

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	Audyty WWW krok po kroku – jak zoptymalizować serwis WWW, by informował i sprzedawał? – Michał Burda		Wyzwania dzisiejszych szefów – 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 Zalas, 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: Krystian Kempa		
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 Gębała, Fit Adept; Mateusz Stypułkowski, Human Fitness Philosophy Prowadzenie: Małgorzata Burdziełowska			
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 Załuckowski, Shausha; Maciej Kupis, Fitness World; Joanna Zapolska, InBody Poland Prowadzenie: Sebastian Goszcz			

Udział w Kongresie body LIFE:

Bilety – sobota, 24 listopada:

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

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

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

Rejestracja – niedziela, 25 listopada:

Udział w debatach jest zarezerwowany dla profesjonalistów z branży fitness tylko po zarejestrowaniu się. Liczba miejsc ograniczona