



מטרת הקורס :



הקניית כלים ומיומנויות לניהול עסק בתחומי הבריאות, הכושר והספורט.

אוכלוסיית היעד :



מנהלי מועדוני כושר או סטודיואים, מנהלי מרכזי ספורט, מנהלי ביניים (סגנים, מנהלים מקצועיים, מנהלי מכירות ושירות), מאמנים אישיים ובעלי עסקים עצמאיים, אנשי כושר ותנועה שמעוניינים להגדיל את הכנסתם.

מיקום ומועדים :



ימי רביעי, 10:00-15:00 , 7 מפגשים , סה"כ 35 שעות.
בית הועד האולימפי, הדר יוסף, רחוב שטרית 6, תל אביב.
חניה חופשית, ניתן להגיע ברכבת.



לפרטים נוספים והרשמה: משרד
רישום – 03-9107475 שלוחה 4

או לרכזת הקורס אליה גורן בנייד:
054-228-8640





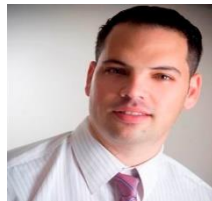
<p>מפגש מספר 2 : שיווק לתחומי הכושר והספורט</p> <ul style="list-style-type: none"> מהו שיווק? על מיתוג ופרסום מה הם יחסי ציבור וכיצד ליצור אותם אלו מדיות שיווקיות קיימות? בניית אסטרטגיה שיווקית שיווק דיגיטלי באינטרנט רשתות חברתיות פייסבוק ואינסטגרם קידום אורגני וקידום ממומן 	<p>מפגש מספר 1 : עקרונות בסיסיים בניהול</p> <ul style="list-style-type: none"> היכרות ותיאום ציפיות סקירת תעשיית הכושר בעולם ובישראל ניהול עסק - מה זה אומר? תכונות אופי של מנהל היכן מתחילים? שלבים בפתיחת עסק עקרונות בבדיקת היתכנות עקרונות להכנת תוכנית עסקית עקרונות להכנת תוכנית שיווק ומכירות עקרונות להכנת תוכנית פיננסית
<p>מפגש מספר 4 : תרגול וסימולציות של מכירות</p> <ul style="list-style-type: none"> התנהלות על פי שיטה - מתודולוגיה למכירות מיומנויות מכירה בטלפון מיומנויות מכירה בפגישה פרונטלית שירות ושימור לקוחות - חידושי מני סימולציות תרגול 	<p>מפגש מספר 3 : מכירות וניהול המכירות</p> <ul style="list-style-type: none"> הצבת יעדים - כיצד עושים זאת? הכנת תחזית מכירות ותוכנית מכירות כיצד מתרגמים יעדים לפעולות? בחירת מסלולי הצטרפות וסוגי מנוי + תמחור תכנון סביבת המכירה מה נדרש מאנשי מכירות? 10 הטעויות השכיחות של אנשי מכירות שבירת המחסומים של אנשי מכירות 10 תכונות של אנשי המכירות הטובים ביותר
<p>מפגש מספר 6 : התנהלות כלכלית נכונה</p> <ul style="list-style-type: none"> מדדי בקרה פיננסיים בניהול עסק בכושר מה ההבדל בין תקבול לתזרים ניהול העסק על פי סטטיסטיקות מה ההבדל בין השקעה להוצאה מרכזי רווח נוספים בעסק עקרונות במימון וגיוס כספים כיצד להתנהל עם בנקים דוחות פיננסיים, ניהול תזרים מזומנים רווח והפסד 	<p>מפגש מספר 5 : כלים לניהול סטודיו</p> <ul style="list-style-type: none"> חשיבות הפעילות הקבוצתית ויתרונותיה למועדון. עקרונות בהקמת סטודיו מצליח. 8 עקרונות בניהול ושיווק פעילויות קבוצתיות בניית מערכת שעות ועדכונה לשיפור התוצאות. גיוס כוכבים, חיבורם למועדון ושיפור התוצאות שלהם במילוי השיעור. שיפור מתמיד של החוויה למתאמנים ולמתאמנים ליצירת ריווח לכולם.
<p>מפגש מספר 7 : ניהול המשאב האנושי ודיני משפט</p> <ul style="list-style-type: none"> כיצד מגייסים עובדים? איך מגייסים את האנשים הנכונים? תהליכי קליטה וחפיפה אפקטיביים הנעת עובדים, הובלה לאורך זמן דיני עבודה, דיני חוזים תקדימים משפטיים בענף הכושר סיכום הקורס, תוכנית עבודה להמשך 	





שרון דנון - רכז הקורס

המייסד והבעלים של חברת הייעוץ וההשמה fitness jobs בוגר BA במנהל עסקים, בעל ניסיון רב בהקמה וניהול של מרכזי ספורט וכושר, יועץ ומלווה מנהלים, לפני הכל ספורטאי לשעבר, מאמן כושר מוסמך ומדריך ספינינג.



אלעד הדר - פיתוח מנהלים

המייסד והבעלים של חברת הייעוץ העסקי הגדולה בארץ success. הקים את הקניון העסקי הראשון בישראל. אלעד התחיל את דרכו כילד שעזב בית ספר בגיל 16.5 ופתח את העסק הראשון שלו בגיל 17, כיום אלעד חולש על אימפרייה של 3 סניפים בארץ, 15 בעולם, מכללה ללימודי ניהול וקניון לעסקים במרכז תל אביב בן 7 קומות.



רון תמרי - מכירות וניהול מכירות

יועץ עסקי לתכנון, הקמה, שדרוג וניהול מועדוני כושר ועסקים בענף מעל 30 שנות ניסיון, 30000 משתתפי הכושר בישראל ובחו"ל. סמינרים, 300 לקוחות בענף הכושר. מרצה לניהול בספורט במכללה האקדמית אונו. לשעבר מרצה לאסטרטגיה באוניברסיטת "דרבי". לשעבר מנהל מועדוני כושר מסחריים.



שירי מזור - מיומנויות מכירה

יועצת ומאמנת מכירות לעסקים קטנים בתחום האימון, הטיפול והייעוץ. בעלת ניסיון רב שנים בהדרכת מכירות המבוססת על מקצועות משפרי חיים.



יורם אילת - ניהול סטודיו

הבעלים של מועדוני friendsfit ומייסד רשת מועדוני הכושר GO-ACTIVE הנציג בישראל של שיטת לס מילס העולמית עם 19,000 מועדונים ב 105 מדינות בעולם.



בני גוז - התנהלות פיננסית

בוגר ניהול וייעוץ ארגוני מאוניברסיטת דאלאס טקסס ארה"ב, מורה לחינוך גופני בוגר וינגייט מאמן בכיר. מייסד מועדון הבריאות והכושר הראשון בישראל, ממובילי ענף מועדוני הבריאות והכושר בישראל עם מעל 40 שנות ניסיון בענף. בעלים, מנהל, יועץ לכלל סוגי המועדונים והפעילויות. התמחות בהקמה, בהפעלה וניהול מועדוני בריאות, חדרי כושר וקאנטרי קלאבים.

לפרטים נוספים והרשמה: משרד
רישום – 03-9107475 שלוחה 4

או לרכזת הקורס אליה גורן בנייד:

054-228-8640





זוהר ממן - מימון וחשבונאות
רואה חשבון, מנהל יחידת ביקורת לעסקים קטנים ובינוניים בפירמת הייעוץ העסקי הבינלאומית BDO.
מרצה בכיר בתחום המימון והפיננסים.



אורית משאל קטן - משאבי אנוש
תואר ראשון בפסיכולוגיה, אחראית תחום השמה יועצת גיוס בכירים ב Jobs Fitness גיוס והשמה לתחום הכושר והספורט. בעלת ניסיון רב שנים בתחום של גיוס, מיון, הדרכה והכשרה. לשעבר מנהלת משאבי אנוש של רשת מועדוני הכושר GO-ACTIVE.



עמוס טיין עו"ד ונוטריון - דיני עבודה וחוזים
בעלים של טיין משרד עורכי דין ונוטריון העוסק בהוצאה לפועל וליטיגציה.



זיו רובינזון - מיתוג, פרסום ויחסי ציבור
מפיק אירועי הספורט הגדולים ביותר בישראל, סמנכ"ל השיווק לשעבר של רשת גו אקטיב.
ניסיון של 20 שנה בתחום הפרסום ויחסי הציבור.

לפרטים נוספים והרשמה: משרד
רישום – 03-9107475 שלוחה 4

או לרכזת הקורס אליה גורן בנייד:



054-228-8640



הציון הממוצע למידת שביעות הרצון מהקורס

(בסולם של בין 1 ל 10)

9.4

הציון הממוצע לאיכות המרצים בקורס

(בסולם של בין 1 ל 10)

9.4

הציון הממוצע לרלוונטיות התכנים בקורס להצלחת העסק

(בסולם של בין 1 ל 10)

9.3

- ✓ "אני מרגישה שעשיתם לי סדר מחשבתי בכל הנוגע לתפקיד שלי בתחום הכושר, כלים לניהול/הנהגת הצוות שלי, דוגמאות טובות מעולם השיווק הדיגיטלי, תובנות לגבי שיווק בתחום שלנו, שינוי דרך החשיבה על עולם המכירות".
- ✓ "מילה טובה ברמה האישית יותר - אתם עושים עבודה נפלאה! מנוהל באופן מקצועי, נגיש ויסודי. מאד מרוצה!"
- ✓ "תמיד טוב להיזכר בדברים ששמענו פעם אבל אנחנו לא מיישמים היום. נושא השיווק הדיגיטלי היה מעניין מאוד!"
- ✓ "נושא כוח האדם היה מעניין מאוד. התחלתי לבצע תהליך מסודר של משוב במועדון ולמדתי המון על העובדים שלי. ממליצה!"
- ✓ "למדתי לנהל את הלידים הנכנסים. הבנתי כמה כסף הפסדתי עד עכשיו מזה שלא עשיתי זאת נכון".
- ✓ "המון כלים לשיווק ומכירה. בדיוק הנקודה החלשה אצלי".
- ✓ "המרצים עד כה היו מעולים ממש! כיף ללמוד".

לפרטים נוספים והרשמה:

התקשרו 054-228-8640

