eurocard

Numero	Scadenza	Numero di sicurezza
Titolare Carta	Data di nascita	Firma

Con **assegno bancario** intestato a EDITRICE IL CAMPO srl (da spedire a ED. IL CAMPO srl, via Amendola, 11 - 40121 Bologna)

Con **bonifico bancario** sul c/c 100000011238 - intestato a EDITRICE IL CAMPO srl - c/o Carisbo - via Marconi  
 IBAN IT42U0638502406100000011238 (allegare copia del bonifico) - SWIFT IBSPT2B

D.Lgs. 196/2003 - PRIVACY - Ai sensi dell'art. 10 informiamo che i vostri dati saranno trattati mediante strumenti informatici per rispettare obblighi di legge o contrattuali; essi hanno natura facoltativa. I diritti di cui all'art. 13 riguardano la facoltà di conoscere l'esistenza di trattamenti di dati, di essere informato su tale trattamento e di ottenere la cancellazione, l'aggiornamento, nonché di opporsi al trattamento medesimo.  
 Diritto di recesso: eventuali rinunce dovranno pervenire in forma scritta alla Segreteria Organizzativa. Le richieste pervenute entro il 20/12/13 daranno diritto al rimborso del 100% della quota, mentre le richieste pervenute entro il 17/01/14 al 50% della quota. Segreteria Organizzativa: ABSOLUT eventi&comunicazione - via Cesare Battisti, 11 - 40123 Bologna - Tel. 051 272523 - Fax 051 272508.

FIRMA LEGGIBILE \_\_\_\_\_



**Segreteria organizzativa:**

ABSOLUT eventi&comunicazione

tel. +39 051 272523 - fax +39 051 272508

**Segreteria scientifica e vendita stand:**

EDITRICE IL CAMPO srl

tel. +39 051 255544 - fax +39 051 255360

forum@ilcampo.it

[www.forumclub.it](http://www.forumclub.it)