

MSX Marketing News

Febbraio 2008



MSX MARKETING al Forum IL NUOVO CLUB Congress & Trade Show 2008: grande successo!!!

Come ormai da qualche anno a sta parte, **MSX Marketing** è stata presente con un suo stand nell'area espositiva del Forum IL NUOVO CLUB Congress & Trade Show 2008, che si è tenuto a Verona il 22 – 24 febbraio u.s. Ci ha fatto piacere ricevere molti nostri clienti e tanti, tanti volti nuovi che, per semplice curiosità o perché hanno seguito la **conferenza di Roberto Tiby** tenutasi sabato nella stessa manifestazione, si sono fermati a fare due chiacchiere con noi.

Nonostante da ovunque arrivino “*rumors*” di crisi nel settore del fitness, ci fa piacere constatare una volta di più che gli imprenditori sono sempre alla ricerca di **professionalità** e di **consulenza di qualità**.

Per questo motivo, nelle prossime settimane saremo impegnati nel visitare in **tutta Italia** chi si è dimostrato interessato ai nostri servizi e al nostro modo di intendere la consulenza, come supporto alla vostra crescita imprenditoriale in ogni senso. Ci attendono oltre 20 visite ad altrettanti centri.

Grazie a tutti!



Tutto esaurito! La sessione di Roberto Tiby si conferma uno dei punti di attrazione principali del Forum IL NUOVO CLUB!

Come tutti gli anni, anche quest'anno c'erano solo posti in piedi per la sessione di Roberto nell'ambito dell'area Congress del Forum IL NUOVO CLUB dal titolo “**Conquistare nuovi clienti: come, dove, quando e ... perché?**”, tenutasi nella giornata di sabato 23 u.s.

Roberto ha impostato la sessione affinché risultasse **dinamica** e **interattiva**, **divertente** e allo stesso tempo **concreta**, in modo da poter trasferire con facilità e immediatezza **concetti e spunti di riflessione** riguardanti l'acquisizione di nuovi clienti nei fitness club che potessero venire applicati e utilizzati da tutti una volta tornati a casa. Ci è riuscito alla grande, e chi ha seguito anche altre sessioni non può non ammettere che in questo Roberto non teme confronti.

Roberto è riuscito a mantenere anche un altro proposito: premiare quei partecipanti che, intervenendo nel corso della sessione, avessero risposto correttamente alle domande che poneva. I premi in palio sono stati i due libri di Roberto e il suo nuovissimo **Iperlibro sul CRM** (presentato ufficialmente in coda alla sessione) e, se proprio dobbiamo rammaricarci di qualcosa, forse dovevamo portare qualche copia in più, perché i partecipanti da premiare si sono rivelati più di quanto ci aspettassimo, e sempre più preparati.

La presentazione è disponibile su www.msxmarketing.com, sito dal quale potrete scaricarla liberamente una volta effettuata la registrazione gratuita.

Grazie di cuore a tutti, e arrivederci al 2009.

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

In coda alla sessione di Roberto di sabato 23 u.s. al Forum IL NUOVO CLUB, si è svolta la presentazione ufficiale dell'**Iperlibro “Customer**

MSX Marketing News

Febbraio 2008



Relationship Management – Come gestire in modo efficace le relazioni con i clienti”, edito da Il Campo. Con la sala gremita e alla presenza dello staff editoriale al completo, ripercorrendo brevemente la sua collaborazione con la casa editrice il Campo, Roberto ha esposto i contenuti dell’innovativo prodotto editoriale: **200 slide** stampabili e consultabili in contemporanea ad **oltre 6 ore di audio-video, esercitazioni e numerosi contenuti extra**, il tutto confezionato in un DVD nel formato universale del PDF.

L’iperlibro è il frutto, oltre che dei 15 anni di attività di Roberto nel settore del fitness, del seminario all-day tenutosi nell’edizione 2007 del Forum. Visto che in quell’occasione i posti disponibili furono circa 60, che sia stato anche questo (oltre all’eccezionale rapporto qualità-prezzo del prodotto e alla competenza dell’autore) a favorire la vendita praticamente immediata di **oltre 150 copie** dell’iperlibro?

Chi volesse informazioni sull’iperlibro può visitare il sito www.fitnesstrend.com o rivolgersi direttamente a MSX Marketing.



Master Executive Part Time in Wellness Management – PST BIC: le iscrizioni sono aperte

A partire dal 12 aprile, Roberto, Maurizio e altri esperti del settore fitness in vari ambiti 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.

Le iscrizioni sono aperte! Su www.pstbic.livorno.it e www.msxmarketing.com è disponibile la **brochure del master**. Per ulteriori informazioni sulle modalità di partecipazione e costi del master, vi rimandiamo al sito del PST – BIC e al contatto di riferimento m.buratti@pstbic.livorno.it



Roma, 5 e 6 aprile 2008: Corso di Vendita di I° Livello per consulenti di Fitness Club

MSX Marketing organizza **Corsi di Vendita e Comunicazione** (di I° e II° livello) per consulenti di fitness club. In sintesi, i corsi sviluppano tematiche che, partendo dall’**evoluzione del mondo del fitness**, toccano i **processi di front-end** e di **vendita**, la **comunicazione**, le **tecniche per scoprire il cliente e gestire la trattativa e la chiusura**, gli **strumenti a supporto della comunicazione**, il tutto coadiuvato da esercitazione pratiche sviluppate con la tecnica del **role playing**. Lo speaker è **Roberto Tiby**.

Inoltre è possibile organizzare dei **corsi in house** presso la sede di un club secondo modalità, tempi e prezzi da concordare.

Il prossimo appuntamento è fissato a **Roma**, allo [Sheraton Golf Hotel](http://www.sheraton.com), per il **5 e 6 aprile** p.v. Per informazioni contattare direttamente MSX Marketing.

È tutto per questo mese, ci aggiorniamo a marzo.

A presto!