

Pour qui ?

Pour les responsables des centres de remise en forme, ou centres aquatiques, ou centres de kinésithérapie en collaboration avec coach sportifs, esthéticiennes, thérapeutes, coach en entreprise ..

Objectifs

Pouvoir établir une stratégie facilement applicable pour optimiser la synergie parmi les différents services offerts, minimiser le risque d'abandon du client, contrôler sa prise en charge pendant la période d'intégration, le rendre amoureux de vos prestations, créer la confiance .

Les plus

Book de formation, vidéos pédagogiques, bonus sur les bons MLN (marketing de réseaux) adaptés au business zen et attestation de formation.

Durée et prix de la formation

2 jours

498€ HTVA par personne

2 personnes par club max

Inscriptions et demandes de prise en charge

(devis, plans de formation) :

CENTRE AZUREA

2, rue père Damien

7700 Mouscron

0032 56 84 68 84

L'inscription est validée par le versement du montant sur le compte:

BE760-630138479-95

avec la communication: nom de la formation + nom + prénom

(au plus tard 3 semaines avant le début de la formation)

PROGRAMME de la FORMATION

Formateurs



Silvia Del Monaco

Fondatrice du concept Zenbox
Éducatrice sportive BEES
Diplômée en Marketing Université BO
Formatrice LESMILLS
Formatrice PLANET AQUA
Directrice Studio PILATES PFT



Willy Hostens

Kinésithérapeute et
Ostéopathe



Dr Olivier Noseda

Chirurgien orthopédique

JOUR 1

9H00 - 9H45: Présentations et organisation du séminaire

9H45 - 10H00 : Exemple d'un système modulaire d'intégration et solutions personnalisées.

10H00 - 10H30 : Modèle "Push" et "Pull", avantages et risques

10H30 - 10H45: Pause-café

10H45 - 11H45 : Erreurs et échecs d'intégration : dispersion informative, mauvaise interprétation, incohérence, influence

11H45-12H30: La stratégie des Pack, la structure

12H30 - 13H15: Pause midi

13H15 - 14H15: Les 10 composantes

14H15-15H00: La structure des Rdv

15H00 - 15H15: Pause-café

15H15 - 15H45: Les 5 step de la mise en place

15H45 -16H45 Step1 : Trouvez les prestations qui ont de la valeur aux yeux des clients !

Echelle des besoins, classification des prestations, êtes-vous sur de proposer les prestations adaptées à votre cible clients ? Avez-vous assez de prestations pour satisfaire les besoins des clients cible ?

16H45-17H00: Conclusion

JOUR 2

9H00 - 9H30: Révision

9H30 - 10H30 : Les small group training (haute intensité et Pilates) et l'aqua training : pourquoi fidélisent ils, quelles typologies introduire dans votre centre et comment, erreurs et faux mythes !

10H30 - 10H45: Pause-café

10H45 - 11H45 : Step 2 : Comment créer vos packs : Start Pack généraliste (Pack My club), Packs à thème spécifiques de tendance : Pack Slim et Newbody (concept Perte de poids : Cure 21, concept de Training Posturale : PFT)

11H45-12H30 : Step 3 : Marquez les Packs, exemples

12H30 - 13H15 : Pause midi

13H15 - 14H15 : Step 4 : Trouvez le personnel adéquat, les profils des coachs, les 5 phases de la synergie et la pyramide inversée pour augmenter les ventes indirectes et annexes

14H15-15H00 : Step 5 La formation des coachs : forces et limites des coachs sportifs

15H00 - 15H15 : Pause-café

15H15 - 15H45 : Analyse de la structure des prestations et analyse des besoins

15H45 -16H45 : Questions et discussion pour le lancement

16H45-17H00 : Conclusion

