

SALES FITNESS direction

Costruire e gestire il **budget e il team commerciale** del centro fitness

- **Costruzione del budget commerciale:** tradurre gli obiettivi economici del centro in target di vendita misurabili, sostenibili e coerenti con il mercato.
- **Organizzazione del team commerciale:** definire ruoli, responsabilità, priorità e modalità operative per rendere il lavoro quotidiano più coordinato ed efficace.
- **Gestione delle performance e dei risultati:** monitorare indicatori e scostamenti, guidare il team con riunioni e feedback e trasformare i dati in azioni commerciali concrete.

DOCENTE Luca D'Andrea

3 ORE di formazione condivisa con l'uso del proprio pc o tablet, per un massimo di 12 partecipanti

1 FORMATORE in aula per favorire il lavoro di gruppo, garantendo la reale applicazione al singolo partecipante

+1 SESSIONE di 1h di feedback on-line sull'esperienza condivisa e i tool rilasciati, successiva al LAB



DATA E LUOGO "SALES FITNESS DIRECTION"

Giovedì 15/10/2026 – ore: 14.00-17.00
Technogym Milano | Via Durini 1

Academy Lab è la formazione condivisa, applicativa dove si partecipa fianco a fianco con chi opera nel tuo stesso settore e con i formatori del team Wellink, società che elabora strategie e strumenti verticali per centri fitness e sportivi da oltre 20 anni.

Pensato per titolari, direttori, club manager, responsabili commerciali e consulenti alla vendita

QUOTA DI ISCRIZIONE € 250,00* + iva [€ 305 iva inclusa]

*Speciale tariffa 100% di cashback del valore di iscrizione in caso di sottoscrizione di altro servizio di consulenza Wellink entro il 31.12.26