

# formación in-company

formación a medida 2011



Wellness & Sport Consulting

*Pasión  
por  
innovar*





## La actual propuesta de formación se realiza en las instalaciones del propio club, por lo que tiene importantes ventajas:

- 1 | No es necesario coordinar desplazamientos ni hotel de los alumnos ni se debe asumir ese coste económico.
- 2 | Los alumnos dedican solo las horas de formación, por lo que no pierden tiempo de su trabajo en desplazamientos.
- 3 | La formación es más personal y aplicada a la realidad de cada club.
- 4 | Se pueden reducir los costes de la formación gracias a la subvención FORCEM, que gestionamos nosotros directamente.
- 5 | Dos o más clubes próximos pueden juntarse para realizar la formación y repartir los costes del curso.

Al tratarse de Formación a medida, podemos adaptarnos a los temas que preocupen a cada club. Sin embargo, presentamos unas áreas de formación que creemos son interesantes dada la situación del sector en la actualidad.



## Área de dirección y coordinación

### CURSO

#### LIDERAZGO EMOCIONAL Y GESTIÓN DE EQUIPOS DE TRABAJO

- DIRIGIDO A:** Equipo directivo y coordinadores con personal a su cargo.
- OBJETIVOS:** Dar herramientas para la gestión de equipos de trabajo y para el liderazgo, solucionar problemas de liderazgo actuales y mejorar el trabajo en equipo, la gestión de reuniones y la forma de delegar tareas.

### CURSO

#### CREACIÓN DE UN PLAN ESTRATÉGICO PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD

- DIRIGIDO A:** Equipo directivo y personas que deciden la estrategia empresarial.
- OBJETIVOS:** A partir de la situación del club y de su entorno, se trabaja para el desarrollo de un Plan Estratégico que sea asumido por toda la organización con el objetivo de mejorar la competitividad de la empresa.

### CURSO

#### FORMACIÓN EN ÁREAS ESPECÍFICAS DE LA GESTIÓN

- DIRIGIDO A:** Equipo directivo y personal con responsabilidad en gestión.
- OBJETIVOS:** Mejorar el modelo de gestión del club generando cambios en áreas específicas: planes de fidelización, campañas de captación, políticas retributivas, organización del equipo humano, estrategias de comunicación, control de indicadores de gestión, etc.



## Área comercial y de atención al cliente

### CURSO

#### CREACIÓN Y GESTIÓN DE EQUIPOS COMERCIALES

**DIRIGIDO A:** Responsables del área comercial y de ventas y otras personas del equipo directivo o mandos intermedios.  
**OBJETIVOS:** Diseñar un sistema para poner en marcha un equipo comercial en el club y las herramientas necesarias para su control y seguimiento.

### CURSO

#### TODOS A VENDER: TÉCNICAS DE VENTA PARA TODO EL PERSONAL

**DIRIGIDO A:** Todo el personal del club.  
**OBJETIVOS:** Que todo el personal entienda la necesidad de ser comerciales dentro de la instalación para incrementar la facturación por servicios de valor añadido y para cubrir nuevas necesidades de los actuales socios.

### CURSO

#### TÉCNICAS DE VENTA PARA PERSONAL COMERCIAL Y DE RECEPCIÓN

**DIRIGIDO A:** Personal que realiza los procesos de venta a nuevos socios.  
**OBJETIVOS:** Implantar un sistema de venta a nuevos socios que sea eficaz, que dirija a los clientes a las cuotas más convenientes y que genere venta de servicios fuera de la cuota.



## Área técnica

CURSO

### IMPLANTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALIZADOS

- DIRIGIDO A:** Directores técnicos y responsables del área de entrenamiento personal.  
**OBJETIVOS:** Implantar un sistema de entrenamiento personal y programas por objetivos personalizados a las necesidades de los clientes.

CURSO

### FORMACIÓN PARA ENTRENADORES PERSONALES

- DIRIGIDO A:** Entrenadores personales e instructores con proyección hacia ese servicio.  
**OBJETIVOS:** Unificar criterios de actuación entre los entrenadores personales, tanto en aspectos técnicos como de atención al cliente y de protocolos del servicio

CURSO

### FORMACIÓN PARA INSTRUCTORES DE SALA DE FITNESS

- DIRIGIDO A:** Técnicos e instructores de sala de fitness.  
**OBJETIVOS:** Unificar criterios de actuación entre los instructores de fitness, tanto en aspectos técnicos como de atención al cliente y aportarles nuevos sistemas de motivación y de estructuración de las programaciones.



## ¿Cuánto duran los cursos?

Los cursos tienen una duración entre 8 y 16 horas (1 ó 2 días), dependiendo del área y de los aspectos que se necesiten abordar.

## ¿Quién imparte los cursos?

La coordinación de los cursos la realiza Wellness & Sport Consulting (G.E.D.O.), que seleccionará en cada caso el profesor más adecuado para los temas que el club necesite cubrir. El profesorado será personal propio o colaboradores habituales. En algunos casos, se puede contar con algún profesional externo especialista en el área en cuestión.

## ¿Cómo contratar un curso?

Ponerse en contacto con Wellness & Sport Consulting (G.E.D.O.) para solicitar más información o analizar las necesidades reales del club y diseñar el curso a medida.

[info@gedo-formacion.com](mailto:info@gedo-formacion.com) | Tel: 93 456 09 45



Wellness & Sport Consulting

*Pasión  
por  
innovar*

[www.gedo-formacion.com](http://www.gedo-formacion.com) | [info@gedo-formacion.com](mailto:info@gedo-formacion.com) | Tel: 93 456 09 45