



Sviluppo & Consulenza Aziende Italiane Fitness



FORMAZIONE

IL PROGETTO ACADEMY

Le grandi cose in un'azienda non sono mai frutto di una sola persona, ma di un gruppo di persone.

Steve Jobs

L'Academy Scai for fit è un percorso di formazione professionale, teorico ed esperienziale, dedicato ai Consulenti Fitness, ovvero alle figure commerciali che, all'interno dei centri fitness e sportivi, hanno la responsabilità di vendere i pacchetti di abbonamenti e corsi offerti, di rinnovare i contratti ai soci già iscritti, e di generare un flusso sempre crescente di referral, ossia di nuovi clienti che acquistano nel centro grazie ad un sistema di passaparola strutturato da parte dei soci.

I Consulenti Fitness sono dunque le figure chiave di ogni club sportivo, perché il fatturato e la buona gestione dei clienti e della fama del centro dipendono in grande maggioranza da loro.

È dunque indispensabile che i Consulenti Fitness ricevano una formazione performativa, meticolosa e valorizzante, che permetta loro di diventare dei veri professionisti, preparati e addestrati alla vendita, alla fidelizzazione e alla cura del cliente in modo impeccabile.

L'Academy Scai for fit nasce con l'obiettivo di trasferire proprio tutte quelle competenze necessarie a trasformare i tuoi collaboratori in venditori e consulenti motivati, fedeli alla tua azienda, che sanno lavorare con entusiasmo e determinazione in funzione di obiettivi sfidanti, con straordinarie doti di vendita, talento nella fidelizzazione dei clienti e abilità concrete nella generazione costante di referral.

- Aumento delle vendite e del fatturato aziendale
- Aumento della soddisfazione e del benessere percepito dai clienti
- Aumento dell'energia, della motivazione e della fedeltà dei collaboratori
- Aumento della qualità e dell'efficienza dei processi di lavoro

Questi sono solo alcuni dei risultati immediatamente riscontrabili grazie alla partecipazione al percorso Academy.

*Un'organizzazione che impara
è un'organizzazione che sta continuando
ad espandere la sua capacità di crearsi un futuro.
Nel lungo termine le performance migliori
dipendono da una formazione migliore.*

Peter Senge



IL PROGRAMMA

Modulo 1

CONQUISTARE I CLIENTI IN 1 MINUTO

Durante questa prima sessione di corso i partecipanti impareranno quali sono e come sfruttare tutti gli elementi che devono essere messi in campo quando ci troviamo di fronte ad un potenziale cliente per **trasmettere immediatamente un'immagine professionale e di fiducia, e attrarre la tua attenzione** grazie ai principi fondamentali che sono alla base per una comunicazione efficace e persuasiva.

Modulo 2

IL TOUR, OVVERO LA VENDITA DEI SERVIZI FITNESS E SPORTIVI (parte 1 di 2)

In questa prima parte della sessione dedicata al Tour, i partecipanti impareranno innanzitutto quali sono i più gravi errori da evitare durante la trattativa. Successivamente ci focalizzeremo sui pregiudizi e le convinzioni limitanti legate alla gestione dei Tour, per **abbattere ogni possibile ostacolo al raggiungimento dei risultati migliori**. Inizieremo poi a vedere insieme nel dettaglio le fasi del Tour.

Modulo 3

IL TOUR E LA TRATTATIVA VINCENTE (parte 2 di 2)

Nella seconda fase del corso dedicato al Tour completeremo la spiegazione sulle fasi della trattativa, con un **focus particolare al dialogo strategico che porterà il potenziale cliente a ritenere il cambiamento non solo auspicabile ma inevitabile, proprio attraverso l'acquisto dei servizi/abbonamenti del club**.

È prevista una esercitazione pratica/esperienziale del Tour per rendere ancora più efficace la sessione formativa.

Modulo 4

GESTIONE DEL TEMPO E GESTIONE DEL LAVORO

Questa lezione fondamentale insegnerà ai partecipanti **come strutturare la propria agenda di lavoro**, imparando a gestire priorità e urgenze, lavorare rispettando scadenze e obiettivi, e comprendendo soprattutto i principi di una pianificazione efficace del lavoro a seconda della tipologia di clienti (potenziali, iscritti, prospect, referral).



IL PROGRAMMA

Modulo 5

LA CURA DEL CLIENTE:

LA PIÙ POTENTE ARMA DI VENDITA

Questo corso è dedicato specificamente alla **gestione dei clienti iscritti e al programma di cura e fidelizzazione** che ogni consulente dovrebbe adottare per: rendere unica la loro esperienza nel tuo club, assicurarsi la loro fedeltà attraverso i rinnovi, generare una catena di referral con un passaparola strutturato.

Modulo 6

VENDERE AL TELEFONO

In questa sessione i partecipanti impareranno **come trasformare il telefono** (e l'utilizzo di sms) **in uno strumento di vendita mirato e non invasivo**, per strutturare strategie specifiche da utilizzare con consapevolezza rispetto agli obiettivi (upselling, crossselling, rinnovo ecc) e ai Clienti di riferimento (referral, miss, prospect, socio ecc).

Modulo 7

CONOSCI IL TUO SETTORE

Sessione tecnica dedicata ai servizi fitness e ai principi fondamentali del benessere psicofisico. Durante il corso i partecipanti svilupperanno una **maggiore consapevolezza dei processi di allenamento e dei benefici delle singole attività proposte dai centri sportivi**, ma anche le reali motivazioni che spingono i clienti a praticare una attività sportiva. Queste conoscenze sono essenziali per **aumentare la loro professionalità e coerenza durante le trattative di vendita**.

Modulo 8

UN MODO DI ESSERE

In questa fase del percorso si lavorerà sull'identità del consulente fitness che, a tutti gli effetti, è e deve essere percepito come una figura professionale di altissimo valore, che fa la differenza all'interno del centro fitness e soprattutto nei confronti dei clienti e del loro percorso di cambiamento e miglioramento fisico e psicoemotivo. Amare ciò che si fa e riconoscere il proprio contributo è la chiave **per strutturare uno staff di collaboratori fedeli e motivati**.

Modulo 9

IL TRIANGOLO DEL SUCCESSO:

MOTIVAZIONE-OBIETTIVI-CAMBIAMENTO

Questo corso è dedicato a 3 aree imprescindibili per il consulente commerciale, sia per se stesso, sia per gestire in modo impeccabile e indimenticabile i clienti iscritti, ovvero: la capacità di auto-motivarsi e motivare il prossimo; la capacità di formulare e raggiungere gli obiettivi; la capacità di affrontare un cambiamento e abbattere ogni tipo di resistenza. **Padroneggiare queste abilità porta immediatamente un miglioramento tangibile nella propria vita e nei risultati che ci siamo prefissati.**

Modulo 10

EMOZIONI:

IL NOSTRO MIGLIORE ALLEATO

Imparare a riconoscere e a gestire efficacemente le nostre emozioni e gli stati d'animo è tra le competenze più importanti per ogni professionista che lavora a contatto con le persone, perché il nostro umore è il nostro primo biglietto da visita, e può condizionare in positivo e in negativo le relazioni che viviamo e l'ambiente in cui ci troviamo. È per questo che l'Academy ha dedicato un intero modulo a questa straordinaria capacità.



FREQUENZA

I corsi dell'Academy sono distribuiti in questo modo:

- **1 Modulo al mese**
- la **domenica** dalle 09.00 alle 13.00
- **per 10 mesi** (esclusi i mesi di agosto e settembre)

INVESTIMENTO

Un anno di Academy Scaiforfit prevede un investimento di € 2000 + iva.
Con questa quota **sono ammessi un gruppo di 3 partecipanti** della stessa struttura.
Per esigenze numeriche specifiche, verrà formulato un preventivo ad hoc.
Sono previsti pagamenti dilazionati, da concordare e personalizzare direttamente in fase di iscrizione.

BONUS EXTRA E GARANZIE

Offerta n°1

ASSISTENZA E COACHING

Ogni partecipante all'ACADEMY ha diritto a ricevere **1 ora di assistenza e coaching GRATUITA ogni mese per tutta la durata del percorso.**

Il valore di questa offerta è pari a 1000€ per ciascun partecipante.

Offerta n°2

CORSO DI FORMAZIONE DESK in OMAGGIO

Frequentando l'ACADEMY, percorso dedicato specificamente ai consulenti commerciali, il tuo Club riceve in REGALO il **CORSO DI FORMAZIONE agli addetti del DESK.**

Mezza giornata di formazione specifica per il personale della segreteria/accoglienza, del valore di 150€ a partecipante.

Garanzia n° 1

MATERIALE DI STUDIO

Tutto il materiale didattico utilizzato durante le lezioni dell'ACADEMY sarà consegnato GRATUITAMENTE ai partecipanti, come promemoria e come strumento per lo studio e le esercitazioni pratiche in struttura.

Garanzia n° 2

RIFREQUENZA

Ogni partecipante ha diritto di **RIFREQUENTARE GRATUITAMENTE i corsi dell'Academy per i successivi 3 anni**, accertandosi, di volta in volta, della disponibilità di posti in aula.

Il valore di questa garanzia è di oltre € 6000 l'anno, per 3 anni.

*Chi smette di migliorarsi, smette di fare bene.
Il viaggio verso l'eccellenza è un viaggio che non finisce mai.
Alcune persone, però, non muovono mai il primo passo per iniziarlo.*

H. James Harrington

Per conoscere il **Calendario dell'Academy**
e scoprire la **PROMOZIONE AGGIUNTIVA** in corso riservata al tuo Club,
richiedi una **Consulenza Gratuita** con la responsabile della Formazione Scai for fit.
Clicca QUI per contattarla  **Chat on WhatsApp**



Via Cavour, 96 • 00184 • Roma
tel. 06 89829641 • cell. +39 349 336 3473
formazione@scaiforfit.it
www.scaiforfit.it

 **Scaiforfit**
Sviluppo & Consulenza Aziende Italiane Fitness