è un progetto
IL NUOVO CLUB magazine

FORUMCLUB

15th Expo and International Congress
for Fitness, Wellness & Aquatic Clubs

FORUM CONGRESS PROGRAMMA 2014

20-21-22 febbraio 2014
Fiera di Bologna

www.forumclub.it

aggiornato a dicembre 2013

Top sponsor

TECHNOGYM The Wellness Company

VIP Center

In collaborazione con

Bologna Fiere

FORUMCLUB

15th Expo and International Congress
for Fitness, Wellness & Aquatic Clubs

Per festeggiare al meglio i suoi primi 15 anni, **ForumClub** si regala una location tutta nuova: in programma **dal 20 al 22 febbraio 2014**, il **Congresso internazionale** per manager, istruttori e operatori del settore si terrà all'interno del **Palazzo dei Congressi** mentre l'**area espositiva** sarà ospitata dal più grande **padiglione 19**.

IL CONGRESSO (ingresso a pagamento)

Formazione e aggiornamento personalizzati grazie a percorsi specifici, pensati per le diverse figure professionali che ruotano attorno all'azienda club.
Le tre giornate di congresso riuniranno le personalità di maggiore rilievo tra formatori, consulenti, imprenditori e manager del settore fitness, sport e benessere.

PERCORSO MANAGERIALE giovedì, venerdì e sabato
PERCORSO COMMERCIALE giovedì, venerdì e sabato
PERCORSO ACCOGLIENZA giovedì
PERCORSO ISTRUTTORI venerdì e sabato
PERCORSO FORUMSPORT venerdì e sabato
PERCORSO AQUATIC MANAGEMENT giovedì, venerdì e sabato

Si conferma anche per il 2014 l'appuntamento con il **SEMINARIO ALL DAY** (venerdì), quest'anno con una full immersion sulla pianificazione e il controllo di gestione e, per gli insegnanti del metodo Pilates, con la **FORUMPILATES CONVENTION** (venerdì e sabato).

Tutti gli aggiornamenti sul programma e sulle tariffe di partecipazione sono disponibili sul sito **www.forumclub.it**.

L'EXPO (ingresso gratuito)

L'area espositiva di **ForumClub**, che richiama in Fiera ogni anno tutti gli operatori del settore, vanta una varietà merceologica invidiabile con attrezzature, tecnologie, prodotti, servizi e accessori e tutto quanto può servire per l'allestimento e il mantenimento di un fitness e wellness club. In più, un'ampia scelta di workshop tecnici gratuiti organizzati dalle aziende e dalle associazioni di categoria.

I numeri di **ForumClub 2013**
150 aziende espositrici e più di 6.000 visitatori, in concomitanza con ForumPiscine.

CLUB AWARD - Fitness, Wellness & Aquatic

Venerdì 21 febbraio alle 18.00 si svolgerà la premiazione dell'ottava edizione del concorso **Club Award**, il riconoscimento che *Il Nuovo Club* assegna ogni anno a chi si è distinto per innovazione e capacità manageriale.

FORUMCLUB
SCHEDA DI ISCRIZIONE

da inviare via fax al n. +39 051 272508
unitamente a copia dell'avvenuto pagamento
Per informazioni: Segreteria Organizzativa
ABSOLUT eventi&comunicazione - Tel. +39 051 272523

Nome Cognome Qualifica
Ragione sociale Indirizzo
Cap Comune PR Tel.
Fax e-mail Fattura intestata a
Indirizzo sede legale P.IVA/C.F.

FULL PASS
valido per la partecipazione a tutte le sessioni del programma (escluso il seminario All Day e la ForumPilates Convention)

☐ Tariffa intera - € 400,00 ☐ Tariffa convenzionata/abbonati EC - € 350,00

DAY PASS
valido per la partecipazione a tutte le sessioni del programma di una giornata a scelta (escluso il seminario All Day e la ForumPilates Convention)

☐ Tariffa intera - € 250,00 ☐ Tariffa convenzionata/abbonati EC - € 200,00
Barrare la giornata prescelta ☐ giovedì ☐ venerdì ☐ sabato

PERCORSO MANAGERIALE
valido per la partecipazione alle sessioni del percorso manageriale

Tariffa 3 giorni: ☐ intera € 350,00 ☐ convenzionata/abbonati EC € 300,00
Tariffa 1 giorno: ☐ intera € 200,00 ☐ convenzionata/abbonati EC € 150,00 ☐ gio ☐ ven ☐ sab

PERCORSO COMMERCIALE
valido per la partecipazione alle sessioni del percorso commerciale

Tariffa 3 giorni: ☐ intera € 350,00 ☐ convenzionata/abbonati EC € 300,00
Tariffa 2 giorni: ☐ intera € 300,00 ☐ convenzionata/abbonati EC € 250,00
Tariffa 1 giorno: ☐ intera € 200,00 ☐ convenzionata/abbonati EC € 150,00 ☐ gio ☐ ven ☐ sab

PERCORSO ACCOGLIENZA
valido per la partecipazione alle sessioni del percorso accoglienza

Tariffa 1 giorno: ☐ intera € 200,00 ☐ convenzionata/abbonati EC € 150,00

PERCORSO ISTRUTTORI
valido per la partecipazione alle sessioni del percorso istruttori

Tariffa 2 giorni: ☐ intera € 300,00 ☐ convenzionata/abbonati EC € 250,00
Tariffa 1 giorno: ☐ intera € 200,00 ☐ convenzionata/abbonati EC € 150,00 ☐ ven ☐ sab

PERCORSO FORUMSPORT
valido per la partecipazione alle sessioni del percorso sport

Tariffa 2 giorni: ☐ intera € 300,00 ☐ convenzionata/abbonati EC € 250,00
Tariffa 1 giorno: ☐ intera € 200,00 ☐ convenzionata/abbonati EC € 150,00 ☐ ven ☐ sab

PERCORSO AQUATIC MANAGEMENT
valido per la partecipazione al percorso Aquatic Management

Tariffa 3 giorni: ☐ intera € 300,00 ☐ convenzionata/abbonati EC € 250,00
Tariffa 1 giorno: ☐ intera € 200,00 ☐ convenzionata/abbonati EC € 150,00 ☐ gio ☐ ven ☐ sab

SEMINARIO ALL DAY
Pianificazione e controllo di gestione
Relatore Alberto Manzotti (venerdì 21 febbraio)
(rivolto a titolari, manager e collaboratori)

☐ Tariffa seminario € 270,00 ☐ Tariffa abbinata ad altri abbonamenti forum € 210,00

FORUMPILATES CONVENTION
Valido per la partecipazione alla ForumPilates Convention

☐ Tariffa 2 giorni: intera € 270,00 ☐ Tariffa 1 giorno: intera € 170,00 ☐ ven ☐ sab

Iscrizioni entro il 20/12/2013: **20%** di sconto su tutte le tariffe sopraindicate.
Iscrizioni entro il 24/01/2014: **10%** di sconto su tutte le tariffe sopraindicate.

Per iscrizioni multiple sono previsti sconti sulle tariffe elencate.
Ogni iscritto riceverà il kit congressuale

TOTALE €_____
Tutti i prezzi indicati sono comprensivi di IVA

MODALITÀ DI PAGAMENTO

Con carta di credito: ☐ Visa ☐ Master Card ☐ Cartasì ☐ Eurocard
Numero Scadenza Numero di sicurezza
Titolare Carta Data di nascita Firma

☐ Con **assegno bancario** intestato a EDITRICE IL CAMPO srl (da spedire a ED. IL CAMPO srl, via Amendola, 11 - 40121 Bologna)

☐ Con **bonifico bancario** sul c/c 100000011238 - intestato a EDITRICE IL CAMPO srl - c/o Carisbo - via Marconi IBAN IT42U0638502406100000011238 (allegare copia del bonifico) - SWIFT IBSPIT2B

D.L.gs. 196/2003 - PRIVACY - Ai sensi dell'art. 10 informiamo che i vostri dati saranno trattati mediante strumenti informatici per rispettare obblighi di legge o contrattuali; essi hanno natura facoltativa. I diritti di cui all'art. 13 riguardano la facoltà di conoscere l'esistenza di trattamenti di dati, di essere informato su tale trattamento e di ottenere la cancellazione, l'aggiornamento, nonché di opporsi al trattamento medesimo. Diritto di recesso: eventuali rinunce dovranno pervenire in forma scritta alla Segreteria Organizzativa. Le richieste pervenute entro il 20/12/13 daranno diritto al rimborso del 100% della quota, mentre le richieste pervenute entro il 17/01/14 al 50% della quota. Segreteria Organizzativa: ABSOLUT eventi&comunicazione - via Cesare Battisti, 11 - 40123 Bologna - Tel. 051 272523 - Fax 051 272508.

FIRMA LEGGIBILE_____

IL PROGRAMMA

Giovedì 20 febbraio

ore 9.00
Registrazione congressisti

ore 9.45
Saluti di benvenuto e presentazione del congresso

ore 10.45 - 11.45
Call Me! Appuntamenti fissati al 100%
Alessandro Aru
Percorso Accoglienza

ore 10.45 - 12.15
Trappole mentali: la gestione del benessere di se stessi e dei propri clienti
Roberto Tiby
Percorso Manageriale

ore 10.45 - 12.15
Linee guida per la gestione delle piscine: cosa cambia e perché
Danilo Fossati
Aquatic Management

ore 10.45 - 12.15
Marketing Evolution
Amir Lafdaigui
Percorso Commerciale

ore 12.00 - 13.00
Accoglienza emozionale: accogliere, guidare, vendere
Francesco Fabiano,
Marco Meriano
Percorso Accoglienza

ore 15.00 - 16.00
Quando la comunicazione si trasforma in una relazione efficace
Paolo Evangelista e Antonio Sacco
Percorso Accoglienza

ore 15.00 - 16.00
A ciascuno il suo contratto: l'inquadramento previdenziale e assicurativo dei collaboratori di ASD/SSD
Ernesto Russo
Percorso Manageriale, Aquatic Management

ore 15.00 - 16.30
Dal web 2.0 al web 3.0: quando i piccoli diventano grandi. Tecnologia e uman factor.
Fabio Grossi, Michela Verardo
Percorso Commerciale

ore 16.15 - 17.45
Le 9 azioni che gli operatori di successo compiono in maniera diversa
Fausto Di Giulio
Percorso Manageriale

ore 16.45 - 18.00
La gestione degli impianti natatori tra burocrazia ed efficienza
Valter Rapizzi
Aquatic Management

ore 16.45 - 18.00
Match: venditori-predatori VS venditori-strateghi
moderatore: Paolo Grosso
Percorso Commerciale

Venerdì 21 febbraio

ore 9.00
Registrazione congressisti

ore 9.15 - 10.15
I segreti della vendita: trasformare in iscritti il 73% dei potenziali clienti
Alan Leach
Percorso Commerciale

ore 9.15 - 10.30
L'arte di comunicare, dalla predica alla pratica
Francesco Muzzarelli
Percorso Manageriale

ore 9.15 - 10.45
D'ora in avanti saranno tutte delle finali…
Roberto Ghiretti
ForumSport Congress

ore 9.15 - 10.45, 11.00 - 12.30 e 16.30 - 18.00
Pianificazione e controllo di gestione
Alberto Manzotti
Seminario All Day

ore 10.30 - 12.00
Il club che cambia: sette fattori critici per il successo futuro
Fred Hoffman
Percorso Manageriale

ore 10.45 - 11.45
Ogni relazione è una vendita: come comprendere chi abbiamo di fronte e le sue esigenze
Fabrizio Cotza
Percorso Commerciale

ore 11.00 - 13.00
Ordinarie e straordinarie storie di gestione. Quali modelli nel futuro degli impianti sportivi?
Roberto Ghiretti
ForumSport Congress

ore 12.15 - 13.45
Il valore dell'identità: il personal trainer è un marchio vincente
Edward Gober
Percorso Istruttori e Percorso Commerciale

ore 14.30 - 16.30
La riqualificazione energetica dell'impianto sportivo: tecnologie, costi, benefici, finanziamenti, case history
Riccardo Breveglieri, Alberto Cervi, Eduardo Gugliotta, Paolo Picozzi, Donato Zangani
ForumSport Congress e Aquatic Management

ore 15.00 - 16.30
GROM: creatività e audacia made in Italy per un successo internazionale
Guido Martinetti
General Session

ore 16.45 - 18.15
Competere con i grandi: 5 strategie di marketing e fidelizzazione per i club indipendenti
Fred Hoffman
Percorso Commerciale

ore 17.00 - 18.00
Medical Health Fitness 2.0. L'integrazione dei mondi
Antonio Frizziero, Renato Malfatti
Coordinatore: Stefano Marcandelli
Percorso Manageriale

ore 16.45 - 18.00
Pubblicità e sponsorizzazione: conoscere la disciplina dei contratti per utilizzarli al meglio
Guido Martinelli
ForumSport Congress

ore 16.45 - 18.15
Investire in piccolo per guadagnare in grande
Marco Tornatore, Franz Bordin, Paolo Gecchelin, Luigi Vecchio e Francesco Confalonieri
Aquatic Management

Sabato 22 febbraio

ore 9.00
Registrazione congressisti

ore 9.15 - 10.15
Il progetto Equinox: un case history di successo
Edward Gober
Percorso Manageriale

ore 9.15 - 10.15
La tutela sanitaria dopo il decreto Balduzzi
Guido Martinelli
Percorso Manageriale, ForumSport Congress e Aquatic Management

ore 9.15 - 10.30
Wellness Coaching: l'innovativo approccio per motivare i clienti a cambiare stile di vita
Savino Tupputi
Percorso Istruttori

ore 10.30 - 12.00
I segreti per generare milioni di euro e mantenere il vantaggio sulla concorrenza
Alan Leach
Percorso Manageriale

ore 10.45 - 11.45
Le attività di nicchia e la chiave del successo
Manolo Cattari e Danilo Russo
Aquatic Management e Percorso Istruttori

ore 11.45 - 13.15
Comprendere e assecondare il cambiamento
Edward Gober, Fred Hoffman, Alan Leach
Moderatore: Edoardo Cognonato
Percorso Manageriale e Percorso Commerciale

ore 12.00 - 13.00
Gestione e negoziazione dei conflitti all'interno del club
David Cardano
Percorso Istruttori

ore 12.00 - 14.00
Vizi e virtù dello sport dilettantistico: linea diretta con gli enti accertatori
Guido Martinelli
ForumSportCongress e Percorso Manageriale

ore 15.00 - 17.00
Laboratorio - Social e media language: dalla palestra alla fitness e sport community
Luca Ercolani, Carmine Preziosi
Coordinatore: Gianluca Scazzosi
Percorso Commerciale, Percorso Istruttori, ForumSport Congress, Aquatic Management

FORUMPILATES CONVENTION

Nelle giornate di **Venerdì 21** e **sabato 22 febbraio** si alterneranno workshop dedicati a insegnanti ed operatori del metodo Pilates. **Novità 2014: il ForumPilates Bar Camp.**

EVENTI OPEN

Giovedì 20 febbraio

Gestire o morire: è arrivato il momento di fare la scelta giusta
Organizzato da InforYou TeamSystem Wellness

Venerdì 21 febbraio

ore 12.00 - 15.00

Oggi un baluardo in difesa degli interessi dei centri sportivi italiani, domani il motore della crescita del settore sport attraverso il progetto Movimento per la Salute
Convegno nazionale ANIF - Eurowellness - Organizzato da ANIF - Eurowellness

Physiofitness metabolico, un nuovo business...istituzionale
Organizzato da Vip Center

Sabato 22 febbraio

Le basi tecnico scientifiche del physiofitness per aumentare il metabolismo distrettuale
Organizzato da Vip Center

Presentazione delle nuove attività editoriali di Editrice Il Campo
Organizzato da Editrice Il Campo

Numerosi gli eventi organizzati da associazioni, federazioni e aziende del settore che arricchiranno il calendario Open. Il programma completo sarà disponibile nelle prossime settimane su **www.forumclub.it**

Top sponsor

Media Partner

Si ringraziano

I RELATORI

Alessandro Aru
Consulente marketing e docente di formazione, opera nel settore fitness da oltre 15 anni ricoprendo diversi incarichi dirigenziali e avendo rapporti di lavoro con società italiane ed estere.

Riccardo Breveglieri
Presidente ARSEA. Dal 1984 ricopre ruoli dirigenziali nella UISP e fa consulenza per enti pubblici ed enti senza scopo di lucro, nella definizione di politiche sociali, giovanili e sportive. Si occupa di gestione dell'impiantistica sportiva, project financing, accesso al credito e della definizione dei rapporti pubblico/privato.

David Cardano
Laureato in scienze motorie con indirizzo in psicologia dello sport, life coach e mental trainer PNL. counselor psicosomatico, logo counselor umanistico esistenziale, docente ai corsi di formazione Fit One Promotion, ideatore dei metodi Spinsoul, Power Free Body ed Aerobic Fight T.B.K.

Manolo Cattari
Psicologo dello sport e psicoterapeuta - responsabile scientifico del Progetto Albatross e dei progetti di sport terapia ad esso collegati. Si occupa di formazione, psicoterapia, consulenza in psicologia dello sport e progettazione socio-sanitaria nel territorio del Nord Sardegna.

Alberto Cervi
General manager di Refit Solutions. Nel 2009 fonda AA Envitech, che si occupa di riciclo, risparmio energetico, progettazione e gestione di impianti idrici ed energetici. È nel Consiglio direttivo di Green Economy Network, del Comitato tecnico Energia e del gruppo Terziario Innovativo di Assolombarda.

Edoardo Cognonato
Titolare della società di consulenza in marketing relazionale Profile Empowerment, è autore del libro *Leader si nasce e si diventa* (Editrice Il Campo) e di numerosi audiolibri.

Fabrizio Cotza
Inizia la sua carriera da imprenditore a 19 anni; nel 2009 fonda una società di consulenza direzionale e sviluppo commerciale, che attua interventi per accrescere fatturato e utili di piccole e medie imprese. A oggi ha aiutato circa 400 aziende, formando oltre 3.000 persone, per 14.000 ore di aula. Il blog fabriziocotza.it è visitato da circa 35.000 persone all'anno.

Fausto Di Giulio
Responsabile comunicazione e marketing della Federazione Italiana Fitness, è consulente per importanti catene di fitness club e aziende leader nella produzione di attrezzature per il fitness, nonché gestore di club.

Luca Ercolani
Social Fitness Manager, cioè consulente e formatore in social media marketing, aiuta aziende e professionisti del fitness all'uso corretto dei social network in chiave business. Ha collaborato con realtà di rilievo del settore fitness ed è autore di articoli sul web e su Il Nuovo Club, inerenti il fitness e il social media marketing.

Paolo Evangelista
Presenter e formatore in più di 40 paesi, è docente all'Università di Scienze Motorie di Torino. Esperto in psicologia dello sport e Sport, life e business coach, è co-creatore di Reazione Positiva, format di psicologia della performance costruito per le esigenze dei centri fitness. Ha collaborato con importanti aziende ed è stato testimonial per svariati marchi.

Francesco Fabiano
È formatore e docente in Comunicazione commerciale relazionale; è stato venditore e responsabile commerciale di reti vendita per piccole aziende e per aziende multinazionali. Titolare di una società che si occupa di formazione e consulenza per lo sviluppo commerciale e la crescita delle aziende nel mondo fitness, wellness e sport.

Roberto Ghiretti
Attivo nel mondo dello sport dal 1982, da anni svolge attività didattica per dirigenti sportivi nell'ambito di convegni sul marketing dello sport e coordina cicli di lezioni presso noti centri di formazione. Dal febbraio 2009 a settembre 2011 è stato anche assessore allo sport del Comune di Parma.

Edward Gober
Fondatore di Trainer Nation, società di consulenza per la formazione commerciale applicata al personal training. Ha diretto il New York Health and Racquet Club come vice presidente del dipartimento personal training. Nel 2010 si è messo in proprio per formare i professionisti del fitness nel campo della vendita e del marketing.

Fabio Grossi
Master in Fitness Sciences (MFS) ISSA, è direttore tecnico del progetto Saluteinmovimento, vincitore del Club Award 2011 nella categoria Innovazione e per 4 anni consecutivi All Star Award nell'email marketing. Partner di Youtube, si occupa di comunicazione sui social network e posizionamento sul web.

Paolo Grosso
A partire dall'estate 2005 è managing director in Wellink collaborando allo sviluppo di importanti modelli di gestione per wellness e fitness club.

Eduardo Gugliotta
Responsabile del progetto ministeriale *In Marcia per la vita contro l'uso di sostanze stupefacenti e per la promozione di modelli di comportamento sano attraverso lo sport*, è il repsonsabile dell'ufficio di supporto commerciale & marketing dell'Istituto per il Credito Sportivo.

Fred Hoffman
Ha conseguito un master in Health Education ed è direttore per lo sviluppo internazionale della formazione per Batuka. Ha partecipato, come presenter, a convention in 50 Paesi occupandosi anche della formazione dello staff tecnico. Autore di molte pubblicazioni, nel 2007 ha ricevuto il premio Idea Fitness Instructor of the Year award.

Amir Lafdaigui
Assistente alla cattedra di Personal Training al SUISM di Torino, ha iniziato nel 2001 la carriera di personal trainer e preparatore atletico diventando, nel 2003, direttore tecnico di alcuni centri fitness di Torino.

Alan Leach
Dal 2006 è group general manager dei 4 West Wood Club. Opera nel settore fitness da 27 anni e ha trasformato un piccolo club con 700 soci in uno dei più redditizi d'Europa, oggi con 3.000 iscritti. È intervenuto in diversi congressi internazionali, affrontando tematiche legate al marketing, alla vendita e al management nel settore dei club.

Alberto Manzotti
Consigliere di amministrazione e membro del comitato di gestione della Fondazione dello Sport del Comune di Reggio Emilia, è docente presso la LUISS Business School di Roma in alcuni master e progetti specifici di formazione.

Stefano Marcandelli
Laureato in Scienze Motorie, nel 1994, non ancora trentenne, ha fondato Technobody una realtà produttiva high-tech che opera con successo a livello internazionale nel campo sanitario, riabilitativo e del medical fitness.

Guido Martinelli
Avvocato e docente a contratto presso l'università di Ferrara e di Bologna. È consulente di molte federazioni affiliate al CONI, autore di numerose pubblicazioni, nonché firma di riferimento della rivista Il Nuovo Club.

Guido Martinetti
Dopo un master in viticoltura ed enologia, nel 2003 inaugura, insieme all'amico e socio Federico Grom, la prima gelateria Grom, a Torino. Oggi le gelaterie Grom sono 64 in Italia e nel mondo e i due imprenditori possono contare su circa 600 collaboratori. Nel 2012 Federico e Guido hanno raccontato la loro avventura nel libro "Grom. Storia di un'amicizia, qualche gelato e molti fiori", edito da Bompiani.

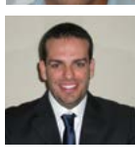
Marco Meriano
Consulente e formatore nel mondo fitness & wellness, è stato club manager e responsabile commerciale di Tonic Network Benessere. Nel 2009 fonda, con Francesco Fabiano, Geofitness, società di formazione e consulenza per lo sviluppo commerciale e la crescita delle aziende nel mondo fitness, wellness e sport. Ha collaborato con numerosi centri fitness e network italiani.

Francesco Muzzarelli
Senior trainer aziendale nell'area Management Education, è specializzato in psicosociodramma organizzativo. È esperto nella creazione e conduzione di progetti formativi a supporto del cambiamento individuale e di community.

Carmine Preziosi
Lavora nel mondo del fitness e della salute come business & marketing manager per i centri wellness Klab di Firenze occupandosi della definizione e dell'attuazione della strategia di marketing e commerciale. Specializzato in web marketing e social media marketing, è l'ideatore e fondatore del sito internet fitness-lab.it.

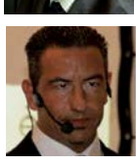
Ernesto Russo
Avvocato presso il foro di Bologna e partner dello Studio Legale Associato Martinelli Rogolino. Presidente del Centro Studi Fiscalità e Diritto dello Sport. Docente della Scuola dello Sport del CONI, è anche autore di numerose pubblicazioni sulle problematiche giuridiche e fiscali delle organizzazioni sportive apparse su quotidiani e riviste specializzate.

Danilo Russu
Allenatore di Nuoto Fin II livello, è docente regionale Fin Sardegna e Fiduciario Provinciale Fin sezione Salvamento. Presidente Progetto Albatross, è anche gestore di impianti sportivi.



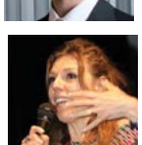
Antonio Sacco
Psicologo clinico e di comunità ed esperto in psicologia dello sport, è docente per il corso di Perfezionamento in Psicologia dello Sport presso l'Università degli Studi di Torino, SUISM.

Gianluca Scazzosi
Manager, imprenditore e consulente specializzato nel mercato del fitness e del wellness. Laureato in Scienze Motorie, BA International Business, ha lavorato con le maggiori catene straniere e italiane presenti sul mercato.



Roberto Tiby
Si occupa di formazione e consulenza in svariati settori, è docente presso la LUISS Business School e in diversi altri master. Collabora con Il Nuovo Club e ha pubblicato con Editrice il Campo i libri L'istruttore Imprenditore e Il Cliente del Club, l'iperlibro CRM:come gestire in modo efficace le relazioni con i clienti e numerosi audiolibri.

Savino Tupputi
Laureato in Scienze Motorie ha operato per diversi anni nel campo del fitness come istruttore, personal trainer, manager e poi titolare di due wellness club. È impegnato nella formazione e consulenza di centri fitness come esperto in organizzazione, gestione e sviluppo delle politiche commerciali e di marketing.



Michela Verardo
Ideatrice di SaluteInMovimento, uno tra i maggiori progetti europei di fitness training su Youtube, si occupa di comunicazione sul web, networking, coaching, formazione. Collabora con ISSA Italia in qualità di Master in Fitness Sciences (MFS) e nell'area comunicazione nei corsi di certificazione per personal trainer.

Donato Zangani
Business Line Manager e Coordinatore dei Progetti di Ricerca di D'Appolonia S.p.A., società di consulenza di ingegneria del Gruppo RINA. Laurea in Ingegneria Civile ottenuta presso l'Università di Genova e Dottorato di Ricerca presso l'Università di Newcastle (UK). È coordinatore del progetto SportE^2 Energy Efficiency for European Sport Facilities.

IL PROGRAMMA

GENERAL SESSION

TECHNOGYM The Wellness Company

Venerdì 21 febbraio

Ore 15.00 - 16.30

EuropaAuditorium

GROM: creatività e audacia made in italy per un successo internazionale

GROM IL GELATO COME UNA VOLTA

39 anni, torinese. Guido Martinetti è tra i giovani imprenditori italiani più famosi all'estero grazie al suo marchio di gelato che ha fatto il giro del mondo, affermandosi dal Giappone agli Stati Uniti: Grom oggi conta circa 600 dipendenti. La storia delle gelaterie Grom inizia con un negozietto di 25 m^2 in piazza Paleocapa, a Torino, da due amici talentuosi, Federico Grom e Guido Martinetti, da una passione e da un budget di 32.500 euro (a testa).
In questa general session, Guido Martinetti parlerà di motivazione e forza, di come perseguire il proprio sogno senza venir meno ai propri principi e ai propri ideali. Al nostro settore, impegnato nella costante ricerca di sistemi e soluzioni nuovi per migliorare lo stile di vita degli italiani e attirare il largo numero di sedentari, racconterà il caso di chi ha innovato e rivoluzionato il proprio mercato di riferimento semplicemente tornando all'origine: l'utilizzo di ingredienti naturali di prima qualità.
Quante volte vi siete chiesti cosa fosse meglio fare? Cosa fosse giusto? Se lanciarvi in un nuovo progetto aziendale o aspettare un momento propizio? Fortuna o determinazione?
Guido Martinetti racconterà la sua esperienza personale, fornendo spunti di riflessione ed elementi motivazionali per chiunque, in questi anni difficili, operi nel mondo imprenditoriale italiano.
Relatore: Guido Martinetti

Sessione aperta agli iscritti del Percorso Manageriale, Commerciale, Istruttori, Aquatic Management e al Seminario All Day (salvo disponibilità).

SEMINARIO ALL DAY

Venerdì 21 febbraio

Ore 9.15-10.45, 11.00-12.30 e 16.30-18.00 Sala Verde

Pianificazione e controllo di gestione

Controllo di gestione significa: informazioni e supporto al management affinché si possano assumere decisioni corrette in tempi adeguati. Un sistema di controllo di gestione è un insieme di raccolta e gestione delle informazioni finalizzato a fornire adeguate risposte a dei quesiti che ogni imprenditore si pone. In sintesi si tratta di: allineamento delle strategie tra l'organizzazione e le risorse impiegate; capacità di monitoraggio delle strategie nel tempo; identificazione delle aree di miglioramento nell'operatività del business aziendale; definizione delle informazioni di profittabilità/marginalità relativamente ai clienti e ai prodotti; miglioramento del processo a supporto delle decisioni direzionali (tempistiche e ottica gestionale); fruizione delle capacità di misurazione delle performance ai vari livelli aziendali (strategico, tattico e operativo); implementazione e gestione di una reportistica condivisa (one version of the truth) al fine dell'esecuzione delle corrette scelte aziendali. Il seminario sarà suddiviso in due parti: nella prima verranno analizzati i principali aspetti tecnici del controllo di gestione partendo dalle sue finalità e illustrati i principali modelli di costing e processo di budgeting; nella seconda verranno proposti esempi di applicazione di queste tecniche all'interno di un club. Alberto Manzotti, docente presso la LUISS Business School nonché consigliere di amministrazione e membro del comitato di gestione della Fondazione dello Sport del Comune di Reggio Emilia, terrà una lezione giornaliera dedicata all'approfondimento della pianificazione e del controllo di gestione per titolari e gestori di impianti sportivi e fitness club, interessati a sviscerare le problematiche e le possibilità legate all'attività di controllo sulla gestione e sul funzionamento del proprio club.

Relatore: Alberto Manzotti

Gli argomenti affrontati nel corso del Seminario All Day trovano specifica e approfondita trattazione nel libro di A. Manzotti, che verrà presentato nel corso di ForumClub. Per gli iscritti al Seminario il manuale sarà proposto a un prezzo speciale.

Per gli iscritti al seminario All Day è al momento prevista la possibilità di assistere anche alla General Session, in programma dalle 15.00 alle 16.30 in EuropaAuditorium.

PERCORSO MANAGERIALE

Giovedì 20 febbraio

Ore 10.45 - 12.15 EuropaAuditorium

Trappole mentali: la gestione del benessere di se stessi e dei propri clienti

Le trappole mentali sono schemi di pensiero ricorrenti e automatici nocivi al raggiungimento dei nostri obiettivi o alla soddisfazione dei nostri bisogni. Il problema di queste trappole, quindi, non è rappresentato dai pensieri in sé e per sé, ma dal modo in cui pensiamo: è la forma del pensare che ci intrappola, non il pensiero stesso. In alcuni casi siamo consapevoli di essere intrappolati, ma non siamo in grado di riconoscerne la nocività, in altri casi, anche se ne riconosciamo la nocività, non riusciamo a cambiare a causa della forza dell'abitudine. Oggi più di ieri, e domani più di oggi, chi si vuole occupare di fitness e di benessere si deve prendere cura non solo della forma fisica dei propri clienti, ma anche, e soprattutto, della loro "forma di pensiero". In questa sessione ci alleneremo a riconoscere le principali trappole che fanno male a noi, ai nostri iscritti e al nostro staff, per imparare a evitarle e utilizzarle a nostro vantaggio, per avere più cura di noi stessi e dei nostri clienti.

Relatore: Roberto Tiby

Ore 15.00 - 16.00 Sala Italia

A ciascuno il suo contratto: l'inquadramento previdenziale e assicurativo dei collaboratori di ASD/SSD

Saranno affrontati problemi che si sono recentemente acuiti. Un rilevante filone giurisprudenziale, per giustificare l'assoggettamento a contribuzione, ha cominciato a far leva su concetti quali "professionalità", "continuità" ed "abitualità" della prestazione, uniti a compensi di entità tale da poter costituire una fonte autonoma di sostentamento. Da non trascurare, poi, i primi precedenti in materia di ordinanze ingiunzioni comminate dalle DTL (Direzioni territoriali del lavoro) per "lavoro irregolare" che vedono i legali rappresentanti quali trasgressori e responsabili in via principale.

Relatore: Ernesto Russo
Sessione in comune con l'**Aquatic Management**

Ore 16.15 - 17.45 EuropaAuditorium

Le 9 azioni che gli operatori di successo compiono in maniera diversa

Il successo non dipende da quello che sei, ma da quello che fai. Grazie all'esperienza di Fausto Di Giulio come formatore e consulente per conto di numerosi club italiani e grazie alla conoscenza di numerosi club manager italiani e stranieri, nella sessione verranno individuati i fattori comuni a più club di successo e ricorrenti nel raggiungimento di importanti obiettivi, personali e professionali, che hanno un impatto fondamentale sul business del club. Queste "buone abitudini" verranno presentate ed elencate, dalla meno efficace alla più importante, individuando, per ognuna, il club manager campione in quella determinata categoria. Infine, attraverso un semplice strumento diagnostico, si misurerà l'applicazione di ciascuna delle 9 azioni nel proprio club per capire e individuare le aree di miglioramento e quelle, invece, che vanno già bene.

Relatore: Fausto Di Giulio

Venerdì 21 febbraio

Ore 9.15 - 10.30 Sala Bianca

L'arte di comunicare, dalla predica alla pratica

Vi siete mai soffermati a riflettere su come comunicate? Molti danno per certa la propria capacità di comunicare: lo fanno da sempre, spesso sono stati capiti e hanno capito. Tuttavia, altrettanto spesso, le persone si indignano per "non essere state comprese" o si cullano nella presunzione di "aver compreso". L'apparente facilità della comunicazione deriva dal fatto che tutti, universalmente e spontaneamente, "tentano di comunicare". Ma attenzione: nell'interazione sé-altro c'è una fisiologica quota fissa di malinteso. La sessione offrirà strumenti per rendere efficace la comunicazione, cioè ridurre al minimo il divario tra atti tentati e atti riusciti. Chi è chiaro e convincente risparmia e fa risparmiare energia, tempo, fraintendimenti, conflitti ed errori. È quindi un professionista autorevole ed efficace.

Relatore: Francesco Muzzarelli

Gli argomenti affrontati nel corso della sessione trovano specifica e approfondita trattazione nel libro di F. Muzzarelli, che verrà presentato nel corso di ForumClub.

Ore 10.30 - 12.00 EuropaAuditorium

Il club che cambia: sette fattori critici per il successo futuro

Non ci sono dubbi: il cambiamento del mondo riguarda anche il settore fitness che dovrà confrontarsi con nuove fasce generazionali di clientela (Generazione X, ovvero i nati tra il 1960 e il 1980, gli attuali trentenni, quarantenni e neo cinquantenni, e i Millennial, nati tra il 1980 e il 2000, i "nativi digitali"), con la tecnologia interattiva e con la sempre più diffusa coscienza ecologica. Titolari e manager di club scopriranno quali aree del club possono diventare i maggiori centri di profitto nei prossimi dieci anni, come saranno i clienti del futuro e quali servizi bisognerà proporre per avere successo. Hoffman analizzerà l'impatto della tecnologia,

l'evoluzione dell'aspetto del club (design e soluzioni architettoniche/estetiche) e la sempre maggiore importanza strategica di un approccio responsabile nei confronti dell'ambiente. Fornirà indicazioni strategicamente preziose per programmare il successo futuro.

Relatore: Fred Hoffman

Sessione in lingua inglese con traduzione in italiano

Ore 15.00 - 16.30 EuropaAuditorium

GROM: creatività e audacia made in Italy per un successo internazionale

Vedi pagina 9 del programma ForumClub

Relatore: Guido Martinetti

General Session

Sessione in comune con il **Percorso Commerciale**, l'**Aquatic Management** e il **Percorso Istruttori**

Ore 17.00 - 18.00 Sala Italia

Medical-Health Fitness 2.0 - L'integrazione dei due mondi

Negli ultimi dieci anni l'ambito medicale è profondamente cambiato, passando da una concezione prettamente antalgica in fase acuta a una fase più dinamica post-acuta, dove la centralità dell'intervento è nell'atto motorio stesso. In questo percorso di maturazione dell'intero comparto sanitario, si inseriscono la riabilitazione funzionale tecnologica e il medical fitness 2.0 come nuovi ambiti gestiti da professionisti del movimento. In un mondo di grandi e veloci cambiamenti è utile fornire a tutti gli operatori del settore il corretto confine tra ambito "sanitario" e "promozione alla salute" per strutturare al meglio la propria attività imprenditoriale e darle una precisa connotazione professionale.

Relatori: Stefano Marcandelli, Antonio Frizziero (ricercatore e fisiatra dell'Ospedale di Padova), Renato Malfatti (titolare club Ego Wellness di Lucca)

Sabato 22 febbraio

Ore 9.15 - 10.15 EuropaAuditorium

Il progetto Equinox: un case history di successo

La sessione che lo stesso autore ha intitolato The Equinox Project-New York City presenterà a titolari, manager e responsabili di club le soluzioni innovative che Edward L. Gober ha adottato con successo per raccogliere una grande sfida: far fare un salto di qualità, dal punto di vista della redditività, al rinomato marchio Equinox che identifica tre club di altissimo profilo ubicati nella Grande Mela. Grazie a un'attenta riorganizzazione strategica, il club più prestigioso dei tre ha registrato, nel 2012, un incremento del fatturato generato dal servizio di personal training pari a 2,5 milioni di dollari. In questa stimolante sessione, Gober illustrerà la sua visione strategica - che prevede "massimo carico sul cliente", "conteggio dei collaboratori", "parametri di misurazione delle prestazioni" - e la sua strategia di marketing interno. Il tutto, finalizzato all'incremento degli introiti e del profitto.

Relatore: Edward Gober

Sessione in lingua inglese con traduzione in italiano

Ore 9.15 - 10.15 Sala Italia

La tutela sanitaria dopo il decreto Balduzzi

Dall'approvazione del c.d. "Decreto Balduzzi" in avanti è stato un continuo susseguirsi di interventi normativi a livello statale e regionale che hanno finito con ingenerare un'enorme confusione tra gli operatori del settori e gli stessi medici. Si cercherà, pertanto, di fare chiarezza in merito ai concetti di attività ludico-motoria o amatoriale, sportiva non agonistica e ad elevato impegno cardiovascolare evidenziando gli obblighi previsti, le cautele da adottare e le possibili responsabilità per i gestori.

Relatore: Guido Martinelli

Sessione in comune con il **ForumSport Congress** e l'**Aquatic Management**

Ore 10.30 - 12.00 EuropaAuditorium

I segreti per generare milioni di euro e mantenere il vantaggio sulla concorrenza

Come incrementare le vendite del 120% senza abbassare i prezzi? Come gestire il reparto commerciale in modo che i club low cost non rappresentino mai una minaccia? Alan Leach risponderà a queste e ad altre domande di vitale valore strategico, spiegando quant'è "facile" far crescere le vendite e i profitti anche in una fase economica recessiva come quella attuale. Illustrerà le attività giornaliere in grado di garantire il successo delle vendite e spiegherà le tecniche per vendere molto contenendo i costi del marketing. Chiarirà quali sono gli strumenti di supporto alla vendita, i fattori critici del successo finanziario e come formare venditori che generino fatturati da milioni di euro. Infine, svelerà alcuni segreti del mobile marketing, email marketing e mailing diretto, portando esempi concreti di strategie attuate con successo nei club che dirige, generando introiti pari a 10 milioni di euro.

Alan Leach metterà a nudo le sue campagne, fornendo numeri, tempi, metodi e risultati ottenuti.

Relatore: Alan Leach

Sessione in lingua inglese con traduzione in italiano

Ore 11.45 - 13.15 EuropaAuditorium

Tavola Rotonda Internazionale Comprendere e assecondare il cambiamento

In un momento "turbolento" come quello attuale l'unica vera certezza è il cambiamento. Nel modo di pensare, programmare e agire. Il mondo dei club non può fermarsi e restare a guardare, deve evolversi e affinare le proprie strategie, ma per farlo deve innanzitutto comprendere a fondo la realtà attuale e la sua più probabile evoluzione. Solo a queste condizioni gli operatori possono cogliere le grandi opportunità che il futuro riserva a un settore dal grande potenziale di sviluppo. Tre professionisti, con esperienze e background formativi diversi, ma accomunati dalla profonda conoscenza dell'azienda club, analizzeranno lo status quo del settore fornendo preziose indicazioni per andare incontro al futuro con la mentalità e gli strumenti giusti. Parleranno di marketing, vendita, customer care, organizzazione strategica dell'area destinata all'allenamento, del ruolo chiave dello staff e molto altro ancora.

Relatori: Edward Gober, Fred Hoffman, Alan Leach

Moderatore: Edoardo Cognonato

Ore 12.00 - 14.00 Sala Italia

Tavola Rotonda - Vizi e virtù dello sport dilettantistico: linea diretta con gli enti accertatori

Vedi pagina 18 del programma ForumClub

Moderatore: Guido Martinelli

Intervengono funzionari e dirigenti di alcuni organi di controllo, come Agenzia delle Entrate e Siae

Sessione in comune con **ForumSport Congress**

Ore 15.00 - 17.00 Sala Italia

Laboratorio - Social e media language: dalla palestra alla fitness e sport community

Vedi pagina 15 del programma ForumClub

Relatori: Luca Ercolani e Carmine Preziosi

Coordinatore: Gianluca Scazzosi

Sessione in comune con il **Percorso Commerciale**, **Istruttori**, **ForumSport Congress e Aquatic Management**

PERCORSO COMMERCIALE

Giovedì 20 febbraio

Ore 10.45 - 12.15 Sala Italia

Marketing Evolution

La tendenza mondiale è quella di creare strutture per obiettivo. Nascono sempre più centri Crossfit, studio pilates, club dimagrimento, club indoor cycling, boxing e fitboxing club, fit4mom, military fitness, club iper-tecnologici, club per sole donne, ecc. Questa tendenza mostra come sempre più ci si appresti a rispondere a richieste specifiche dell'utenza, offrendo servizi mirati e di conseguenza club targettizzati. La grande "scatola" che offre tutto, ma che non crea identificazione nel cliente sarà ben presto sostituita da piccole scatole o da grandi scatole che ne contengono all'interno di più piccole. Il contenuto innovativo di questa ricerca vi permetterà di fare luce su una reale tendenza del fitness e di valutare le strategie vincenti prima della concorrenza.

Relatore: Amir Lafdaigui

Ore 15.00 - 16.30 Sala Bianca

Dal web 2.0 al web 3.0: quando i piccoli diventano grandi. Tecnologia e human factor

fitness trend
www.fitnesstrend.com

Sentiamo parlare dell'imminente avvento del web 3.0 quando in molti non hanno ancora compreso il web 1.0 e moltissimi altri partecipano al web 2.0, quello dei social network, in maniera superficiale e poco produttiva. Il web è uno strumento potentissimo che consente di supportare le abilità di comunicazione e relazione di cui l'uomo dispone. Con lo sviluppo di tecnologie sempre più avanzate la comunicazione si è fatta capillare e consente al singolo, come alle grandi realtà, di essere visibile e farsi conoscere ovunque da chiunque. Già oggi piccole realtà e singoli professionisti del fitness riescono a ottenere risultati "da grandi" sul web. Potremo ottenerli pure noi prestando attenzione ad alcuni aspetti, tecnici e non, che presto faranno la differenza anche sotto il profilo commerciale.

Relatori: Fabio Grossi e Michela Verardo

Ore 16.45 - 18.00 Sala Bianca

Match: venditori-predatori *vs* venditori-strateghi

Una modalità innovativa per analizzare quali siano i migliori atteggiamenti legati alla vendita degli abbonamenti per centri sportivi. Il moderatore sottoporrà ai due schieramenti di relatori le medesime domande legate alla gestione delle iscrizioni per far emergere i differenti punti di vista che dovranno essere supportati da risultati specifici ed esempi concreti. Si coglieranno le caratteristiche delle due modalità commerciali per conoscerle, classificarle, farle proprie, contestualizzarle alle realtà territoriali e utilizzarle nel modo più appropriato.

Moderatore: Paolo Grosso

Venerdì 21 febbraio

Ore 9.15 - 10.30 EuropaAuditorium

I segreti della vendita: trasformare in iscritti il 73% dei potenziali clienti

Alan Leach spiegherà come incrementare vendite e profitti con un sistema di vendita configurato e testato per il settore fitness, senza fare pressione sul cliente, usando leve facili e potenti. Metterà in luce i 10 errori da evitare nella vendita, spiegando chi sono, che cosa vogliono i clienti del club, perché tante persone non si iscrivono e che cosa fare per conquistarle, fornendo al tempo stesso le nozioni per costruire velocemente un rapporto e scoprire le reali esigenze del potenziale acquirente. Svelerà come fare le domande essenziali per vendere un'iscrizione al 73% delle persone contattate, come valorizzare la propria offerta, neutralizzare obiezioni, vendere risultati e suscitare il tipo di emozioni che rendono il proprio interlocutore più propenso all'acquisto.

Relatore: Alan Leach
Sessione in lingua inglese con traduzione in italiano

Ore 10.45 - 11.45 Sala Italia

Ogni relazione è una vendita: come comprendere chi abbiamo di fronte e le sue esigenze

Perché è fondamentale riconoscere che tipo di cliente si ha di fronte? Quali sono gli errori da non commettere in una relazione commerciale? Come fidelizzare la clientela creando passaparola positivo? Ai partecipanti si forniranno gli strumenti per capire: chi hanno di fronte; come porsi per creare il contesto giusto; quali domande fare per identificare le esigenze psicologiche e non limitarsi alla presentazione di prodotti/servizi; dare le soluzioni più idonee.

Relatore: Fabrizio Cotza
Sessione consigliata anche agli iscritti al **Percorso Manageriale**

Ore 12.15 - 13.45 EuropaAuditorium

Il valore dell'identità: il personal trainer è un marchio vivente

Vedi pagina 16 del programma ForumClub

Relatore: Edward Gober
Sessione in comune con il **Percorso Istruttori**

Ore 15.00 - 16.30 EuropaAuditorium

GROM: creatività e audacia made in Italy per un successo internazionale

Vedi pagina 9 del programma ForumClub

Relatore: Guido Martinetti

General Session
Sessione in comune con il **Percorso Manageriale**, l'**Aquatic Management** e il **Percorso Istruttori**

Ore 16.45 - 18.45 EuropaAuditorium

Competere con i grandi: 5 strategie di marketing e fidelizzazione per i club indipendenti

IL NUOVO CLUB magazine

Si illustreranno strategie "low cost" da implementare con facilità per valorizzare e promuovere il brand del club per conquistare nuovi iscritti e fidelizzare i soci. Spiegherà come restare competitivi disponendo di un budget limitato, fornendo suggerimenti concreti, di immediata applicazione, per cogliere opportunità a costo zero per attuare iniziative pubblicitarie e di marketing efficaci. Chiarirà come avere successo conseguendo risultati positivi, operando in un mercato concorrenziale in cui ci si deve confrontare con grandi operatori. Spiegherà come mantenere i propri clienti e il proprio staff felici, soddisfatti e fedeli.

Relatore: Fred Hoffman
Sessione in lingua inglese con traduzione in italiano

Sabato 22 febbraio

Ore 12.00 - 13.30 EuropaAuditorium

Tavola Rotonda Internazionale. Comprendere e assecondare il cambiamento.

Vedi pagina 13 del programma ForumClub

Relatori: Edward Gober, Fred Hoffman, Alan Leach

Moderatore: Edoardo Cognonato
Sessione in comune con il **Percorso Manageriale**

Ore 15.00 - 17.00 Sala Italia

Laboratorio - Social e media language: dalla palestra alla fitness e sport community

IL NUOVO CLUB magazine

Come si sceglie un fitness club o un centro sportivo nell'era del web 2.0? Perché e come gestire la reputazione online? Perché investire in web marketing? Dall'analisi dei trend di mercato e dei nuovi comportamenti del consumatore, si arriverà alla definizione di adeguate strategie di marketing. Si forneranno le principali nozioni in materia web e social media marketing e gli strumenti pratici da applicare immediatamente alle proprie organizzazioni.

Relatori: Luca Ercolani e Carmine Preziosi

Coordinatore: Gianluca Scazzosi
Sessione in comune con il **Percorso Manageriale, Istruttori, ForumSport Congress e Aquatic Management**

PERCORSO ACCOGLIENZA

Giovedì 20 febbraio

Ore 10.45 - 11.45 Sala Azzurra

Call Me! - appuntamenti fissati al 100%

Il telefono rimane ancora uno degli strumenti più usati e più efficaci sia per le procedure di acquisizione sia per quelle di fidelizzazione. Anche nel nostro settore la capacità di saper usare il telefono è di fondamentale importanza, ma nonostante questo solo un numero limitato di aziende "forma" i propri collaboratori all'utilizzo professionale ed efficace. Si distinguerà, innanzitutto, tra due attività diverse di telemarketing: quello in entrata e quello in uscita , avendo cura di evidenziarne gli aspetti critici e fornendone gli strumenti indispensabili per gestire ogni cliente nel modo migliore.

Relatore: Alessandro Aru

Ore 12.00 - 13.00 Sala Azzurra

Accoglienza emozionale: accogliere, guidare, vendere

Il desk è il luogo del "primo assaggio" da parte del cliente. Il sapore che lasciamo dipende da noi. È un'arte, ma anche una professione e, come tale, necessita di competenze che possono essere acquisite e migliorate. Nell'intervento parleremo di 3 argomenti: apprendere il potere dell'ascolto profondo e dell'atteggiamento positivo; guidare il cliente (non subire, né imporre); generare emozioni e infondere fiducia e rispetto nell'interlocutore.

Relatori: Francesco Fabiano e Marco Meriano

Ore 15.00 - 16.00 Sala Azzurra

Quando la comunicazione si trasforma in una relazione efficace

fitness trend
www.fitnesstrend.com

La sfida che il personale d'accoglienza del club ha il compito di raccogliere è considerevole: portare il cliente ad attribuire un valore al club in cui ha deciso di entrare e chiedere delle informazioni. L'obiettivo dell'intervento è stimolare l'osservazione su ciò che rende efficace la comunicazione: i partecipanti potranno sperimentare l'uso di precisi modelli di intervento tra cui il C.A.F.F.E.S.A.N.E., strumento di categorizzazione e di azione strategica.

Relatori: Paolo Evangelista e Antonio Sacco

PERCORSO ISTRUTTORI

Venerdì 21 febbraio

Ore 12.15 - 13.45 EuropaAuditorium

Il valore dell'identità: il Personal Trainer è un marchio vivente

IL NUOVO CLUB magazine

Edward L. Gober, in questa sessione ad alta intensità, spiegherà come distinguersi dalla massa di professionisti dell'esercizio fisico che restano anonimi e trasformare il proprio nome in un brand. Un salto di qualità che consente ai personal trainer di differenziarsi dalla concorrenza, comprendere le aspettative dei clienti e abbreviare il processo di vendita del servizio di personal training. Tutto ciò significa allargare il proprio bacino di potenziali clienti e fidelizzare quelli già acquisiti. Significa essere un marchio rispettato.

Relatore: Edward Gober

Sessione in lingua inglese con traduzione in italiano

Sessione in comune con il **Percorso Commerciale**

Ore 15.00 - 16.30 EuropaAuditorium

GROM: creatività e audacia made in Italy per un successo internazionale

Vedi pagina 9 del programma ForumClub.

Relatore: Guido Martinetti

Sessione in comune con il **Percorso Manageriale**, il **Percorso Commerciale** e l'**Aquatic Management**

Sabato 22 febbraio

Ore 9.15 - 10.30 Sala Azzurra

Wellness Coaching: l'innovativo approccio per motivare i clienti a cambiare stile di vita

Accompagnare i clienti nel cambiamento del proprio stile di vita e motivarli a raggiungere i risultati desiderati in termini di benessere e salute è l'obiettivo del wellness coaching. Attraverso un processo di supporto, guida e incoraggiamento, l'utilizzo degli strumenti e delle risorse del coaching, questo innovativo approccio consente di aiutare le persone a modificare le proprie abitudini e adottare positivi stili di vita.
Approfondiamo chi è, cosa fa, quali sono le competenze della nuova figura professionale del wellness coach che può consentire ai personal trainer di compiere il salto di qualità indispensabile per conquistare nuove ampie fasce di clientela.

Relatore: Savino Tupputi

Ore 10.45 - 11.45 Sala Azzurra

Le attività di nicchia e la chiave del successo

EAA EUROPEAN AQUATIC ASSOCIATION

Vedi pagina 9 del programma ForumPiscine

Relatori: Manolo Cattari e Danilo Russu

Sessione in comune con l'**Aquatic Management**

Ore 12.00 - 13.00 Sala Azzurra

Gestione e negoziazione dei conflitti all'interno del club

FIT ONE PROMOTION

Alla base di molti dei problemi nei centri fitness, frequentemente è presente una scarsa capacità di gestire i cosiddetti "momenti difficili". In queste circostanze le persone coinvolte sono chiamate a risolvere problemi e conflitti di natura relazionale per arrivare ad un accordo. In mancanza di competenze specifiche e trasversali può accadere che la potenza emotiva sia così forte da portare ad utilizzare comportamenti e linguaggi in grado di provocare danni importanti e spesso duraturi nel tempo. È dunque importante trasformare un conflitto in cooperazione per raggiungere l'accordo negoziale.

Relatore: David Cardano

Ore 15.00 - 17.00 Sala Italia

Laboratorio - Social e media language: dalla palestra alla fitness e sport community

Vedi pagina 15 del programma ForumClub

Relatori: Luca Ercolani e Carmine Preziosi

Coordinatore: Gianluca Scazzosi

Sessione in comune con il **Percorso Manageriale, Commerciale, ForumSport Congress e Aquatic Management**

FORUMSPORT CONGRESS

Focus sulla gestione degli impianti sportivi pubblici e privati

con il patrocinio di

FIPE · masterSport · UISP sportpertutti Comitato di Bologna · LEGA ACLI

Venerdì 21 febbraio

Ore 9.15 - 10.45

Sala Azzurra

D'ora in avanti saranno tutte delle finali...

Studio Ghiretti & Associati

(ovvero le tante sfide da vincere per parlare realmente di marketing innovativo)

Saranno presentati gli asset necessari, a società o enti, per una strategia di marketing innovativa e di successo, ragionando su come tali asset possano integrarsi tra loro per costruire un prodotto vincente. La teoria sarà suffragata dall'analisi e dallo studio delle case history più significative e moderne legate al mondo dello sport.

Relatore: Roberto Ghiretti

Ore 11.00 - 13.00 Sala Azzurra

Tavola rotonda - Ordinarie e straordinarie storie di gestione. Quali modelli nel futuro degli impianti sportivi?

L'incontro sarà focalizzato sui modelli gestionali operativi di oggi nel settore dell'impiantistica sportiva pubblica e privata. Attraverso la testimonianza e l'esperienza di gestori di talento e di realtà gestionali di eccellenza, si metteranno a fuoco le diverse strategie adottate per garantire un servizio di qualità, in linea con le richieste dell'amministrazione pubblica e/o dell'utenza e, nel contempo, remunerativo per il gestore.

Moderatore: Roberto Ghiretti

Intervengono presidenti e dirigenti di società che gestiscono impianti sportivi pubblici e privati. Hanno confermato la propria partecipazione: **Claudio Magni** (amministratore In Sport), **Gino Santi** (presidente So.ge.se) e **Sergio Tosi** (presidente Sport Management)

Ore 14.30 - 16.30 Sala Azzurra

Tavola rotonda - La riqualificazione energetica dell'impianto sportivo: tecnologie, costi, benefici, finanziamenti, case history

L'energia come motore per il funzionamento efficiente del centro sportivo e per il suo "benessere" economico. Saranno proposti esempi di riqualificazione, illustrate tecnologie, descritti interventi che, in un piano integrato d'azione, contribuiscono ad ammodernare l'impianto, ridurre le bollette, ottenere finanziamenti e liberare risorse per nuovi investimenti.

Relatori: Riccardo Breveglieri, Alberto Cervi, Eduardo Gugliotta, Paolo Picozzi, Donato Zangani

Sessione in comune con l'**Aquatic Management**

Ore 16.45 - 18.00 Sala Azzurra

Pubblicità e sponsorizzazione: conoscere la disciplina dei contratti per utilizzarli al meglio

I rapporti promo pubblicitari sono oggetto di una duplice offensiva: nei confronti delle società sportive, alla ricerca di eventuali fatturazioni per "operazioni inesistenti" o parzialmente "inesistenti", e nei confronti delle aziende, per disconoscerne la natura pubblicitaria, l'inerenza o la economicità. Saranno analizzate le tesi degli accertatori e le conseguenze per gli enti sportivi e per le aziende coinvolte.

Relatore: Guido Martinelli

Sabato 22 febbraio

Ore 9.15 - 10. 15 Sala Italia

La tutela sanitaria dopo il Decreto Balduzzi

Vedi pagina 12 del programma ForumClub

Relatore: Guido Martinelli

Sessione in comune con il **Percorso Manageriale** e l'**Aquatic Management**

Ore 12.00 - 14.00 Sala Italia

Tavola Rotonda - Vizi e virtù dello sport dilettantistico: linea diretta con gli enti accertatori

I profili gestionali e fiscali delle associazioni e delle società sportive dilettantistiche al vaglio degli enti accertatori, che illustreranno le modalità di intervento e le tipologie di rilievo più frequenti nella loro attività di verifica. Il dibattito sarà un'occasione di confronto e di dialogo per fare luce su alcuni elementi di criticità del sistema sportivo dilettantistico.

Moderatore: Guido Martinelli

Intervengono dirigenti e funzionari di alcuni organi di controllo, come Agenzia delle Entrate e Siae. Ha già confermato la propria partecipazione: **Silvia Wertheimer** (Responsabile Ispettorato Regionale sede Siae di Bologna). Sessione in comune con il **Percorso Manageriale.**

Ore 15.00 - 17.00 Sala Italia

Laboratorio - Social e media language: dalla palestra alla fitness e sport community

Vedi pagina 15 del programma ForumClub

Relatori: Luca Ercolani e Carmine Preziosi - Coordinatore: Gianluca Scazzosi

Sessione in comune con il **Percorso Manageriale, Commerciale, Istruttori e Aquatic Management**

PERCORSO AQUATIC MANAGEMENT

Giovedì 20 febbraio

Ore 10.45 - 12.15 Sala Bianca

Linee guida per la gestione delle piscine: cosa cambia e perchè

Vedi pagina 8 del programma ForumPiscine

Relatore: Danilo Fossati

Ore 15.00 - 16.00 Sala Italia

A ciascuno il suo contratto: l'inquadramento previdenziale e assicurativo dei collaboratori di ASD/SSD

Vedi pagina 11 del programma ForumClub

Relatore: Ernesto Russo

Ore 16.45 - 18.00 Sala Azzurra

La gestione degli impianti natatori tra burocrazia ed efficenza

Vedi pagina 8 del programma ForumPiscine

Relatori: Valter Rapizzi

Venerdì 21 febbraio

Ore 14.30 - 16.30 Sala Azzurra

Tavola rotonda - La riqualificazione energetica dell'impianto sportivo: tecnologie, costi, benefici, finanziamenti, case history

Vedi pagina 18 del programma ForumClub

Relatori: Riccardo Breveglieri, Alberto Cervi, Eduardo Gugliotta, Paolo Picozzi, Donato Zangani

Ore 15.00 - 16.30 EuropaAuditorium

GROM: creatività e audacia made in Italy per un successo internazionale

Vedi pagina 9 del programma ForumClub

Relatore: Guido Martinetti

Ore 16.45 - 18.15 Sala Bianca

Investire in piccolo per guadagnare in grande

Vedi pagina 9 del programma ForumPiscine

Moderatore: Marco Tornatore - Relatori: Franz Bordin, Paolo Gecchelin, Luigi Vecchio e Francesco Confalonieri

Sabato 22 febbraio

Ore 9.15 - 10.15 Sala Italia

La tutela sanitaria dopo il decreto Balduzzi

Vedi pagina 12 del programma ForumClub

Relatore: Guido Martinelli

Ore 10.45 - 11.45 Sala Azzurra

Le attività di nicchia e la chiave del successo

Vedi pagina 9 del programma ForumPiscine

Relatori: Manolo Cattari e Danilo Russu

Ore 15.00 - 17.00 Sala Italia

Laboratorio - Social e media language: dalla palestra alla fitness e sport community

Vedi pagina 15 del programma ForumClub

Relatori: Luca Ercolani e Carmine Preziosi

Coordinatore: Gianluca Scazzosi

FORUMPILATES CONVENTION

Il Nuovo Club magazine

Venerdì 21 e sabato 22 febbraio torna a **Bologna ForumPilates Convention**, la proposta professionale dedicata a insegnanti e operatori del mondo Pilates.
La quarta edizione della Convention porterà in Italia le direttrici della scuola americana **Vintage Pilates**, Karen Frishmann e Sandy Shimoda, che, seguendo le orme di Jay Grimes, elder di Joseph Pilates, offrono un programma di continuing education per gli insegnanti nel metodo classico.
Oltre al Vintage Pilates la Convention presenterà altri **workshop di grande interesse**, di cui verranno forniti presto tutti i dettagli. Sarà sempre possibile iscriversi ad una sola giornata, ad entrambe o anche ad una singola sessione (salvo disponibilità, la priorità sarà data agli iscritti all'intero programma).

Novità di questa edizione, il **Forum Pilates Bar Camp**: uno spazio di condivisione ed apprendimento in cui si alterneranno brevi speech ed eventuali dimostrazioni su tematiche legate alla tecnica, alla gestione, alla comunicazione. Invitati speciali saranno i direttori delle principali scuole attive in Italia, ma la partecipazione sarà aperta a tutti - insegnanti, addetti ai lavori e appassionati del metodo Pilates - che potranno proporre il loro argomento da trattare.

Per tutti gli aggiornamenti sul programma della Convention e le modalità di iscrizione vi invitiamo a seguire il sito **www.forumclub.it** o a contattare la segreteria organizzativa **Absolut (tel. 051 272523)**.

EVENTI OPEN*

Ingresso gratuito

Giovedì 20 febbraio

Gestire o morire: è arrivato il momento di fare la scelta giusta

Relatore: Ivano Luison, Presidente e AD InforYou S.r.l TeamSystem Wellness
Organizzato da InforYou TeamSystem Wellness

Venerdì 21 febbraio

Ore 12.00 - 15.00

Oggi un baluardo in difesa degli interessi dei centri sportivi italiani, domani il motore della crescita del settore sport attraverso il progetto Movimento per la Salute

Convegno nazionale ANIF - Eurowellness - Organizzato da ANIF - Eurowellness

Physiofitness metabolico, un nuovo business...istituzionale

Relatore: Giovanni Deogratias - Organizzato da Vip Center

Sabato 22 febbraio

Le basi tecnico scientifiche del physiofitness per aumentare il metabolismo distrettuale

Relatore: Luca Deidda - Organizzato da Vip Center

Presentazione delle nuove attività editoriali di Editrice Il Campo

Organizzato da Editrice Il Campo

*Numerosi gli eventi organizzati da associazioni, federazioni e aziende del settore che arricchiranno il calendario Open. Il programma completo sarà disponibile nelle prossime settimane su **www.forumclub.it***

INTERNATIONAL FUNCTIONAL TRAINING EXPERIENCE

organizzato da ELAV

L'allenamento funzionale rappresenta attualmente non soltanto una tendenza ma una e vera e propria rivoluzione così come fu l'ingresso dei macchinari isotonici qualche decennio fa. All'interno di questo mondo variegato che si è sviluppato relativamente in poco tempo, molti fra tecnici e scuole di pensiero hanno creato una base non omogenea. L'allenamento funzionale è diventato qualsiasi cosa che non sia riconducibile alle restanti metodologie di allenamento, in cui l'utente fatica in maniera strenua ed in cui la fantasia sulla proposta degli esercizi prende il sopravvento sui contenuti stessi del modello. L'idea di portare la competizione nel centro fitness è allettante, la realtà è che in molti casi si è guardato maggiormente al divertimento e alla soddisfazione del trainer stesso, piuttosto che al cliente finale. Analizzando criticamente il fenomeno troviamo tantissimi punti di novità e alcuni elementi in cui occorre porre la giusta attenzione.

9.00 Accredito dei partecipanti

9.30 Presentazione dell'evento
Enrico Guerra (Direttore R&S ELAV, Perugia)

9.40 Allenamento Funzionale efficace o distruttivo?
Mosè Mondonico (Vice Direttore R&S ELAV, Perugia)

10.00 Neurofisiologia della coordinazione funzionale
Francesco Felici (Università del Foro Italico, Roma)

10.40 Sovraccarico ottimale nell'allenamento funzionale
Enrico Guerra (Direttore R&S ELAV, Perugia)

11.00 INTERNATIONAL PRACTICE SESSION
- *Area 1 - Tatjana Klakocar Tomazin, SLO*
- *Area 2 - Yaroslav Soynikov, RUS*
- *Area 3 - ELAV Team, ITA - ELAV X2 Functional*

13.30 Lunch break

15.00 Metabolismi energetici e allenamento funzionale
ELAV Team (ELAV Institute, Perugia)

15.30 Ma che cosa è veramente l'allenamento funzionale?
ELAV Team (ELAV Institute, Perugia)

16.00 INTERNATIONAL PRACTICE SESSION
- *Area 4 - Ospite Internazionale, SPA*
- *Area 5 - ELAV Team, ITA - ELAV Metabolic Functional 2.0*

18.00 Chiusura lavori

ISCRIZIONE SEPARATA
INFORMAZIONI E AGGIORNAMENTI SUL PROGRAMMA SU **WWW.ELAV.BIZ**

è un progetto
PISCINEOGGI magazine

FORUMPISCINE

6th Pool & Spa Expo
and International Congress

FORUM CONGRESS PROGRAMMA 2014

20-21-22 febbraio 2014
Fiera di Bologna

www.forumpiscine.it

aggiornato a dicembre 2013

Top sponsor

Oxymatic by Hydrotec

In collaborazione con

Bologna Fiere

FORUMPISCINE

6th Pool & Spa Expo and International Congress

Da giovedì 20 a sabato 22 febbraio l'appuntamento per architetti, progettisti, costruttori e tecnici del comparto aquatic è in **Fiera a Bologna** con la sesta edizione di **ForumPiscine.**

Nuovo padiglione, il 19, per l'area espositiva e nuova sede per il Congresso internazionale che nel 2014 si svolgerà nel più prestigioso **Palazzo dei Congressi.**

IL CONGRESSO

Dedicato alla formazione e all'aggiornamento, il **programma formativo** di ForumPiscine affianca al percorso **Aquatic Management** numerosi incontri sui temi più cari agli addetti ai lavori come risparmio energetico e gestione degli impianti natatori, igiene e sanificazione, certificazioni e normative.

Tutti gli aggiornamenti sul programma e sulle tariffe di partecipazione sono disponibili sul sito **www.forumpiscine.it**.

L'EXPO (ingresso gratuito)

ForumPiscine è l'unico evento in Italia capace di portare in Fiera tutti i protagonisti del mercato, pronti a presentare le ultime novità su sistemi, impianti, prodotti, accessori e servizi per l'industria della piscina. Torna a grande richiesta anche **SPATECH**, l'area riservata a saune, bagni turchi, minipiscine e tutto ciò che serve per allestire la migliore area benessere.

I numeri di ForumPiscine 2013
150 espositori e più di **6.000 visitatori** in concomitanza con ForumClub.

ITALIAN POOL AWARD

Venerdì 21 febbraio alle 18.00 si svolgerà la premiazione dell'**Italian Pool Award**, riconoscimento all'eccellenza progettuale e costruttiva della piscina italiana. Al *Premio Indoor* per le piscine interne e al *Premio Outdoor* per gli impianti all'aperto - rispettivamente nelle categorie piscine Private e Commerciali. Il concorso presenta anche la categoria dedicata alla *piscina biologica*.

FORUMPISCINE

SCHEDA DI ISCRIZIONE

da inviare via fax al n. +39 051 272508
unitamente a copia dell'avvenuto pagamento
Per informazioni: Segreteria Organizzativa
ABSOLUT eventi&comunicazione - Tel. +39 051 272523

Nome Cognome Qualifica

Ragione sociale Indirizzo

Cap Comune PR Tel.

Fax e-mail Fattura intestata a

Indirizzo sede legale P.IVA/C.F.

FULL PASS

valido per la partecipazione a tutte le sessioni del programma ForumPiscine

☐ Tariffa intera - € 400,00

☐ Tariffa convenzionata/abbonati EC - € 350,00

DAY PASS

valido per la partecipazione alle sessioni di una giornata a scelta del programma ForumPiscine

☐ Tariffa intera - € 250,00

☐ Tariffa convenzionata/abbonati EC - € 200,00

Barrare la giornata prescelta:

☐ giovedì ☐ venerdì ☐ sabato

PASS SESSIONE

tessera non nominativa valida per 2 o 4 ingressi a singole sessioni

☐ Tariffa pass sessione 2 - € 130,00 valida per l'ingresso a 2 sessioni

☐ Tariffa pass sessione 4 - € 210,00 valida per l'ingresso a 4 sessioni

Per iscrizioni superiori alle 5 unità è previsto uno sconto del **10%** sul totale.
Iscrizioni entro il 20/12/2013: **20%** di sconto su tutte le tariffe sopraindicate.
Iscrizioni entro il 20/01/2014: **10%** di sconto su tutte le tariffe sopraindicate.
Ogni iscritto riceverà il kit congressuale

TOTALE €_____

Tutti i prezzi indicati sono comprensivi di IVA

MODALITÀ DI PAGAMENTO

Con carta di credito: ☐ Visa ☐ Master Card ☐ Cartasì ☐ Eurocard

Numero Scadenza Numero di sicurezza

Titolare Carta Data di nascita Firma

☐ Con **assegno bancario** intestato a EDITRICE IL CAMPO srl (da spedire a ED. IL CAMPO srl, via Amendola, 11 - 40121 Bologna)

☐ Con **bonifico bancario** sul c/c 100000011238 - intestato a EDITRICE IL CAMPO srl - c/o Carisbo - via Marconi IBAN IT42U0638502406100000011238 (allegare copia del bonifico) - SWIFT IBSPIT2B

D.L.gs. 196/2003 - PRIVACY - Ai sensi dell'art. 10 informiamo che i vostri dati saranno trattati mediante strumenti informatici per rispettare obblighi di legge o contrattuali; essi hanno natura facoltativa. I diritti di cui all'art. 13 riguardano la facoltà di conoscere l'esistenza di trattamenti di dati, di essere informato su tale trattamento e di ottenere la cancellazione, l'aggiornamento, nonché di opporsi al trattamento medesimo.
Diritto di recesso: eventuali rinunce dovranno pervenire in forma scritta alla Segreteria Organizzativa. Le richieste pervenute entro il 20/12/13 daranno diritto al rimborso del 100% della quota, mentre le richieste pervenute entro il 17/01/14 al 50% della quota. Segreteria Organizzativa: ABSOLUT eventi&comunicazione - via Cesare Battisti, 11 - 40123 Bologna - Tel. 051 272523 - Fax 051 272508.

FIRMA LEGGIBILE_____

IL PROGRAMMA

Giovedì 20 febbraio

ore 9.00
Registrazione congressisti

ore 9.45
Saluti di benvenuto e presentazione del congresso

ore 10.45 - 12.15
Linee guida per la gestione delle piscine: cosa cambia e perché
Danilo Fossati

ore 15.00 - 16.00
A ciascuno il suo contratto: l'inquadramento previdenziale e assicurativo dei collaboratori di ASD/SSD
Ernesto Russo

ore 16.45 - 18.00
La gestione degli impianti natatori tra burocrazia ed efficienza
Valter Rapizzi

Venerdì 21 febbraio

ore 9.15 - 12.30
Impianti ad uso natatorio: le imprese Assopiscine per la qualità delle prestazioni
Raffaele Guariniello, Felice Monaco, Michele Montrano, Ivano Pelosin e Alberto Verardo

ore 14.00-16.00
La riqualificazione energetica dell'impianto sportivo: tecnologie, costi, benefici, finanziamenti, case history
Riccardo Breveglieri, Alberto Cervi, Eduardo Gugliotta, Paolo Picozzi, Donato Zangani

ore 15.00-16.30
GROM: creatività e audacia made in Italy per un successo internazionale
Guido Martinetti
General Session

ore 16.45 - 18.15
Investire in piccolo per guadagnare in grande
Marco Tornatore, Franz Bordin, Paolo Gecchelin, Luigi Vecchio e Francesco Confalonieri

Sabato 22 febbraio

ore 9.15 - 10.15
La tutela sanitaria dopo il decreto Balduzzi
Guido Martinelli

ore 10.45 - 11.45
Le attività di nicchia e la chiave del successo
Manolo Cattari e Danilo Russo

ore 15.00 - 17.00
Laboratorio - Social e media language: dalla palestra alla fitness e sport community
Luca Ercolani, Carmine Preziosi
Coordinatore: Gianluca Scazzosi

EVENTI OPEN

Ingresso gratuito

Giovedì 20 febbraio

La vaschetta lavapiedi: un presidio davvero utile?
Rossana Prola, Mario Giovannoni e Franco Zanca
Organizzato da Professione AcquaNET

Lo stato dell'arte della progettazione degli impianti tecnologici
Giorgio Scarfì
Organizzato da Tasco

Venerdì 21 febbraio

ore 14.00 - 14.30
Migliorare la filtrazione: usare il vetro Garofiltre al posto della sabbia
Sylvie Roumieux, Gasches Chimie - produttore Garofiltre
Organizzato da Chemartis

ore 14.30 - 15.00
Strumenti per l'analisi dell'acqua: i fotometri Palintest
Bryony Vaygham, Palintest
Organizzato da Chemartis

AqquatiXperience, la nuova frontiera del servizio in piscina
Edoardo Cognonato
Organizzato da European Aquatic Experience

Sabato 22 febbraio

ore 9.15 - 10.30
Project Financing e accesso al credito: le nuove opportunità
Lorenzo Bolognini, Alberto Manzotti e Carlo Rotellini
Organizzato da Acquanetwork

ore 10.00 - 11.00
Assemblea annuale Assopiscine

Numerosi gli eventi organizzati da associazioni, federazioni e aziende del settore che arricchiranno il calendario Open.
Il programma completo sarà disponibile nelle prossime settimane su **www.forumpiscine.it**

I RELATORI

Franz Bordin
La passione per lo sport l'ha portato da sportivo praticante al conseguimento di brevetti e specializzazioni varie. Grazie ad essi ha maturato le competenze confluite nell'esperienza decennale della prima piscina Aquasalus a Milano e nella recente realizzazione ex novo di una nuova piscina in una sede più ampia, fortemente orientata alle esigenze dei frequentatori.

Riccardo Breveglieri
Presidente ARSEA. Dal 1984 ricopre ruoli dirigenziali nella UISP e fa consulenza per enti pubblici ed enti senza scopo di lucro, nella definizione di politiche sociali, giovanili e sportive. Si occupa di gestione dell'impiantistica sportiva, project financing, accesso al credito e della definizione dei rapporti pubblico/privato.

Manolo Cattari
Psicologo dello sport e psicoterapeuta - responsabile scientifico del Progetto Albatross e dei progetti di sport terapia ad esso collegati. Si occupa di formazione, psicoterapia, consulenza in psicologia dello sport e progettazione socio-sanitaria nel territorio del Nord Sardegna.

Alberto Cervi
General manager di Refit Solutions. Nel 2009 fonda AA Envitech, che si occupa di riciclo, risparmio energetico, progettazione e gestione di impianti idrici ed energetici. È nel Consiglio direttivo di Green Economy Network, del Comitato tecnico Energia e del gruppo Terziario Innovativo di Assolombarda.

Francesco Confalonieri
Laureato in Medicina e Chirurgia presso l'Università degli Studi di Milano e Specializzato in Medicina dello Sport, è team manager delle squadre agonistiche della società DDS di Settimo Milanese e dal 2005 è anche comproprietario del centro. Una struttura all'avanguardia che vanta una media di 2500 ingressi giornalieri.

Luca Ercolani
Social Fitness Manager, cioè consulente e formatore in social media marketing, aiuta aziende e professionisti del fitness alla corretta comprensione e utilizzo dei social network in chiave business. Ha collaborato con realtà di rilievo del settore fitness ed è autore di articoli, sul web e su Il Nuovo Club, inerenti il fitness e il social media marketing.

Danilo Fossati
Tecnico della Prevenzione dell'ASL2 di Savona, è membro regionale del "Gruppo di lavoro piscine". Con ruolo attivo nelle problematiche istituzionali riguardanti Amianto, Reach e Sperimentazione di Fitofarmaci, è spesso componente di tavoli tecnici regionali sull'argomento. Svolge anche attività di vigilanza igienico-sanitaria presso oltre 100 impianti natatori.

Paolo Gecchelin
Cofondatore e presidente di Piscine di Vicenza SpA SSD, da 20 anni si occupa di progettazione e gestione di impianti sportivi acquatici e palestre, con una particolare specializzazione nelle procedure delle gare d'appalto, project financing, riqualificazione e risparmio energetico.

Eduardo Gugliotta
Responsabile del progetto ministeriale *In Marcia per la vita contro l'uso di sostanze stupefacenti e per la promozione di modelli di comportamento sano attraverso lo sport*, è il repsonsabile dell'ufficio di supporto commerciale & marketing dell'Istituto per il Credito Sportivo.

Raffaele Guariniello
Magistrato di Cassazione, dal 1992 esercita le funzioni presso la Procura del Tribunale di Torino e si occupa in particolare dei settori relativi al lavoro, alla salute e all'ambiente. In qualità di Magistrato, numerosi sono i procedimenti penali di cui si è occupato tra cui il procedimento sui lavoratori degli stabilimenti Eternit e le popolazioni delle aree circostanti, colpiti da tumori associabili all'amianto e il procedimento sull'incendio presso la Thyssenkrupp di Torino.

Guido Martinelli
Avvocato e docente a contratto presso l'università di Ferrara e di Bologna. È consulente di molte federazioni affiliate al CONI, autore di numerose pubblicazioni, nonché firma di riferimento della rivista Il Nuovo Club.

Guido Martinetti

Dopo un master in viticoltura ed enologia, nel 2003 inaugura, insieme all'amico e socio Federico Grom, la prima gelateria Grom, a Torino. Oggi le gelaterie Grom sono 64 in Italia e nel mondo e i due imprenditori possono contare su circa 600 collaboratori. Nel 2012 Federico e Guido hanno raccontato la loro avventura nel libro "Grom. Storia di un'amicizia, qualche gelato e molti fiori", edito da Bompiani.

Michele Montrano

Tecnico della prevenzione nell'ambiente e nei luoghi di lavoro, è anche collaboratore professionale sanitario esperto presso ASL TO3. Docente di didattica di complemento e tutor universitario presso la Facoltà di Medicina e Chirurgia dell'Università degli Studi di Torino, è membro del gruppo "numero verde sicurezza lavoro" - Regione Piemonte.

Ivano Pelosin

Dal 2012 presidente Assopiscine - Associazione Italiana Costruttori di Piscine, è coordinatore del gruppo di lavoro "Piscine" per la revisione della Norma UNI 10637/06.

Carmine Preziosi

Attualmente lavora nel mondo del fitness e della salute come business & marketing manager per i centri wellness Klab di Firenze occupandosi della definizione e dell'attuazione della strategia di marketing e commerciale. Appassionato e specializzato in web marketing e social media marketing, è l'ideatore e fondatore del sito internet www.fitness-lab.it.

Valter Rapizzi

Perito industriale in Energia Nucleare, negli ultimi anni ha concentrato la propria attività sulla consulenza tecnica, sulla fase di progettazione, esecuzione e gestione degli impianti di trattamento dell'acqua e sulla formazione tecnica degli operatori.

Danilo Russu

Allenatore di Nuoto Fin II livello, è docente regionale Fin Sardegna e Fiduciario Provinciale Fin sezione Salvamento. Presidente Progetto Albatross, è anche gestore di impianti sportivi.

Gianluca Scazzosi

Manager, imprenditore e consulente specializzato nel mercato del fitness e del wellness. Laureato in Scienze Motorie, BA International Business, ha lavorato con le maggiori catene straniere e italiane presenti sul mercato.

Marco Tornatore

Ex campione e primatista italiano di nuoto e allenatore di levatura internazionale. Direttore generale di European Aquatic Association e direttore editoriale di Happy Aquatics. Imprenditore, titolare di Swim&Fit; consulente e coordinatore di Aqquatix Group; presidente di Oasi 2000 di Padova (ex Nuoto 2000).

Luigi Vecchio

Diplomato ISEF presso l'Università Cattolica di Milano, Nel 1996 apre "Idea Blu, centro di attività motoria in acqua", piccola piscina che per prima in provincia di Pavia ospita corsi di acquagym e nuoto bebè. Nel 2006 apre "Idea Blu; acqua, fitness e relax", una struttura più ampia con due vasche e sala corsi.

Alberto Verardo

Già dipendente Regione Liguria - Dipartimento Salute, Settore Prevenzione, Sanità Pubblica, Fasce Deboli, Sicurezza alimentare e Sanità animale. Ha partecipato alla stesura dell'Accordo Stato/Regioni del 16 gennaio 2003 e dell'Accordo Interregionale sulla "Disciplina interregionale delle piscine"; è componente del Gruppo Tecnico GL 11 Piscine di UNI che attua la revisione con aggiornamento della norma UNI 10637.

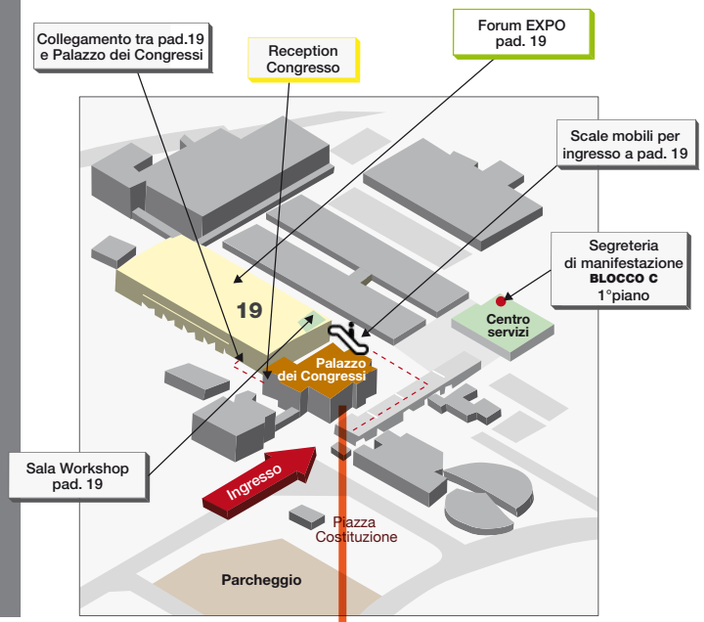
Donato Zangani

Business Line Manager e Coordinatore dei Progetti di Ricerca di D'Appolonia S.p.A., società di consulenza di ingegneria del Gruppo RINA. Laurea in Ingegneria Civile ottenuta presso l'Università di Genova e Dottorato di Ricerca presso l'Università di Newcastle (UK). È coordinatore del progetto SportE^2 Energy Efficiency for European Sport Facilities.

Le versioni integrali dei CV sono on-line su www.forumpiscine.it

COME ENTRARE IN FIERA

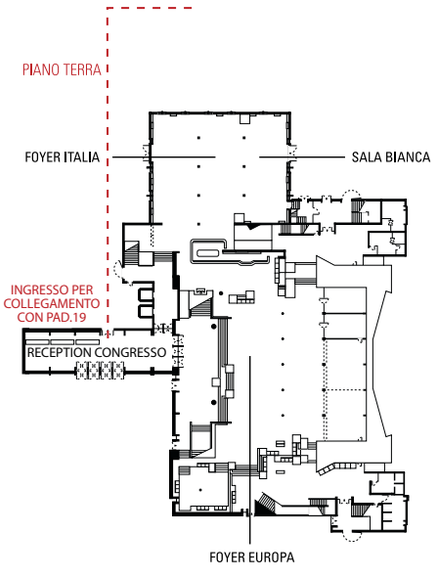
L'ingresso a ForumClub e ForumPiscine è gratuito. L'accredito può essere fatto sul sito o direttamente alla biglietteria della fiera.
Orari: giovedì e venerdì, dalle 9.00 alle 18.00 e sabato dalle 9.00 alle 17.00.
I visitatori e congressisti entreranno in fiera dall'ingresso Costituzione e accederanno al pad.19 usando le scale mobili. I congressisti potranno poi ritirare il proprio pass di ingresso alle sessioni presso la Reception Congresso situata al Palazzo dei Congressi.

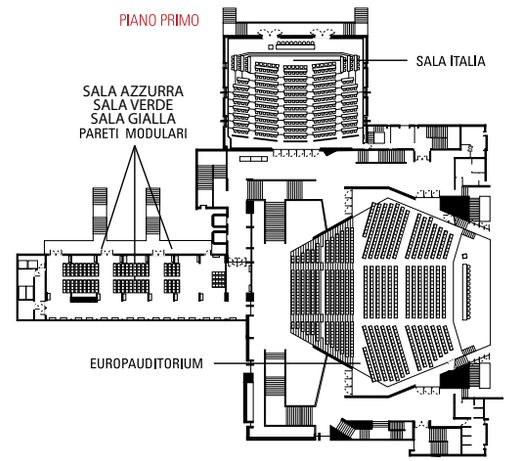


SALE CONGRESSUALI

Il congresso di ForumClub e ForumPiscine si articolerà in tutte le sale del Palazzo dei Congressi di Bologna: EuropaAuditorum, Sala Italia, Sala Bianca, Sala Azzurra, Sala Verde, Sala Gialla.

Nel padiglione 19 sarà allestita la Sala Workshop che ospiterà la maggior parte degli eventi ad ingresso gratuito organizzati dalle aziende espositrici e dai partner della duplice manifestazione.





COME ARRIVARE
ForumClub e ForumPiscine 2014 - Fiera di Bologna, ingresso Costituzione

AEREO
L'Aeroporto Internazionale Guglielmo Marconi è direttamente collegato a BolognaFiere con servizio navetta AEROBUS BLQ. Il prezzo della corsa semplice è di 6 euro.

TRENO
La Stazione Centrale di Bologna si trova a soli 10 minuti da BolognaFiere ed è collegata agli ingressi di Piazza Costituzione dalle linee 35, 38.

AUTOSTRADA
Da Firenze, Milano e Ancona: prendere direttamente l'uscita "BOLOGNA FIERA" sull'autostrada A14. Da Padova: tangenziale uscita 7 per Ingresso e Parcheggio Costituzione.

IN AUTOBUS
Il Quartiere Fieristico di Bologna è raggiungibile ogni giorno con le linee ATC a tariffa urbana 28 - 35 - 38 - 39 e con la linea speciale diretta BLQ AEROBUS Aeroporto-Fiera.

IL PROGRAMMA

Giovedì 20 febbraio

Ore 10.45 - 12.15 Sala Bianca

Linee guida per la gestione delle piscine: cosa cambia e perchè

Prendendo spunto dalle nuove linee guida pubblicate in Liguria, l'intervento presenterà i nuovi obblighi normativi per i gestori degli impianti acquatici. Presto tutte le regioni dovranno presentare le proprie linee guida soprattutto per quel che riguarda la formazione obbligatoria delle figure professionali del Responsabile di Piscina e del Responsabile della Manutenzione; l'intervento punterà i riflettori su ciò che è stato già fatto per commentarne gli effetti sul mondo della gestione e fornire indicazioni sull'adeguamento alla nuova normativa di riferimento.

Relatore: Danilo Fossati

Ore 15.00 - 16.00 Sala Italia

A ciascuno il suo contratto: l'inquadramento previdenziale e assicurativo dei collaboratori di ASD/SSD

Vedi pagina 11 del programma ForumClub

Relatore: Ernesto Russo

Sessione in comune con il **Percorso Manageriale**

Ore 16.45 - 18.00 Sala Azzurra

La gestione degli impianti natatori tra burocrazia ed efficienza

La documentazione obbligatoria per la gestione degli impianti natatori è sovente considerata un mero obbligo di legge e non, invece, un valore aggiunto per una migliore cultura della sicurezza, della qualità dei servizi erogati e della totale efficienza gestionale. L'evento formativo permetterà il confronto aperto tra gli addetti ai lavori, finalizzato alla discussione di casi pratici e riferiti agli elementi essenziali del piano di autocontrollo e del piano di gestione delle emergenze.

Relatori: Valter Rapizzi

Venerdì 21 febbraio

Ore 9.15 - 13.00 Sala Italia

Impianti ad uso natatorio: le imprese Assopiscine per la qualità delle prestazioni

Obiettivo qualità. Il convegno illustrerà le più importanti iniziative di qualificazione che Assopiscine rivolge alle aziende associate e verrà affrontato il tema della sicurezza, una priorità tanto per il progettista quanto per il committente sia in fase di costruzione, sia in fase di gestione della piscina.

È previsto inoltre un interessante intervento tecnico che farà emergere la qualifica dell'impresa quale pregiudiziale per operare in cantiere. "Pezzo da novanta" del convegno, Raffaele Guariniello, Sostituto Procuratore della Repubblica presso il Tribunale di Torino, grande esperto nei settori del lavoro, della salute e dell'ambiente. Guariniello si rivolgerà agli operatori del settore piscina puntando l'attenzione sul concetto di responsabilità, considerata la premessa essenziale di ogni opera di qualità. Verranno quindi prese in esame le responsabilità del Committente e quelle dell'impresa esecutrice dei lavori, legate a una possibile mancanza delle idonee qualifiche. Si guarderà anche al futuro, soffermandosi sui concetti di innovazione e cambiamento con una Tavola Rotonda conclusiva, intitolata: "Committente, tecnico progettista, esecutore, attori del cambiamento".

Relatori: Raffaele Guariniello, Felice Monaco, Michele Montrano, Ivano Pelosin, Alberto Verardo

Ore 14.30 - 16.30 Sala Azzurra

Tavola rotonda - La riqualificazione energetica dell'impianto sportivo: tecnologie, costi, benefici, finanziamenti, case history

L'energia come vero e proprio motore per il funzionamento efficiente del centro sportivo e per il suo "benessere" economico. Saranno proposti esempi di riqualificazione, illustrate tecnologie, descritti interventi che, inseriti in un piano integrato d'azione, contribuiscono ad ammodernare l'impianto, a ridurre le bollette energetiche, a ottenere finanziamenti e a liberare risorse per nuovi investimenti.

Relatori: Riccardo Breveglieri, Alberto Cervi, Eduardo Gugliotta, Paolo Picozzi, Donato Zangani

Sessione in comune con **ForumSport Congress**

Ore 15.00 - 16.30 EuropaAuditorium

GROM: creatività e audacia made in Italy per un successo internazionale

Vedi pagina 9 del programma ForumClub.

Relatore: Guido Martinetti

Ore 16.45 - 18.15 Sala Bianca

Investire in piccolo per guadagnare in grande

Oggi non è più tempo di grandi opere in ambito acquatico, ma è strategicamente vincente investire in piccole-medie piscine, i cui costi di gestione sono relativamente bassi, con la prospettiva di marginalità e redditività invitanti, che le grandi vasche assolutamente non permettono più di ottenere. Idee vincenti, dove prevale una progettualità strategica di alto profilo, perché in un piccolo contenitore si possa sviluppare una serie di servizi coerenti con le dimensioni dello stesso, forti di un palinsesto di attività ben calibrato e il cui duplice obiettivo è di avere sempre un impianto molto frequentato e un ritorno dell'investimento relativamente veloce; per di più confortato da sostenibilità e redditività congrue. Dall'idea del singolo centro alla più ariosa prospettiva di un format replicabile, anche in una logica di franchising. Una nuova frontiera per imprenditori di diverse estrazioni?

Relatori: Franz Bordin, Paolo Gecchelin, Luigi Vecchio e Francesco Confalonieri

Moderatore: Marco Tornatore

Sabato 22 febbraio

Ore 9.15 - 10.15 Sala Italia

La tutela sanitaria dopo il decreto Balduzzi

Vedi pagina 12 del programma ForumClub

Relatore: Guido Martinelli

Sessione in comune con il **Percorso Manageriale** e **ForumSport Congress**

Ore 10.45 - 11.45 Sala Azzurra

Le attività di nicchia e la chiave del successo

Le attività che nelle piscine non subiscono contrazione alcuna sono quelle dedicate ai bambini, dai primi mesi fino all'età prescolare fino ai 10-12 anni. I criteri nel definire i percorsi per garantire la soddisfazione del cliente (il genitore in primis, previa felice ed entusiastica esperienza vissuta dal bambino in piscina), la relazione da avviare e alimentare con queste categorie di utenza, e il potenziale di fidelizzazione: un programma tecnico, legato a definizioni sapienti del palinsesto e ad un approccio relazionale educativo, orientato ai massimi benefici per il bambino e i suoi genitori.

Relatori: Manolo Cattari e Danilo Russu

Ore 15.00 - 17.00 Sala Italia

Laboratorio - Social e media language: dalla palestra alla fitness e sport community

Vedi pagina 15 del programma ForumClub

Relatori: Luca Ercolani, Carmine Preziosi - Coordinatore: Gianluca Scazzosi

Sessione in comune con il **Percorso Manageriale, Commerciale**, **Istruttori** e **ForumSport Congress**

EVENTI OPEN*

Ingresso gratuito

Giovedì 20 febbraio

La vaschetta lavapiedi: un presidio davvero utile?

Problemi e dubbi sulla necessità della installazione e dell'utilizzo della vaschetta lavapiedi emergono costantemente da parte di progettisti e gestori. Un convegno per mettere a fuoco la reale efficacia ai fini igienico sanitari e sui problemi relativi alla sicurezza del dispositivo più contestato.

Relatori: Rossana Prola, Mario Giovannoni e Franco Zanca
Organizzato da Professione AcquaNET

Lo stato dell'arte della progettazione degli impianti tecnologici

I progettisti degli impianti di trasporto e trattamento acqua si confrontano circa gli standard progettuali, le innovazioni e le prospettive future.

Relatore: Giorgio Scarfì - Organizzato da Tasco

Venerdì 21 febbraio

Ore 14.00 - 14.30

Migliorare la filtrazione: usare il vetro Garofiltre al posto della sabbia

Relatori: Sylvie Roumieux, Gasches Chimie - produttore Garofiltre
Organizzato da Chemartis

Ore 14.30 - 15.00

Strumenti per l'analisi dell'acqua: i fotometri Palintest

Relatore: Bryony Vaygham, Palintest - Organizzato da Chemartis

AqquatiXperience, la nuova frontiera del servizio in piscina

Relatore: Edoardo Cognonato - Organizzato da European Aquatic Experience

Sabato 22 febbraio

Ore 9.15 - 10.30

Project Financing e accesso al credito: le nuove opportunità

Relatori: Lorenzo Bolognini, Alberto Manzotti e Carlo Rotellini
Organizzato da Acquanetwork

Ore 10.00 - 11.00

Assemblea annuale Assopiscine

*Il programma completo degli eventi organizzati da associazioni, federazioni e aziende del settore sarà disponibile nelle prossime settimane sul sito **www.forumpiscine.it**

Top sponsor

Oxymatic® by Hydrover

Media Partner

PISCINEOGGI magazine · IL NUOVO CLUB magazine · sport industry directory www.sportindustry.com · fitness trend · ITALIAN POOL TECHNOLOGY The excellence of the italian pool & spa industry · International Pool & Spa Press Alliance · International Media Village

Si ringraziano

ANIF Associazione Nazionale Impianti Fitness&Sport 1996 · EAA European Aquatic Association · acquanetwork

Con il patrocinio

ASSOPISCINE · FIN Federazione Italiana Nuoto

CONVENZIONI ALBERGHIERE

Per aiutarvi nell'organizzazione della vostra trasferta a Bologna, abbiamo stipulato delle convenzioni con alcuni hotel della zona: qui di seguito vi indichiamo le strutture selezionate con i relativi prezzi concordati.
Per poter usufruire delle tariffe agevolate riservate ai partecipanti al ForumClub e ForumPiscine 2014, è necessario fare riferimento all'atto della prenotazione alla convenzion Forum. La prenotazione è realizzabile direttamente tramite i siti web www.forumclub.it e www.forumpiscine.it o contattando la struttura selezionata.

4 STELLE ★★★★

SAVHOTEL Bologna Fiera
Via F. Parri, 9 - Bologna
distanza dalla fiera 300 m
Tel. 051/361361 - Fax 051/373511
reservation@savhotel.it
Camera doppia uso singola Euro 90,00
Camera doppia Euro 100,00

HOTEL AC BOLOGNA
Via Sebastiano Serlio, 28 - Bologna
distanza dalla fiera 0.8 km
Tel. 051/377246 - Fax 051/377978
acbologna@ac-hotels.com
Camera doppia uso singola Euro 80,00
Camera doppia Euro 90,00

NOVOTEL BOLOGNA FIERA
Via Michelino, 73 - Bologna
distanza dalla fiera 1 km
Tel. 051/637771 - Fax 051/519224
h5172-re@accor.com
Camera doppia uso singola Euro 90,00
Camera doppia Euro 110,00

BEST WESTERN CITY HOTEL
Via Ambrogio Magenta, 10
Bologna (zona fiera)
distanza dalla fiera 1.7 km
Tel. 051/372676 - Fax 051/372032
city.bo@bestwestern.it
Camera doppia uso singola Euro 72,00
Camera doppia Euro 72,00

HOTEL COSMOPOLITAN
Via del Commercio Associato, 9
Bologna (zona San Donato)
distanza dalla fiera 6.3 km
Tel. 051/6926403 - Fax 051/6014271
reservation@hotelcosmopolitanbologna.com
Euro 4,00 di sconto sulla migliore tariffa disponibile

3 STELLE SUPERIOR ★★★S

HOTEL MICHELINO
Via Michelino, 75 - Bologna (zona fiera)
distanza dalla fiera 1 km
Tel. 051/516356 - Fax 051/6331866
booking@hotelmichelino.it
Sconto 10% sulla migliore tariffa disponibile al momento della prenotazione

3 STELLE ★★★

HOTEL FIERA
Via Stalingrado, 82 - Bologna
distanza dalla fiera 0.8 km
Tel. 051/377735 - Fax 051/352947
info@hotel-fiera.com
Camera doppia uso singola Euro 55,00
Camera doppia Euro 75,00

HOTEL RAMADA ENCORE BOLOGNA
Via Ferrarese, 164 - Bologna (zona fiera)
distanza dalla fiera 2.5 km
Tel. 051/4161311 - Fax 051/325066
reservation@ramadaencorebo.it
Camera doppia uso singola Euro 59,00
Camera doppia Euro 69,00
Camera tripla Euro 79,00

EXPRESS BY HOLIDAY INN BOLOGNA FIERA
Via del Commercio Associato, 3 - Bologna
distanza dalla fiera 5 km
Tel. 051/6334588 - Fax 051/6334744
info@hiexpressbolognafiera.it
Camera doppia uso singola Euro 55,00
Camera doppia Euro 55,00

Le tariffe sopra indicate sono comprensive di prima colazione. Non comprendono invece la tassa di soggiorno, che verrà applicata dall'hotel all'arrivo.

Per usufruire delle convenzioni alberghiere è possibile anche **prenotare online** tramite i siti **www.forumclub.it** e **www.forumpiscine.it**