



Факультет адмінтехнологій

# ЕФЕКТИВНИЙ АДМІН

3-10 ЖОВТНЯ

## ПРОГРАМА КУРСУ

**10 жовтня 10.00-14.00**

### **Введення у професію: чим особлива посада «Адміністратор»**

Вивчаємо посадові обов'язки адміністратора, коло його відповідальності та необхідні для роботи компетенції. Розглядаємо як робота адміністратора впливає на ключові показники ефективності клубу.

### **Поняття та теорія фітнесу: як працює і навіщо це розуміти?**

Вивчаємо теоретичні основи фітнесу, його призначення, вплив на організм людини. Розбираємо періоди тренувань, фізичні якості людини, особливості жіночої та чоловічої фізіології.

**12 жовтня 10.00-14.00**

### **Як функціонує фітнес клуб – основні процеси та їх особливості**

Ознайомлюємося з видами фітнес послуг, типами карт, вчимося виділяти переваги клубу та презентувати цінність послуг клієнту.

### **Стандарти та модель сервісного обслуговування у роботі Адміністратора**

Вивчаємо що таке стандарти обслуговування, як вони впливають на утримання клієнтів, відпрацьовуємо стандарти сервісу для комунікації з клієнтом при знайомстві, зустрічі, презентації клубу.

**14 жовтня 10.00-14.00**

### **Розбір принципів роботи тренажерного залу**

Ознайомлюємося з видами обладнання тренажерного залу, типами послуг, які надаються в тренажерному залі, вчимося їх презентувати.

### **Розбір принципів роботи групових занять**

Вивчаємо класифікацію групових занять, їх особливості, вчимося підбирати та рекомендувати напрям тренування конкретному клієнту

### **Методи роботи з клієнтами**

Розбираємо, які принципи обслуговування для потенційних клієнтів, нових та постійних відвідувачів.

**17 жовтня 10.00-11.00 Іспит**



## ЦІННІСТЬ КУРСУ

Мета курсу не навчити адміністраторів застосовувати готову методіку продажів, бо вона дуже швидко застаріє і стане не актуальною. А підвищити експертність адміністратора за рахунок знань про особливості роботи клубу та рецепції, специфіку фітнес послуг та особливостей тренінгу.

Курс «Ефективний адміністратор» дає вагому теоретичну базу знань, вчить адміністратора займати проактивну позицію в спілкуванні з клієнтом. А це значить, що адміністратор не залежний від настрою клієнта, його вподобань, а може переконати придбати ту чи іншу послугу, оперуючи фактами. Це підвищує дохід клубу, дохід самого адміністратора. А клієнт отримує той самий експертний, якісний сервіс, який є основною перевагою при виборі клубу.

### **Для кого:**

- Адміністратори
- Власники
- Менеджери з продажу

### **Тривалість**

Тривалість 12 годин  
3 заняття по 4 години

### **Вартість**

2500 грн/чол  
Для кожного наступного- знижка 20%