



CORSO

MARKETING E ASPETTI COMMERCIALI



INTRODUZIONE

- Introduzione
- Come funziona il corso

MODULO 01 DEFINIZIONE DEL TEAM

- Perché è essenziale un team dedicato a bambini e ragazzi
- Il ruolo del titolare / sales manager: visione strategica e investimenti
- Il ruolo della receptionist / sales manager: comunicazione e supporto alla vendita
- Il ruolo degli istruttori: affidabilità, formazione, relazione con i genitori
- Coordinamento interno: orari, riunioni, obiettivi condivisi

MODULO 02 DEFINIZIONE DEI SERVIZI DA OFFRIRE

- Definizione dei servizi
- Offerte complementari
- Prezzi e modalità di pagamento

MODULO 03

COMUNICAZIONE EFFICACE

- Comunicazione efficace
- Comunicazione con i genitori: benefici, sicurezza, divertimento, formazione
- Comunicazione interna al centro: coinvolgere tutti

MODULO 04

ACQUISIZIONE E SVILUPPO

- Iniziative interne: acquisizione e sviluppo
- Coinvolgere i figli dei clienti interni
- Open day step 1: come organizzarlo
- Open day step 2: quando organizzarlo
- Open day step 3: come gestire la giornata
- Open day step 4: cosa fare dopo
- Consigli per un open day di successo
- Settimane di prova
- Mini eventi
- Incentivi e promozioni per famiglie
- Elaborare un piano annuale per le iniziative interne
- Allestimenti Interni per palestre