

**Programma Meeting Lifenergy - Milano 11, 12, 13 Novembre 2011**

		<b>Percorso Gestionale 1</b>	<b>Percorso Gestionale 2</b>	<b>Percorso Gestionale 3</b>	<b>Percorso Commerciale</b>	<b>Percorso Istruttori</b>				
<b>Venerdi</b>	09,00	<b>Registrazioni</b>								
	09,30	<b>Apertura e presentazione dello staff</b>								
	10,00 - 11,30	La normativa fiscale per gli operatori del fitness <i>A cura della Dott.ssa Beatrice Masserini ed Alexandra Popa</i>	Ricostruire il team di lavoro, analisi della disfunzione di gruppo e delle soluzioni. Evoluzione del team, costruzione della Leadership personale in funzione del gruppo.  <i>A cura del Dott. Alessandro Roberti</i>	Come organizzare la struttura del Club  <i>A cura del Dott. Shawn Stewart</i>	Reception: la gestione dei momenti di crisi <i>A cura della Dott.ssa Antonella Rolli</i>	PROCEDURE E PROCESSI PER LA FIDELIZZAZIONE EFFETTUATA DAGLI ISTRUTTORI: Un metodo pratico ed infallibile per organizzare la sala attrezzi secondo le più attuali modalita' di gestione. La fidelizzazione e' sviluppata solo dagli istruttori. Come sviluppare competenze di fidelizzazione e capacità comunicative per garantirsi il 100 % di fidelizzazione.  <i>A cura della Dott.ssa Daniela Volpe</i>				
	12,00 - 13,00	Kit Lifenergy: Piano annuale delle promozioni <i>A cura della Dott.ssa Antonella Rolli</i>			Come ottimizzare la propria produzione nel periodo natalizio <i>A cura del Dott. Alex Fenaroli</i>					
	14,30 - 16,00	Le agevolazioni fiscali nelle associazioni e società sportive dilettantistiche: le ultime novità legislative <i>A cura della Dott.ssa Beatrice Masserini</i>			"Express Line" system: sistema finalizzato alla fidelizzazione del cliente  <i>A cura del Dott. Shawn Stewart</i>		Organizzare l'Open Day natalizio <i>A cura del Dott. Manuel Salvi</i>			
	16,30 - 16,45	INGENICO: la tecnologia abilitante ai servizi del mondo fitness			Il decalogo dell'accoglienza  <i>A cura del Dott. Alex Fenaroli</i>					
	16,45 - 18,00	Kit Lifenergy: Come organizzare un evento o un open day <i>A cura del Dott. Manuel Salvi</i>								
<b>Backstage e risultato Laboratorio</b>										
<b>CENA DI GALA LIFENERGY</b>										
<b>Sabato</b>	09,30 - 10,15	Presentazione del Laboratorio: Gospel e musica per fare Team Building. <i>A cura del Dott. Manfredi Trugenbergger e del Dott. Alessandro Roberti</i>	Direttamente da <a href="http://www.meetthemediaguru.com">www.meetthemediaguru.com</a> , la Guru Maria Grazia Mattei presenta: Gli scenari dei nuovi media e programmi di comunicazione  <i>A cura della Dott.ssa Maria Grazia Mattei</i>	Pianificazione strategica per i titolari di Club e General Manager  <i>A cura del Dott. Joe Cirulli</i>	Tecniche di vendita  <i>A cura del Dott. Luca perini</i>	Massimizzare i guadagni dei Personal Trainer  <i>A cura del Dott. Steve Jack</i>				
	10,15 - 10,30	VENTURA: servizi travel al mondo del fitness								
	10,30 - 11,30	Strategie di Pricing, come posizionarsi sul mercato <i>A cura della Dott.ssa Daniela Volpe</i>								
	11,30 - 13,00	Kit Lifenergy Fidelizzazione: Un metodo efficace <i>A cura del Dott. Marco Magnani</i>					Come guadagnare con i programmi nutrizionali <i>A cura del Dott. Steve Jack</i>			
	14,30 - 14,45	PANATTA SPORT: il valore di una storia trentennale.					Un'esperienza Multimediale ed Emozionale direttamente in WiFi con i vostri Pc  <i>A cura della Dott.ssa Maria Grazia Mattei</i>	HANTAREX: cos'è un digital signage network	Fidelizzazione e Utilizzo delle leve di Marketing <i>A cura del Dott. Shawn Stewart</i>	Sviluppo di piccoli circuiti di allenamento per gruppi <i>A cura del Dott. Steve Jack</i>
	14,45 - 16,00	Verifiche ed accertamenti fiscali nelle associazioni e società sportive dilettantistiche: violazioni ed irregolarità  <i>A cura di un Funzionario dell'Amministrazione Fiscale</i>								
	16,30 - 18,00	Tavola Rotonda: domande e risposte tra Shawn Stewart e Joe Cirulli <i>A cura del Dott. Joe Cirulli e il Dott. Shawn Stewart</i>								
20,00	<b>Backstage e risultato Laboratorio</b>									
21,00	<b>CENA DI GALA LIFENERGY</b>									
<b>Domenica</b>	10,00 - 11,00		Gestire il contenzioso <i>A cura dell' Avv. Franco Muratori</i>	Come diventare un Leader performante <i>A cura del Dott. Joe Cirulli</i>	Sviluppare la capacità di ottenere informazioni complete dai Cluber. PNL ed allenamento delle proprie abilità per una vendita eccellente.  <i>A cura della Dott.ssa Monica Nava</i>	Allenamento posturale  <i>A cura del Dott. Luca Perini</i>				
	11,00 - 12,30	Case Histories, presentazione di un successo preannunciato nel Meeting 2010 <i>A cura della Dott.ssa Daniela Volpe</i>		Sviluppare le abilità dello staff per un club di successo <i>A cura del Dott. Steve Jack</i>						
	12,30 - 13,00	Gestionale T-Well: Business Engineering, le ultime frontiere del software gestionale <i>a cura del dott. Matteo Santoro</i>		Focalizzare l'attenzione sui meeting e riunioni aziendali per ottimizzare i risultati <i>A cura del Dott. Joe Cirulli</i>						
	14,30 - 16,00		Kit Lifenergy: La vendita dei pacchetti corporate <i>A cura del Dott. Adriano Guizzetti</i>				Sviluppo di programmi di fidelizzazione <i>A cura del Dott. Steve Jack</i>	To Be a Coaching: Competenze per guidare i clienti al benessere  <i>A cura del Dott. Massimo Lastella</i>		
	16,30 - 18,00	Kit Lifenergy: La gestione del Club attraverso la Raccolta Referral <i>A cura del Dott. Alex Fenaroli</i>								