

MSX Marketing News

Gennaio 2008



9th International
CONGRESS & TRADE SHOW
for Fitness, Wellness and Aquatic Clubs

Forum IL NUOVO CLUB Congress & Trade Show 2008

Alla 9° edizione del Forum IL NUOVO CLUB Congress & Trade Show 2008 di Verona (22 – 24 febbraio 2008), MSX Marketing sarà presente allo stand n° A37. Saremo lieti di illustrarvi i nostri servizi e raccontarvi i successi che abbiamo raggiunto nell'ultimo anno, grazie soprattutto ai nostri clienti!

Inoltre, vi ricordiamo che Roberto Tiby terrà ben 2 sessioni:

- **Sabato 23/2/2008 – dalle 9,30 alle 10,45 – “Conquistare nuovi clienti: come, dove, quando e perché...”**
- **Domenica 24/2/2008 – dalle 9,30 alle 10,45 – “Da istruttore a imprenditore: nuove professionalità e nuove prospettive per chi lavora nel mondo del Fitness”**

Per ulteriori informazioni (e iscrizioni) relative al Forum 2008: www.ncforum.com. E' sempre valido il consiglio che vi abbiamo già suggerito nella scorsa edizione della newsletter: affrettatevi ad iscrivervi!



Finalmente pronto l'iperlibro di Roberto Tiby “Customer Relationship Management - Come gestire in modo efficace le relazioni con i clienti”

Il nuovo prodotto editoriale di Roberto Tiby, in collaborazione con la Casa Editrice il Campo, è finalmente pronto. L'iperlibro intitolato **“Customer Relationship Management - Come gestire in modo efficace le relazioni con i clienti”** è un DVD ricchissimo di contenuti audio-video (6 ore di videoregistrazione) e testi (più di 200 slide stampabili), proposti in un formato assolutamente innovativo e universalmente accessibile.

Diversamente da quanto annunciato nella scorsa edizione della newsletter, l'iperlibro verrà presentato ufficialmente al Forum IL NUOVO CLUB Congress & Trade Show 2008 nella giornata di **sabato 23 febbraio** alle ore 10,45, subito dopo la conferenza di Roberto.

Il prezzo è di **39 €**, ma in occasione della presentazione al Forum verrà proposto il prezzo-lancio di **29 €**. Chi fosse interessato a prenotare delle copie può contattare direttamente noi o la casa Editrice il Campo su www.fitnesstrend.com.



Master in “Organizzazione e Sociologia dello Sport – Management e Gestione dello Sport” – Università degli Studi di Milano Bicocca

A partire dal 25 gennaio Roberto Tiby parteciperà in qualità di docente al 6° Master in **“Organizzazione e Sociologia dello Sport – Management e Gestione dello Sport”** organizzato dalla Facoltà di Sociologia dell'Università degli Studi di Milano Bicocca.

L'obiettivo del Master è quello di mettere i partecipanti in grado di rispondere in modo adeguato, con competenza manageriale, alle esigenze di nuove professionalità progettuali e relazionali per le organizzazioni sportive e per le imprese del mondo sportivo.

Affiancato da esperti del mondo accademico, sportivo e giuridico italiano, Roberto terrà lezioni nell'area denominata **“L'economia dello Sport: il Management delle Organizzazioni e degli Eventi”**.

MSX Marketing News

Gennaio 2008



Master Executive Part Time in Wellness Management – PST BIC

A partire dal 12 aprile, Roberto e Maurizio saranno chiamati a partecipare in qualità di docenti al “**Master Executive Part Time in Wellness Management**” organizzato dal Polo Scientifico e Tecnologico - Business Innovation Center di Livorno.

Il Master consente, a coloro che già operano nel mondo del wellness ed a coloro che intendono intraprendere un'attività imprenditoriale o consulenziale nel settore, di acquisire strumenti e tecniche efficaci per supportare le fasi di start-up o di gestione di un centro fitness e wellness tramite:

- **l'acquisizione di capacità di analisi, di pianificazione e organizzazione** di un centro wellness
- **la qualificazione e valorizzazione delle capacità manageriali** per il controllo della gestione del centro e della qualità dei servizi offerti
- **l'acquisizione di metodologie e strumenti operativi** applicabili nella programmazione di piani ed azioni di marketing e nella gestione del CRM.

Per informazioni: www.pstbic.livorno.it - m.buratti@pstbic.livorno.it



Corsi di Vendita di I° e II° Livello per consulenti di Fitness Club

Dopo il Corso di Vendita di I° Livello, MSX Marketing ha ultimato anche la realizzazione del programma del **Corso di Vendita di II° Livello per venditori e venditrici di Fitness Club**. In sintesi, i due corsi affrontano le seguenti tematiche:

Corso di I° Livello:

- **l'evoluzione del Fitness**
- **i processi di Front-End** (con un Focus specifico sui processi di vendita)
- **formazione pratica** (con la tecnica del Role Playing) sui cinque assiomi della comunicazione

Corso di II° Livello:

- **le tecniche per la scoperta del cliente** (con esercitazioni pratiche)
- **le tecniche per gestire la trattativa e la chiusura** (con esercitazioni pratiche)
- **gli strumenti di supporto alla comunicazione** per favorire la chiusura.

Le prenotazioni sono aperte. I corsi si svolgono presso la sede di MSX Marketing, il costo è di **280 € persona per il I° livello** e di **500 € persona per il I° e II° livello**. Le date sono indicativamente tutti i secondi week-end di ogni mese. E' anche possibile, per chi lo richiedesse, organizzare dei **corsi in house** presso la sede di un Club secondo modalità, tempi e prezzi da concordare. Per informazioni contattare direttamente MSX Marketing.

È tutto per questo mese, ci aggiorniamo a febbraio.

A presto!