

SOBOTA

GODZINA	Sala Symphony Online marketing po mistrzowsku	Sala Concerto Zarządzanie po mistrzowsku
9.30-11.00	Wykład generalny: Sukces firmy w obecnym otoczeniu ekonomicznym i finansowym – prof. Witold Orłowski	
11.00-11.15	przerwa	
11.15-12.15	Jak content buduje marki, emocje i sprzedaje? Różne twarze content marketingu – Artur Maciorowski	Zarządzanie przez cele – od czego zacząć i jak wprowadzić proces w organizacji – Katarzyna Pączkowska
12.15-12.30	przerwa	
12.30-13.30	Audyt WWW krok po kroku – jak zoptymalizować serwis WWW, by informował i sprzedawał? – Michał Burda	Cztery twarze szefa – leadership w metodzie VUCA – Paweł Haponiuk
13.30-13.50	questions and answers session	
13.50-14.50	lunch	
14.50-15.50	Działania na Facebooku, które sprzedają usługi Twojej firmy – Daniel Bossy	Sprawdzone metody wpływu na wydajność pracy zespołu – Andrzej Kochanek
15.50-16.05	przerwa	
16.05-17.05	Efektywny digital marketing w służbie branży fitness... i nie tylko – Tomasz Brusik, Andrzej Brandt	Jak rozwiązywać trudne sytuacje z pracownikami – case studies – Tomasz Załas, IPSI
17.05-17.25	questions and answers session	

NIEDZIELA

GODZINA	Sala Symphony Debaty branżowe – nowe rozwiązania dla klubów fitness
10.00-11.15	debata: Polski a europejski rynek fitness. Trendy i prognozy na rok 2019 dla Twojego klubu. Co nas czeka w przyszłym roku? Jakie trendy warto wprowadzać w klubach? Czy to będzie medical fitness, corporate wellness, nowe technologie, czy po prostu nowe rodzaje zajęć? Mikołaj Nawacki, Calypso; Marcus Zimmer, Fit ONE; Hartmut Wolff, Dr. Wolff Prowadzenie: Małgorzata Burdzielowska
11.15-11.45	Wręczenie nagród zwycięzcom Konkursu dla klubów fitness
11.45-13.00	debata: Oferta sprzedaży karnetów w klubach fitness. Jak ją dywersyfikować i tworzyć nowe rozwiązania? W trakcie debaty będą poruszane kwestie korzyści, jakie dają różne rozwiązania sprzedażowe. Czy warto różnicować ofertę ze względu na długość trwania umowy lub profil klienta? Czy każdy klub powinien mieć swój własny model sprzedaży? Robert Machura, Red Fitness; Alexander Wilewski, Total Fitness; Katarzyna Wysocka, Fitness Consulting Prowadzenie: Sebastian Goszcz
13.00-13.30	przerwa
13.30-14.45	debata: Na czym codziennie tracą kluby fitness? Jak optymalnie zarządzać, żeby jak najmniej tracić? Klub fitness to przedsiębiorstwo, w którym jednocześnie odbywa się wiele procesów. Nie da się uniknąć nadmiernych wydatków, za dużych kosztów, a czasami nawet strat. W trakcie debaty poszukamy odpowiedzi na pytanie, jak temu zapobiec. Dariusz Kuskowski, Energy; Michał Gębala, Fit Adept; Mateusz Stypułkowski, Human Fitness Philosophy Prowadzenie: Sebastian Goszcz
14.45-15.15	przerwa
15.15-16.30	debata: Jak skutecznie przywiązać klientów do swojego klubu fitness? Co najlepiej działa? W trakcie debaty poszukamy najskuteczniejszych rozwiązań: nowe strefy w klubie, nowe technologie, rozrywka czy stworzenie miejsca spotkań? A może jeszcze inne rozwiązania? Agnieszka Przychocka, bella LINE; Michał Załuczkowski, Shausha; Maciej Kupis, Fitness World Prowadzenie: Małgorzata Burdzielowska

Wybierasz się w sobotę? Kup bilet.

Cena do 26 października 2018 r.: Prenumeratory: 273 zł + 23 proc. VAT; Pozostali: 325 zł + 23 proc. VAT

Cena po 26 października 2018 r.: Prenumeratory: 305 zł + 23 proc. VAT; Pozostali: 363 zł + 23 proc. VAT

Rabat w wysokości 10 proc. dla więcej niż dwóch osób z klubu