



Corso avanzato per consulente fitness: potenziare gli strumenti di vendita

Milano, Domenica 25 ottobre 2020

Il corso si prefigge di fornire al consulente di vendita quelle informazioni necessarie a conoscere adeguatamente il "servizio fitness" per poterlo proporre in modo efficace. Troppo spesso le consulenti non conoscono a fondo i servizi che propongono, o viceversa li propongono senza corredarli delle tecniche di vendita adeguate, ed è per questo che è necessario conoscere le caratteristiche principali di questi servizi e le tecniche per migliorarne la vendita.

Struttura del corso: 1 giornata.

Orari: dalle ore 10.00 alle 13.00 e dalle ore 14.00 alle 17.00.

Docenti: consulenti aziendali ed esperti in comunicazione.

Programma:

- Concetto di fitness e wellness.
- Cosa deve conoscere il settore commerciale e fin dove devono arrivare le sue competenze.
- Impianti tecnologici, riscaldamento e trattamento delle acque.
- Lo studio della motivazione all'esercizio fisico.
- Iter di crescita della consapevolezza.
- La vendita delle percezioni e delle sensazioni.

Quote di partecipazione: la quota di partecipazione al corso è di € 122,00 per le iscrizioni effettuate entro il 9 ottobre, dopo il termine la quota è di € 153,00.

Considerando la limitazione dei posti disponibili verrà data la priorità in funzione dell'ordine d'arrivo delle iscrizioni.

La quota comprende: la quota è comprensiva di: accesso alle lezioni, kit congressuale, materiale didattico ed attestato di partecipazione.

Iscrizione week end: l'iscrizione a due giornate nello stesso fine settimana determina una riduzione sulle quote di partecipazione ad € 219,00 entro il primo termine, ed € 268,00 successivamente, per entrambe le iniziative.

Sconti: agli studenti di Scienze Motorie ed ai soci [Fit One Club](#) è riconosciuta una riduzione del 10%.