

è un progetto

IL NUOVO  
**CLUB**  
magazine

# FORUMCLUB

16<sup>th</sup> Expo and International Congress  
for Fitness, Wellness & Aquatic Clubs



Fiera di Bologna  
**19-20-21**  
**F e b b r a i o**



Scarica l'App ForumClub  
da iTunes e PlayStore

**FORUM CONGRESS**  
**PROGRAMMA** **2015**

aggiornato a dicembre 2014



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

Top Sponsor

*LifeFitness*

WHAT WE LIVE FOR



in collaborazione con

 **Bologna**  
Fiere

**Innovazione, formazione e business** per un doppio evento, congressuale ed espositivo, che riunisce i più apprezzati speaker italiani e stranieri e il meglio dell'offerta per fitness e wellness club: **dal 19 al 21 febbraio**, la tribù di ForumClub si dà appuntamento a **Bologna**.

### IL CONGRESSO (ingresso a pagamento)

Formazione e aggiornamento personalizzati grazie a **percorsi specifici**, pensati per le diverse figure professionali che operano nei club. Le tre giornate di congresso riuniranno le personalità di maggiore rilievo tra formatori, consulenti, imprenditori e manager del settore fitness, sport e benessere.

**PERCORSO MANAGERIALE** giovedì, venerdì e sabato

**PERCORSO COMMERCIALE** giovedì, venerdì e sabato

**PERCORSO ACCOGLIENZA** giovedì

**PERCORSO ISTRUTTORI** venerdì e sabato

**PERCORSO AQUATIC MANAGEMENT** giovedì, venerdì e sabato

**SEMINARIO ALL DAY** (venerdì) giornata di approfondimento sul time management.

Tutti gli aggiornamenti sul programma e sulle tariffe di partecipazione sono disponibili sul sito **www.forumclub.it**.

### L'EXPO (ingresso libero)

L'area espositiva di **ForumClub** si svolgerà anche quest'anno in concomitanza con **ForumPiscine**, il salone internazionale delle piscine e delle Spa, per dare vita a una **manifestazione b2b**, unica per varietà merceologica e interconnessioni tra settori complementari: dal mondo del fitness all'ospitalità, dall'area benessere, al comparto acquatico, all'impiantistica sportiva. In più, ampia scelta di **workshop tecnici gratuiti** organizzati dalle aziende e dalle associazioni di categoria.

I numeri di **ForumClub 2014**

**800 persone registrate, 160 aziende espositrici e circa 7.000 visitatori**, in concomitanza con ForumPiscine.



### CLUB AWARD - Fitness, wellness e aquatic

Venerdì 20 febbraio alle 18.00 si svolgerà la premiazione della nona edizione del concorso **Club Award**, il riconoscimento che *Il Nuovo Club* assegna ogni anno a chi si è distinto per innovazione e capacità manageriale.

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)

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)

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

Time management  
Relatori: Fabio Grossi e Michela Verardo (venerdì 20 febbraio)

(rivolto a titolari, manager e collaboratori)

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

Iscrizioni entro il 19/12/2014: **20%** di sconto su tutte le tariffe sopraindicate.  
Iscrizioni entro il 23/01/2015: **10%** di sconto su tutte le tariffe sopraindicate.  
Per iscrizioni superiori alle 5 unità è previsto uno sconto del **10%** sul totale.  
Ogni iscritto riceverà il kit congressuale  
Maggiorazione del 10% per iscrizioni dopo il 17 febbraio.

**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 IBSBIT2B

D.L. gs. 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 19/12/14 daranno diritto al rimborso del 100% della quota, mentre le richieste pervenute entro il 16/01/15 al 50% della quota. Segreteria Organizzativa: ABSOLUT eventi&comunicazione - via Cesare Battisti, 11 - 40123 Bologna - Tel. 051 272523 - Fax 051 272508

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

# IL PROGRAMMA

## Giovedì 19 febbraio

**Ore 9.00**

Registrazione congressisti

**Ore 10.00-10.45**

Saluti di benvenuto e presentazione del Congresso

**Ore 11.00-12.00**

Fare squadra per fare impresa. A lezione di Rugby

Carlo Checchinato  
General session

**Ore 12.15-13.15**

Una soluzione innovativa per la gestione ottimale delle piscine - l'esperienza del progetto SportE2

Marco Arnesano  
Percorso Aquatic Management

**Ore 12.15-13.15**

Attrarre nuove fasce di clientela e fidelizzare i soci puntando sui benefici dell'attività fisica

Mike Alpert, Robert Sallis e Fausto Di Giulio  
Percorso Manageriale

**Ore 12.15-13.15**

Innovare i processi di accoglienza e promozione dei servizi

Gerardo Ruberto  
Percorso Accoglienza e Commerciale

**Ore 14.15-15.45 - Laboratorio**

La strategia del club del futuro  
Fabrizio Cotza ed Enrico Giuliani  
Percorso Manageriale e Accoglienza

## Venerdì 20 febbraio

**Ore 9.00**

Registrazione congressisti

**Ore 9.15-10.45**

2000-2015: 15 anni di errori di marketing

Roberto Tiby  
Percorso Manageriale

**Ore 9.15-10.45**

Sfide e opportunità - una case history di successo

Theo Hendriks  
Percorso Commerciale

**Ore 9.15-10.45**

La vendita vincente del personal trainer

Savino Tupputi e Marco Martone  
Percorso Istruttori

**Ore 9.15-10.45**

Piscina: investimento "sociale" e suo futuro

Angelo Gnerre, Massimo Giuliani, Gianni Gross e Marco Tornatore  
Percorso Aquatic Management

**Ore 9.15-10.45, 11.00-12.30, 15.30-17.00**

Gestire il tempo e organizzare il lavoro ai tempi del web e della tecnologia

Michela Verardo e Fabio Grossi  
Seminarium All Day

**Ore 11.00-12.30**

Il coraggio di costruire un team coeso

Constance Ruiz  
Percorso Manageriale

**Ore 14.30-15.30**

Trasformare l'ordinario in straordinario

Fabrizio Badiali  
Percorso Commerciale

**Ore 14.30-15.45**

Europa: modelli di "Sportive Business" a confronto

Frédéric Maurin Belay, Andrea Biondi e Alberto Gamba  
Percorso Aquatic Management

**Ore 15.45-16.45**

Mantenere è meglio che acquisire

Gian Luca Scazzosi  
Percorso Commerciale

**Ore 16.00-17.00**

Rete d'impresa: case history di settore

Alberto Manzotti, Fabrizio Cotza, Paolo Gecchelin  
Percorso Manageriale

**Ore 16.45-18.00**

Comunicazione empatica, guida all'ascolto attivo

Marco Meriano  
Percorso Accoglienza

**Ore 16.45-18.00**

Si può gestire un centro sportivo senza essere una società senza fine di lucro?

Guido Martinelli  
Percorso Manageriale e Aquatic Management

**Ore 17.00-18.00**

L'arte dell'innovazione nel mercato del fitness

Fausto Di Giulio  
Percorso Manageriale

**Ore 11.00-12.30**

Il profilo emotivo

Paolo Evangelista e Antonio Sacco  
Percorso Istruttori

**Ore 14.00-15.00**

Il futuro che verrà. Visioni, idee e cambiamenti

Rudy Bandiera  
General session

**Ore 15.00-16.30**

Le convenzioni per le gestioni di centri sportivi di proprietà pubblica

Guido Martinelli  
Percorso Manageriale e Aquatic Management

**Ore 15.15-16.30**

Group Fitness - trend e programmi di successo

Constance Ruiz  
Percorso Commerciale

**Ore 16.45-18.00**

Innovare il servizio, sorprendere il cliente - la lezione di un hotel fuori dal comune

Carlo Fontana ed Edoardo Cognonato  
Percorso Manageriale

**Ore 16.45-18.00**

Marketing tradizionale VS marketing non convenzionale

Paolo Grosso e operatori del settore  
Percorso Commerciale

**Ore 17.00-18.00**

Functional Training

Amir Lafdaigui  
Percorso Istruttori

## Sabato 21 febbraio

**Ore 9.00**

Registrazione congressisti

**Ore 9.15-10.15**

Alla scoperta del Proximity Marketing

Flavio Piccioni  
Percorso Manageriale e Commerciale

**Ore 9.15-10.45**

Ecco i numeri: la ricetta del club vincente

Theo Hendriks  
Percorso Manageriale

**Ore 09.15-10.45**

Il web che migliora le vendite!

Luca Ercolani e Carmine Preziosi  
Percorso Istruttori e Commerciale

**Ore 11.00-12.15**

Tavola rotonda internazionale

Affrontare le sfide e cogliere le opportunità

Constance Ruiz, Theo Hendriks e Gian Luca Scazzosi  
Percorso Manageriale e Commerciale

**Ore 11.00-12.15**

Speed Presentation Pricing: strategie di adattamento del listino prezzi all'evoluzione del mercato

Andrea Pugno, Fausto Di Giulio e operatori del settore  
Percorso Commerciale

**Ore 11.30-12.30**

La personalizzazione del programma e dell'offerta in piscina

Francesco Confalonieri  
Percorso Istruttori e Aquatic Management

**Ore 14.00-15.30**

Startup e innovazione: le parole d'ordine del mondo che cambia

Alessandro Rimassa  
General session

**Ore 15.15-16.15**

La crisi del sistema vendite degli impianti natatori: come affrontarla

Rossana Prola  
Percorso Aquatic Management

**Ore 15.30-16.30**

Migliorare e far crescere il proprio business partendo da semplici domande

Enrico Guerra  
Percorso Manageriale e Commerciale

## EVENTI OPEN

### Venerdì 20 febbraio

**Ore 11.00-13.00 - Sala Bianca**

Una nuova legge per il futuro dello sport dilettantistico

Convegno nazionale ANIF-Eurowellness



Ingresso gratuito

**Ore 15.00-17.00 - Sala Bianca**

L'evoluzione del modello gestionale del centro fitness e della piscina

Organizzato da ANIF-Eurowellness e Acquanetwork



I numerosi altri eventi organizzati da associazioni, federazioni e aziende del settore saranno consultabili nelle prossime settimane su [www.forumclub.it](http://www.forumclub.it).

Sul sito [www.forumclub.it](http://www.forumclub.it) sono disponibili tutte le informazioni utili alla partecipazione al congresso: convenzioni alberghiere, indicazioni stradali e aggiornamenti in tempo reale sul programma.

Top Sponsor



WHAT WE LIVE FOR

Media Partner



Si ringraziano



Con il patrocinio di





## IL PROGRAMMA

### GENERAL SESSION

Giovedì 19 febbraio

Ore 11.00-12.00

**Fare squadra per fare impresa.  
A lezione di Rugby**

EuropAuditorium



**Relatore: Carlo Checchinato**

*Sessione aperta a tutti gli iscritti al Congresso*

**Sette volte campione d'Italia** del Rugby, ha indossato ottantatré volte la maglia della Nazionale in quattordici anni di carriera professionistica ai massimi livelli, disputando addirittura per quattro volte la **Coppa del Mondo**, Carlo Checchinato è stato anche **manager degli Azzurri** nel 2005. Al ForumClub racconterà la sua esperienza con il **Rugby Rovigo** e con la **Benetton Treviso** puntando sul concetto di **team building** e di **motivazione**. Dalla sessione ad alto impatto emotivo emergeranno i grandi valori, sportivi e umani, del rugby.

*LifeFitness*  
WHAT WE LIVE FOR

### GENERAL SESSION

Venerdì 20 febbraio

Ore 14.00-15.00

**Il futuro che verrà.  
Visioni, idee e cambiamenti**

EuropAuditorium



**Relatore: Rudy Bandiera**

*Sessione aperta a tutti gli iscritti al Congresso*

Blogger, consulente web, imprenditore e anche giornalista: Rudy Bandiera è una icona del Web! Insegna social media marketing presso master universitari e aziende ed è socio fondatore di un'agenzia che si occupa di accompagnare aziende e privati nel "meraviglioso" mondo digitale per fare business, ovviamente. Autore del libro *Rischi e opportunità del Web 3.0*, al ForumClub racconta gli scenari futuri del digitale, del web e della comunicazione in una sessione interessante, divertente, coinvolgente e... ricca di grassi saturi!

*VIP Center*

### GENERAL SESSION

Sabato 21 febbraio

Ore 14.00-15.30

**Startup e innovazione:  
le parole d'ordine del mondo che cambia**

EuropAuditorium



**Relatore: Alessandro Rimassa**

*Sessione aperta a tutti gli iscritti al Congresso*

Il cambiamento è qualcosa di ineluttabile, un fiume in piena, chi rimane fermo di fianco agli argini vedrà l'acqua fuoriuscire e verrà spazzato via. Nel cambiamento ci si deve tuffare, bisogna imparare a nuotare, accettare una sfida che è diversa da tutte quelle vissute nel passato recente. E come si fa a vincere? Con la sperimentazione. Con le persone. Con l'innovazione. Alessandro Rimassa affronta questi temi raccontando storie di chi è riuscito a cambiare e innovare, a vincere la sfida del domani e a tracciare nuovi percorsi.

*miha bodytec*  
made in germany

### SEMINARIO ALL DAY

Venerdì 20 febbraio

Ore 9.15-10.45, 11.00-12.30, 15.30-17.00

**Gestire il tempo e organizzare il lavoro  
ai tempi del web e della tecnologia**

Sala Verde



**Relatori: Michela Verardo e Fabio Grossi**

*Per gli iscritti al Seminario All Day è al momento prevista la possibilità di assistere anche alla General Session di Rudy Bandiera, in programma dalle 14.00 alle 15.00 in EuropAuditorium*

È utile dotarsi degli ultimi ritrovati della tecnologia per far funzionare la propria attività? Ed è sempre opportuno velocizzare e alleggerire il proprio carico di lavoro attraverso l'uso della tecnologia più avanzata? La risposta non è scontata. La corretta gestione del tempo dovrebbe aumentare l'efficacia, l'efficienza e la produttività del lavoro, ma come migliorarla? Il Seminario fornirà consigli pratici ed esempi concreti affinché tutti i partecipanti possano migliorare il proprio approccio alla tecnologia di supporto alla gestione del tempo.

*IL NUOVO CLUB*  
magazine

# PERCORSO MANAGERIALE

**Giovedì 19 febbraio**

**Ore 12.15-13.15**



**Sala Italia**

## **Attrarre nuove fasce di clientela e fidelizzare i soci puntando sui benefici dell'attività fisica**

Robert Sallis (fondatore di *Exercise is Medicine*) e Mike Alpert (presidente e ceo del *Claremont Club*, centro polifunzionale californiano con un importante progetto riabilitativo), insieme a Fausto Di Giulio, spiegheranno come attrarre in palestra sedentari, patologici cronici e coloro che non ci sono mai andati per i più diversi motivi. La sessione sarà l'occasione per presentare la nuova iniziativa dell'Editrice Il Campo, uno strumento straordinario pensato, per la prima volta, per i clienti del centro.

**Relatori: Mike Alpert, Robert Sallis e Fausto Di Giulio**

**Ore 14.15-15.45 - Laboratorio**



**Sala Italia**

## **La strategia del club del futuro**

Intensa e interattiva, con esercitazioni pratiche e l'elaborazione di una strategia pronta per essere attuata, la sessione affronterà tematiche quali: il ruolo delle alleanze, il posizionamento aziendale, i segreti per una perfetta accoglienza e la pianificazione finanziaria.

**Relatori: Fabrizio Cotza ed Enrico Giuliani**

*Sessione in comune con il Percorso Accoglienza*

**Ore 16.00-17.00**

**Sala Bianca**

## **Rete d'impresa: case history di settore**

Carrellata di case history di rete d'impresa avviate nel settore, la sessione sarà organizzata secondo il modello della speed presentation. Gli operatori avranno a disposizione una manciata di minuti per raccontare la propria esperienza e fornire un quadro esaustivo degli oneri e degli onori del loro essere "retisti".

**Tra i relatori: Alberto Manzotti, Fabrizio Cotza, Paolo Gecchelin**

**Ore 16.45-18.00**



**Sala Italia**

## **Si può gestire un centro sportivo senza essere una società senza fine di lucro?**

Dalle novità fiscali previste nel 2015 per il mondo dello sport all'analisi della possibilità di gestire centri sportivi con soggetti giuridici diversi dalle società e associazioni sportive dilettantistiche. Nello specifico, di quali vantaggi godono le cooperative sociali?

**Relatore: Guido Martinelli**

*Sessione in comune con il Percorso Aquatic Management*

**Ore 17.00-18.00**

**EuropAuditorium**

## **L'arte dell'innovazione nel mercato del fitness**

Per migliorare continuamente la propria offerta, le aziende si basano su innovazioni semplici. Oggi, invece, la vera sfida è l'innovazione audace e dirompente. Sulla base di uno studio condotto su centinaia di fitness club nel mondo, Di Giulio presenterà le dieci tipologie di innovazione nell'universo del fitness.

**Relatore: Fausto Di Giulio**

**Venerdì 20 febbraio**

**Ore 9.15-10.45**

**Sala Italia**

## **2000-2015: 15 anni di errori di marketing**

Cinque errori ricorrenti, per club di ogni dimensione, in quindici anni di attività come consulente e formatore. Tiby, per ogni errore, proporrà un comportamento corretto, proponendo un vero e proprio vademecum per evitare i tranelli più comuni nella gestione di un club.

**Relatore: Roberto Tiby**

**Ore 11.00-12.30**



**EuropAuditorium**

## **Il coraggio di costruire un team coeso**

Manager della grande catena internazionale *Vivafit*, Constance Ruiz spiegherà come costruire e mantenere una squadra coesa avendo il coraggio di risolvere le disfunzioni più comuni che affliggono i team.

**Relatore: Constance Ruiz** - *Sessione in lingua inglese con traduzione in italiano*

**Ore 15.00-16.30**



**Sala Italia**

## **Le convenzioni per le gestioni di centri sportivi di proprietà pubblica**

Dopo un breve excursus sulle modalità attraverso le quali la Pubblica Amministrazione proprietaria di impianti sportivi può individuare il soggetto gestore privato, si analizzeranno prima le criticità delle varie modalità attraverso le quali i privati partecipano alle procedure pubbliche di assegnazione di detti impianti, per poi focalizzarsi sui contenuti-tipo delle convenzioni.

**Relatore: Guido Martinelli** - *Sessione in comune con il Percorso Aquatic Management*

**Ore 16.45-18.00**

**EuropAuditorium**

## **Innovare il servizio, sorprendere il cliente. La lezione di un hotel fuori dal comune**

Direttore di un importante hotel premiato anche da Tripadvisor, Fontana è imprenditore attento ai temi "Innovazione" e "Tecnologia". Insieme a Cognonato, la sessione punterà sui concetti di soddisfazione del cliente, promozione del servizio, fidelizzazione e innovazione.

**Relatore: Carlo Fontana** - **Contestualizzatore: Edoardo Cognonato**

**Sabato 21 febbraio**

**Ore 9.15-10.15**

**Sala Azzurra**

## **Alla scoperta del Proximity marketing**

*Sessione in comune con il Percorso Commerciale*

**Relatore: Flavio Piccioni**

**Ore 9.15-10.45**



**EuropAuditorium**

## **Ecco i numeri: la ricetta del club vincente**

Theo Hendriks mostrerà la ricetta di successo dei suoi club (low cost, premium, family) mostrando i "numeri", ovvero analizzando costi, ricavi, investimenti, mettendo in pratica a nudo il suo business plan di successo.

**Relatore: Theo Hendriks** - *Sessione in lingua inglese con traduzione in italiano*

**Ore 11.00-12.15**



**EuropAuditorium**

## **Tavola rotonda internazionale**

### **Affrontare le sfide e cogliere le opportunità**

Due "capitani di club" di lungo corso parleranno di marketing, fidelizzazione, pricing, customer care, posizionamento e...altro ancora, interagendo con un esperto del settore che ha un'approfondita conoscenza dello scenario italiano.

**Relatori: Constance Ruiz e Theo Hendriks** - **Moderatore: Gian Luca Scazzosi**

*Sessione in lingua inglese con traduzione in italiano*

*Sessione in comune con il Percorso Commerciale*

**Ore 15.30-16.30**

**Sala Italia**

## **Migliorare e far crescere il proprio business partendo da semplici domande**

Cosa vendi? A chi vendi? Ciò che vendi è tagliato adeguatamente per l'incontro domanda/offerta? Se vendi allenamento, allora dovrai riportare al centro il prodotto, configurarti rigorosamente, specializzarti, costruire la squadra ecc. Parti da questa sessione, inizia adesso.

**Relatore: Enrico Guerra**

*Sessione in comune con il Percorso Commerciale*

## PERCORSO COMMERCIALE

**Giovedì 19 febbraio**

**Ore 12.15-13.15**



**Sala Bianca**

### **Innovare i processi di accoglienza e promozione dei servizi**

**Relatore: Gerardo Ruberto**

*Sessione in comune con il Percorso Accoglienza*

**Ore 14.30-15.30**

**Sala Bianca**

### **Trasformare l'ordinario in straordinario**

Consapevolezza, valorizzazione e comunicazione dei tratti distintivi del proprio prodotto. Attraverso un approccio esperienziale, Badiali spiegherà come creare un ponte emotivo tra consulente commerciale - non "spacciatore di prodotto" - e cliente.

**Relatore: Fabrizio Badiali**

**Ore 15.45-16.45**



**EuropAuditorium**

### **Mantenere è meglio che acquisire**

Acquisire un nuovo cliente costa cinque volte di più che mantenere un cliente fedele. A seguito di uno studio condotto su un campione di 40 club e più di 120.000 clienti, Scazzosi spiegherà come realizzare un CRM di successo senza cambiare strumenti e utilizzando i social.

**Relatore: Gian Luca Scazzosi**

**Venerdì 20 febbraio**

**Ore 9.15-10.45**



**EuropAuditorium**

### **Sfide e opportunità: una case history di successo**

Quali sono le chance di un piccolo club indipendente in un mercato altamente competitivo come quello italiano? Quali le principali opportunità di business oggi? Quali tipologie di club sono attualmente possibili? A quali condizioni?

**Relatore: Theo Hendriks**

*Sessione in lingua inglese con traduzione in italiano*

**Ore 15.15-16.30**



**EuropAuditorium**

### **Group Fitness: trend e programmi di successo**

Constance Ruiz spiegherà come formare il proprio staff commerciale affinché sappia valorizzare e vendere un prodotto prezioso come l'esercizio fisico di gruppo assicurando, nel contempo, agli iscritti, risultati tangibili in tempi rapidi.

**Relatore: Constance Ruiz**

*Sessione in lingua inglese con traduzione in italiano*

**Ore 16.45-18.00**

**Sala Italia**

### **Marketing tradizionale VS marketing non convenzionale**

Un seminario di confronto tra esperienze, risultati e proiezioni sull'utilizzo degli strumenti di marketing tradizionale rispetto ai nuovi canali messi a disposizione dal marketing non convenzionale.

**Relatori: operatori del settore**

**Moderatore: Paolo Grosso**

**Sabato 21 febbraio**

**Ore 9.15-10.15**

### **Alla scoperta del Proximity Marketing**

Come trasformare una struttura in un luogo interattivo, dove l'ambiente stesso diventa in grado di inviare consigli o aggiornamenti sui servizi più vicini all'utente, fornire informazioni sulle sue preferenze e inviare offerte e promozioni mirate, basate sul suo profilo e la sua posizione attuale per massimizzarne l'efficacia.

**Relatore: Flavio Piccioni**

*Sessione in comune con il Percorso Manageriale*

**Ore 9.15-10.45**



**Sala Italia**

### **Il web che migliora le vendite!**

A caccia degli strumenti più idonei per acquisire contatti profilati? Vorreste capire come incrementare le vendite del club grazie ai social o al digitale? E poi vorreste anche integrare l'on-line con l'off-line? Preziosi ed Ercolani vi "libereranno" dalla rete per favorirvi in una navigazione efficace!

**Relatori: Luca Ercolani e Carmine Preziosi**

*Sessione in comune con il Percorso Istruttori*

**Ore 11.00-12.15 - Tavola rotonda internazionale**

**EuropAuditorium**

### **Affrontare le sfide e cogliere le opportunità**

**Relatori: Constance Ruiz, Theo Hendriks - Moderatore: Gian Luca Scazzosi**

*Sessione in lingua inglese con traduzione in italiano*

*Sessione in comune con il Percorso Manageriale*



**Ore 11.00-12.15**

**Sala Italia**

### **Speed Presentation Pricing: adattamento del listino prezzi all'evoluzione del mercato**

Tipologie di listino prezzi a confronto, per metterne in luce pro e contro. Differenti case history approfondiranno temi come pricing power, strategie di scontistica e modalità di pagamento.

**Relatori: Andrea Pugno e altri operatori del settore - Coordinatore: Fausto Di Giulio**

**Ore 15.30-16.30**

**Sala Italia**

### **Migliorare e far crescere il proprio business partendo da semplici domande**

**Relatore: Enrico Guerra**

*Sessione in comune con il Percorso Manageriale*

## PERCORSO ACCOGLIENZA

**Giovedì 19 febbraio**

**Ore 12.15-13.15**



**Sala Bianca**

### **Innovare i processi di accoglienza e promozione dei servizi**

La prima esperienza del cliente riguarda l'acquisto, non la vendita. Staff accoglienza e staff commerciale - laddove non coincidano - devono appagare le nuove aspettative del cliente. Ruberto offrirà spunti, strumenti e modelli operativi per innovare servizio, prezzi ed esperienze.

**Relatore: Gerardo Ruberto**

*Sessione in comune con il Percorso Commerciale*

**Ore 14.15-15.45 - Laboratorio**



**Sala Italia**

### **La strategia del club del futuro**

**Relatori: Fabrizio Cotza ed Enrico Giuliani**

*Sessione in comune con il Percorso Manageriale*



Ore 16.45-18.00

### Comunicazione empatica, guida all'ascolto attivo

Marco Meriano, consulente e formatore del settore, approfondirà il tema della relazione professionale con il cliente, avendo cura di individuare gli elementi chiave della comunicazione empatica individuale e organizzata e l'importanza dell'ascolto attivo.

Relatore: Marco Meriano

Sala Azzurra

## PERCORSO AQUATIC MANAGEMENT

Giovedì 19 febbraio

Ore 12.15-13.15



Sala Azzurra

### Una soluzione innovativa per la gestione ottimale delle piscine. L'esperienza del progetto SportE2

Relatore: Marco Arnesano

Vedi pagina 5 del programma ForumPiscine.

Ore 14.30-15.45



Sala Azzurra

### Europa: modelli di "Sportive Business" a confronto

Relatore: Frédéric Maurin Belay - Intervistatori: Andrea Biondi e Alberto Gamba

Vedi pagina 5 del programma ForumPiscine.

Ore 16.45-18.00



Sala Italia

### Si può gestire un centro sportivo senza essere una società senza fine di lucro?

Relatore: Guido Martinelli

Sessione in comune con il Percorso Manageriale, vedi pagina 8 del programma ForumClub.

## PERCORSO ISTRUTTORI

Venerdì 20 febbraio

Ore 9.15-10.45



Sala Azzurra

### La vendita vincente del personal trainer

Il pt "imprenditore di sé stesso"? Tupputi e Martone individueranno le tre capacità fondamentali per gestire un business di questo tipo: comunicazione efficace (analisi dei differenti stili di comunicazione), vendita del valore (differenti stili di vendita) e promozione del proprio brand.

Relatori: Savino Tupputi e Marco Martone

Ore 11.00-12.30

### Il profilo emotivo

Chi gestisce lo staff tecnico può avere a che fare con collaboratori tecnicamente ineccepibili, ma difficilmente gestibili o non allineati sugli obiettivi. Chiunque può diventare tecnicamente bravo, ma non tutti sono degli "uomini squadra". Come individuare i profili emotivi giusti?

Relatori: Paolo Evangelista e Antonio Sacco

Sessione consigliata anche ai club manager

Sala Azzurra

Ore 17.00-18.00

### Functional Training

Oggi il termine functional training spopola nei palinsesti delle palestre, ma quanti conoscono a fondo questo settore in continua evoluzione? Conoscere queste metodologie di lavoro permetterà di far raggiungere ai vostri soci i risultati prefissati e incrementare il fatturato.

Relatore: Amir Lafdaigui



Sala Azzurra

Sabato 21 febbraio

Ore 9.15-10.45



Sala Italia

### Il web che migliora le vendite!

Relatori: Luca Ercolani e Carmine Preziosi

Sessione in comune con il Percorso Commerciale

Ore 11.30-12.30

### La personalizzazione del programma e dell'offerta in piscina

Relatore: Francesco Confalonieri

Sessione in comune con il Percorso Aquatic Management



Sala Azzurra

Venerdì 20 febbraio

Ore 9.15-10.45



Sala Bianca

### Piscina: investimento "sociale" e suo futuro

Relatori: Angelo Gnerre, Massimo Giuliani, Gianni Gross Moderatore: Marco Tornatore

Vedi pagina 5 del programma ForumPiscine.

Ore 15.00-16.30



Sala Italia

### Le convenzioni per le gestioni di centri sportivi di proprietà pubblica

Relatore: Guido Martinelli

Sessione in comune con il Percorso Manageriale, vedi pagina 9 del programma ForumClub.

Sabato 21 febbraio

Ore 11.30-12.30



Sala Azzurra

### La personalizzazione del programma e dell'offerta in piscina

Relatore: Francesco Confalonieri

Sessione in comune con il Percorso Istruttori, vedi pagina 6 del programma ForumPiscine.

Ore 15.15-16.15



Sala Italia

### La crisi del sistema vendite degli impianti natatori: come affrontarla

Relatore: Rossana Prola

Vedi pagina 6 del programma ForumPiscine.

Gli iscritti possono partecipare anche alla/e General Session della/e giornata/e acquistata/e.

## EVENTI OPEN

Il calendario completo degli incontri gratuiti sarà on line nelle prossime settimane

Venerdì 20 febbraio

Ore 11.00-13.00 - Sala Bianca

Una nuova legge per il futuro dello sport dilettantistico  
Convegno nazionale ANIF-Eurowellness



Ore 15.00-17.00 - Sala Bianca

L'evoluzione del modello gestionale del centro fitness e della piscina  
Organizzato da ANIF-Eurowellness e Acquanetwork



# DIFFERENT Strength Conference

L'allenamento della Forza è sempre attuale e in continua innovazione.

In controtendenza con il puro allenamento funzionale, ELAV presenta un evento all'insegna dell'innovazione della metodologia dell'allenamento di questa fondamentale area delle Scienze Motorie.

Verranno presentati risultati di studi e considerazioni oggettive che sfateranno molti falsi miti, proiettando in esclusiva verso il futuro i professionisti dell'allenamento che parteciperanno all'evento.

Verrà allestito un laboratorio con strumentazioni scientifiche all'avanguardia per dimostrazioni dal vivo, a garanzia del massimo apprendimento delle tematiche trattate. Segnaliamo che i posti disponibili sono limitati ... segui il programma aggiornato su [www.elav.eu](http://www.elav.eu) e prenota il tuo posto!



## 21 febbraio

**Ore 9.00 - Accredito dei partecipanti**

**Ore 9.50 - Presentazione dell'evento**

**Ore 10.00 - TAVOLA ROTONDA**

Attuali Tendenze sull'Allenamento della Forza  
(interverranno Preparatori Professionisti ed Esperti)

**Ore 11.00 - Fisica della Forza**

**Ore 11.45 - Fisiologia Moderna della Capacità di Forza nell'Uomo**

**Ore 12.30 - È più importante la Forza Massima o la Forza Funzionale?**

**Ore 13.00 - Lunch break**

**Ore 15.00 - L'equivoco della Fase Eccentrica**

**Ore 15.30 - La Nuova Teoria del Recupero Intraserie di Forza**

**Ore 16.00 - Il Monitoraggio della Forza ... La Nuova Teoria della  $\Sigma$**

**Ore 16.45 - La Repeated Sprint Ability è Forza o Metabolico?**

**Ore 17.15 - Riflessioni Conclusive: Programmazione Moderna dell'Allenamento ... ha senso il Preparatore della Forza?**

**Ore 17.30 - Chiusura lavori**

Gli interventi saranno arricchiti da dimostrazioni scientifiche dal vivo con strumentazioni avanzate di laboratorio.









