

SOBOTA

Sala Symphony

9.30-11.00	Wykład generalny: Sukces firmy w obecnym otoczeniu ekonomicznym i finansowym – prof. Witold Orłowski	
11.00-11.15	przerwa	
GODZINA	Sala Symphony Online marketing po mistrzowsku	Sala Opera Zarządzanie po mistrzowsku
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 – Agnieszka Witkowska
17.05-17.25	questions and answers session*	

NIEDZIELA

Sala Symphony

Debata branżowe – nowe rozwiązania dla klubów fitness

GODZINA	Debata 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; Mateusz Ropka, GYMMANAGER 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; Wiktor Jarek, Fitness for Life Prowadzenie: Małgorzata Burdzielowska	
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 najsukcesowniejzych rozwiązań: nowe strefy w klubie, nowe technologie, rozrywka czy stworzenie miejsca spotkań? A może jeszcze inne rozwiązania? Agnieszka Przychocka, bella LINE; Michał Załuckowski, Shausha; Aleksandra Lisowska, Fitness World; Joanna Zapolska, InBody Poland Prowadzenie: Sebastian Goszcz	

Udział w Kongresie body LIFE:

Rejestracja – niedziela, 25 listopada:

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

*Questions and Answers to czas na pytania do wykładców. Sesje odbywają się po dwóch wykładach i będą dotyczyły zagadnień z poprzedzających je wykładów.