

4 ta Edición: Formación Integral para Gerenciar Gimnasios y Clubes

Modalidad Online y Libre (Se pueden conectar en el momento de la clase o ver luego la grabación)

- Inicio 29/4
- Cursada: Jueves de 14 a 16 hs
- Temas a tratar: Plan estratégico, Ventas, Clientes, Liderazgo, Managment, Equipo, Administración Finanzas, Marketing Digital, Redes Sociales..
- Este curso está dirigido a: Todos aquellos interesados en adquirir conocimientos, habilidades y herramientas para gerenciar gimnasios y/o clubes: dueños, gerentes, coordinadores, profesores, instructores en gimnasios/clubes.
- Lugar de Cursada: Vía Zoom
- Dictantes a cargo del curso: Rubén González y Hernán Fernández Vila.
- Se entrega Certificado de Asistencia

Aranceles:

El arancel incluye Material Digital.

Te ofrecemos las siguientes opciones:

Clientes

- 1 Pago \$16000
- 2 Pagos \$10000
- 12 pagos de \$2000

No Clientes

- 1 Pago de \$19200
- 2 Pagos \$ 12000
- 12 pagos \$ 2400

EL PROGRAMA

- 1. MARKETING & VENTAS.** Diseño de planes comerciales. Cómo establecer precios? Precio vs. Valor. Cómo formar equipos productivos en ventas dentro de la estructura del gimnasio? Venta transaccional vs. Venta consultiva. Informar o vender? Pasos de la venta. Seguimiento de prospectos. Cómo remunerar al equipo de ventas? Cómo gestionar los canales de venta? Tablero de control de ventas. Herramientas de la Venta. Segmentación de clientes. Implementación de carpeta de venta: Indicadores de venta. Uso de bases de datos. Planilla diaria de vendedores. Uso de los perfiles de ventas para aumentar la tasa de conversión. Comportamientos obligatorios que permitan aumentar el tráfico.

- 2. ATENCIÓN AL CLIENTE.** Cliente: Quién es? Qué busca? Con quién compito? Desarrollo, implementación y monitoreo del servicio centrado en el cliente. Adaptación de las actividades y grilla a los distintos tipos de cliente. Cómo conocer y medir la satisfacción del cliente? Herramientas para gestionarla. Acciones que afectan la satisfacción. Eliminación y Minimización. Alineación del equipo con foco en el cliente. Procesos y controles. Experiencia del cliente: Momentos de la verdad. Fidelización y Retención: Significados y acciones a seguir. Bajas: Acciones preventivas. Razones. Gestión de las bajas. Control, gestión, mantenimiento.

- 3. MANAGEMENT & LIDERAZGO.** Liderazgo: Qué habilidades sociogerenciales necesito incorporar? Manejo del tiempo. Reuniones efectivas. Manejo y resolución de conflictos. Mecanismos de feedback y desarrollo de los colaboradores. Comunicación efectiva. Motivar e inspirar. Equipos: Selección y formación de equipos. Gestión por resultados: Cómo medir la gestión del equipo y de mi área? Diseño y análisis de indicadores. Coaching: Capacitación, acompañamiento, seguimiento y evolución del equipo de trabajo y sus tareas. Establecimiento de metas y objetivos. Implementación de proyectos: Equipos, proceso e informe de seguimiento.

- 3. GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS.** Visión estratégica de los Recursos Humanos. Modelos de selección de personal. Modalidades de Contratación. Vacaciones y Licencias. Esquemas de beneficios. Desarrollo del plan de carrera de las personas/Detección de talentos. Descripciones de puestos. Evaluaciones de desempeño. Clima laboral. Esquema de remuneraciones. Liquidación y control de sueldos y honorarios.

- 4. ESTRATEGIA, ADMINISTRACIÓN & FINANZAS.** Conceptos Estratégicos. Para qué armo un negocio? Qué producto/servicio quiero vender? Diversos tipos de segmentación de clientes. Cómo lo voy a implementar y gestionar? Cómo alinear procesos y personas con la estrategia? Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas de mi negocio. Misión, Visión y Valores. Cómo gestionar mi negocio? Determinación de indicadores clave. Armado de tablero de control. Nociones Contables: Caja diaria. Ventas. Ingresos. Gastos. Inversiones. Rentabilidad. Utilidad. Impuestos. Costos laborales. Diseño y Control presupuestario. Habilitaciones. Seguridad en el gimnasio. Determinación de Indicadores de gestión y análisis de los mismos. Ventas largas vs mes a mes. Efectivo vs Tarjetas. Valor en el tiempo del dinero. Descuentos. Cuotas. Retorno de la inversión.

Cualquier consulta estamos a tu disposición!

RG Consulting Group