

Společnost **Nutris**[®], pořadatel odborných seminářů a kurzů (www.nutris.net)
ve spolupráci
se **SKFČR, Aliancí výživových poradců ČR**[®] (www.aliance-vyziva.cz) a www.ronnie.cz
pořádá kurz

Jak provozovat prosperující fitness centrum?

***Certifikovaný intenzivní pětidenní kurz
k získání certifikátu***

Manažer fitness centra

kurz akreditovaný SKFČR[®] a AVP ČR[®]

Datum: 12. – 14. 6. + 20. – 21. 6. 2015

Místo: Fitness Victory Křesomyslova 384/17, Praha - Nusle

Cena: 7990,- Kč zahrnuje: kurz, skripta, diplom

Odborný program:

PÁTEK - 12. 6.

Ing. Ivan Mach, CSc. (10 – 12 h)

*sportovní manažer, odborný garant kurzů Nutris[®] v ČR a SR certifikovaných AVP ČR,
redaktor magazínu Muscle & Fitness, autor knih o fitness a o výživě*

Podnikání ve fitness

- společenská úloha fitness
- směry a trendy
- profesionální přístup k managementu fitcentra
- světové řetězce fitness center, co se od nich naučit, statistické údaje
- jak zkrátit náskok ve světě

OBĚD: 12 – 13 h

Tomáš Bureš (13 – 16 h)

majitel a manažer tří fitness center v Praze 1, 4, 10, autor nových projektů, mistr světa v kulturistice

Úspěšnost investic a podnikatelského záměru

- Podnikatelský záměr: co bych chtěl dosáhnout, ale jaká je realita, do jakého prostředí vstupuji?
- Jak zformulovat podnikatelský záměr po stránce nákladů a investic (mám na to?)
- Příklad ekonomické rozvahy, příprava podkladů pro poskytnutí úvěru resp. leasingu
- Jaká je návratnost mého projektu? Jaký model financování vybrat?
- Jakou „provozní filosofii“ vybrat pro fitko?
- Jak na proporcionalitu služeb fitcentra podle polohy, cílové skupiny, podle toho, co právě „letí“ – investiční náklady a předpokládané výnosy z plošné jednotky fitcentra
- Poslání a cíl investic do fitka – typy investic a jejich jednotlivá návratnost (např. HW, SW)
- materiální, investiční a personální náročnost, prvotní odhad nákladů a jeho porovnání s realitou po měsíci, pololetí, roce provozu
- Objednávka investice: tzv. balíčky, položky „zdarma“, platba předem, doplatek, když všechno funguje, jak má, platební kalendář, splatnost, výše splátek a jejich rozdělení, záruční podmínky, pojištění investice – vyplatí se?
- Dovoz investic (vybavení) ze zahraničí (DPH, celní odbavení apod.)

SOBOTA - 13. 6.**Bc. Jiří Vilímek** (9 – 12 h)

absolvent sportovního managementu na VŠ UPOL, spolumajitel a manažer fitness centra Victory v Praze 4, autor a realizátor projektu Word Gym v Praze 10

Pracovně-právní vztahy a personál ve fitness centru

- vzdělání a kvalifikační předpoklady personálu – nábor
- výběr kandidátů, stabilizace personálu, smluvní vztahy, zkušební doba,
- odměňování (fixní a pohyblivá částka odměny, naturální odměny)
- motivace, vzdělávání a doškolování personálu (jak personál motivovat)
- kontrola personálu (evidence, docházka, kamery)
- závodníci ve fitcentru – výhody, nevýhody
- institut (osobní) trenér a instruktor: „nájem“, mzda, smlouvy, vztah ke klientovi
- zodpovědnost pracovníka (pojištění zodpovědnosti?), požadovaná kvalifikace (živnostenský list apod.)

OBĚD: 12 - 13 h**Rozjždíme fitness centrum** (13 – 15 h)

- rozbor makroprostředí (spádové oblasti, cílové skupiny, jejich kupní síla, dopravní dostupnost)
- marketingový plán a tzv. promotion aktivity – příklady

- reklama: výběr z možností, struktura, nákladovost, druhy reklamy podle indexu účinnosti, kdy a jak často dělat reklamu
- reklamní kampaň a její náklady, jaký by měl být podíl reklamních nákladů na obratu
- příprava otevření fitness centra, den D a jeho organizace, vyplatí se náklady na Grand Opening?

Ing. Petr Baxant (15.15 – 17.15 h)

autor aplikovaného software Afit pro fitness centra

Informační technologie ušité na míru fitness centra

- počítačové programy pro evidenci klientů a tržeb
- popis demoverze a jejího využití
- užitečné výpočty, kalkulace a operace pomocí software fitness centra
- podpora účetní evidence, DPH a daňových dokladů

NEDĚLE - 14. 6.

Ing. Petra Schäferová (9 – 16 h)

výživový poradce Nutris, trenérka, finanční poradce

Jiří Schäfer

trenér I tř. – specializace kulturistika a fitness na FTVS, vicemistr Evropy 2013 v klasické kulturistice, finanční poradce – majitelé společnosti Fitkouč

Ziskové provozování a zajištění rutinního chodu fitness centra resp. výživové poradny

- ekonomika provozu, účetnictví, daně, odvody, poplatky
- vstupní, fixní a variabilní náklady včetně osobních nákladů (rozběr, vzorce, příklady)
- využití výpočetní techniky v praxi (HW, SW)
- které evidenční údaje (parametry) používám k plánování, zvyšování efektivity nákladů a tvorbě zisku (evidence náklad, vstupů, tržeb, měsíční, pololetní či roční perioda sledování aj.)
- zásada minimalizace nebo optimalizace nákladů?
- jak naplnit zásadu proporcionality nákladů a zisku
- krizový management – může k němu dojít a jak se na to případně připravit

OBĚD: 12 - 13 h

Výběr formy podnikání a povinnosti vůči státu, zřizovateli

- minimum, které měl znát majitel/nájemce/manažer fitcentra o daních
- jaká je optimální forma podnikání? (s.r.o., fyzická osoba, právnická osoba atd., jakou formu volit, když plánujeme poskytování ještě další navazující tzv. tělovýchovné služby – besedy, exhibice, akce pro veřejnost apod.)
- daň z příjmů fitcentra – právnická osoba, s.r.o.
- daň z příjmů fitcentra – fyzická osoba
- řešení DPH ve fitcentru (sazby, účtování)

- musím být plátcem DPH, jaké to má (ne)výhody?
- registrační pokladna a prodej, jak vybrat užitečný software do fitcentra (bude řešit speciální přednáška, proto jen zmínka)
- doplňkový prodej ve fitcentru, splnění zákonných podmínek (registrace prodeje doplňků a potravin)
- praktické příklady a zkušenosti z ekonomiky provozu, které lze zobecnit

SOBOTA - 20. 6.

Mgr. Lea Vršecká (9 – 12 h)

(mistryně světa ve fitness, výživový poradce Nutris®)

Atmosféra a duše fitness centra

- motivace a stimulace manažera fitcentra
- jak vytvořit správnou „atmosféru“ ve fitku
- má fitko „duši“ a jak ji formovat?
- psychologie ve vztazích klient-zaměstnanec (trenér)-manažer (majitel)
- jak se ke klientům a k personálu chovat a proč
- přístup ke klientům podle pohlaví, věku, profese
- koučování manažera fitcentra (jak najít příčiny neúspěchu a odstranit je, lze úspěch a prosperitu udržet navždy?)
- co klient ocení a co ne
- jak u klienta vytvořit „návyk“ na cvičení ve fitku

OBĚD: 12 – 13 h

Ing. Martin Jebas (13 – 16 h)

zakladatel www.ronnie.cz, prezident SKF ČR

Marketing fitness centra a jeho začlenění do sportovně-svazové činnosti SKFČR

- začlenění fitness centra do sportovně-svazové činnosti, jeho principy a výhody
- podporování společenského kreditu fitness a kulturistiky
- zviditelňování aktivit fitness centra „mimo dům“ (exhibice, promotion, angažovanost ve společenském životě města apod.)
- reklamní kampaň a její náklady – struktura reklamy, nákladovost reklamy
- druhy reklamy podle indexu účinnosti reklamy, proč, kdy a jak často dělat reklamu
- marketingový plán a tzv. promotion aktivity – příklady
- akce na tzv. podporu prodeje a jejich vyhlášení
- využití inzerce, jednorázová a opakovaná inzerce, příklady efektivní a neefektivní reklamy a inzerce

NEDELE - 21. 6.

Zkušební test k získání osvědčení Manažer fitness centra 9 – 10 h

Tomáš Bureš (10.15 – 12.30 h)

Projekt fitness centra v praxi

- projektová dokumentace a její posuzování – situační plán, rozmístění „strojů“, plánek „recepce“ apod.
- nejčastější chyby v dokumentaci, její oponentura
- proces schvalování dokumentace – stavební úřad, hygienik, požární zabezpečení, pojištění
- stavební dozor, dozor investora, stavební deník a jeho kontrola – kontrolní dny
- bezpečnost práce a provozu fitcentra
- požární ochrana – povinnosti provozovatele
- provozní řád a bezpečnost klientů
- hygienické předpisy, poskytování služeb v gastronomii, doplňkový prodej doplňků stravy, nápojů apod.
- Jak na zákonné podmínky prodeje, jak vybrat vhodný sortiment, jsou důležité „značky“? Jak jednat s dodavatelem, jak nastavit tzv. obchodní marži apod.?

OBĚD: 12.30 – 13.30 h

Tomáš Bureš, Martin Jebas, Ivan Mach (13.30 – 15.30 h)

Závěr kurzu

Vyhodnocení testů (správné odpovědi), odpovědi na dotazy účastníků kurzu, slavnostní předání osvědčení

Případné změny programu jsou vyhrazeny!