

各分野のスペシャリスト 8 名を講師に、さらに充実したカリキュラムでお届けします

主催・企画 株式会社クラブビジネスジャパン 校長・監修 佐藤純平氏 (社団法人日本フィットネス産業協会 専務理事)

【定員 50 名限定・先着順】

フィットネスクラブ経営・運営のスペシャリストに本気でなりたい、と考えている方を募集します。業界を代表する 8 名のプロフェッショナルを講師に、短期集中でこのフィットネスビジネスの基本を学びます。

◎ フィットネスビジネス勉強会のメリット

- 1 ..... 実践的な知識、基本的な考え方（フレームワーク）が短期集中、少数限定、廉価で学べます。店舗マネジメントが楽しくなります。
- 2 ..... ケーススタディ（事例研究）を取り上げ、双方向型の授業をしますので、アウトプット能力が高まります。自分の「考え」がチェックできます。
- 3 ..... 今、ご自身が抱えている問題が授業の中で解決できます。積極的に質問してください。
- 4 ..... クラブビジネスのおもしろさ、素晴らしさが再発見でき、意欲をもって仕事に取り組めるようになります。
- 5 ..... 同期生及び一流の講師陣との一生涯の人的ネットワークが後々のビジネスに活かされます。

対象	経営幹部を目指す人、年齢不問、要情熱
日時	2009年10月13日(火) 9:40~19:30 ※同日は9:30開場。講演終了後、20:00より講師・参加者による懇親会を開きます。 2009年10月14日(水) 10:00~18:00 2009年10月15日(木) 9:10~12:30
場所	〒140-0001 品川区北品川3-11-22 品川区保健センター7階 Tel.03-5782-8507 (京浜急行「新馬場」駅徒歩1分)
参加費	受講料 ¥60,000 / 名 (昼食代、お茶代、資料・ノート代、参考図書、懇親会費、消費税を含む) * 記載の受講料は本誌購読者の特別料金です。 本誌未購読者は 72,000 円 / 名となります。 * 宿泊費は含まれていません。各自お早めにご予約ください。
宿泊参考サイト	YAHOO!トラベル <a href="http://travel.yahoo.co.jp/">http://travel.yahoo.co.jp/</a> 楽天トラベル <a href="http://travel.rakuten.co.jp/">http://travel.rakuten.co.jp/</a> ベストリザーブ <a href="http://www.bestsv.com/">http://www.bestsv.com/</a> 一休.com <a href="http://www.ikyuu.com/">http://www.ikyuu.com/</a> * 最寄ホテルは、東横イン青物横丁・品川、京急 EX 新馬場駅北口、アワーズイン飯倉 (大井町)
申込み	お申込み書をファックスの上、受講料をお振込みください。  みずほ銀行 渋谷中央支店 普通 1142780 株式会社クラブビジネスジャパン

振り込み期日 9月30日(水)

◎ 講義内容と講師 (予定)

10/13 (火)	9:40	「フィットネスビジネススクールで何を学ぶか?」 (佐藤純平氏 社団法人日本フィットネス産業協会 専務理事)
	10:00	
	10:15	「エリアマーケティングと事業計画」 (小宮克巳氏 株式会社ティップネス 営業第2部 部長) ◇ マーケットリサーチの重要性とその方法、およびクラブ経営における投資計画、運営計画のポイントについて学びます。
	12:00	
	13:00	「店舗マネジメントの基本」 (佐藤純平氏 社団法人日本フィットネス産業協会 専務理事) ◇ 支配人の役割とは何かを学びます。特に損益計画の管理、顧客管理、施設設備管理など基本業務のポイントを押さえます。
	14:45	
	15:00	「新時代のマーケティングと競争戦略」 (五十知博氏 株式会社コザックススポーツ 代表取締役) ◇ 従来モデルを打破する新しいクラブ運営のカタチを紹介。資源に劣る企業が大手と互って戦う方法やローコストマネジメントについても学びます。
	16:45	
	17:00	「新時代の集客戦略」 (伊藤友紀氏 株式会社フィットネスビズ 取締役 COO) 昨今の経営環境を踏まえた効果的なプロモーションの実例をあげて、そのポイントを学びます。
	18:00	
	18:15	「優れたビジネスリーダーになる方法」 (遠藤一佳氏 株式会社フィットネスビズ 代表取締役 CEO) ビジネスリーダーとして必要な考え方、姿勢、情熱、センスを学びます。スタッフ育成や人材マネジメントについても学びます。
	19:30	
	20:00	懇親会 ◇ 講師を含めて参加者のみなさんとうまい食事とお酒で盛り上がりましょう。ここでのネットワークづくりは今後の人生にとても役立ちます。
10/14 (水)	10:00	「会員定着と紹介会」 (田村真二氏 シンコンサルティング 代表) お客さまの立場に立ち、そのニーズと期待に応えるプログラム、サービスの提供方法について学びます。会員定着のポイントをつかみまます。また、紹介会の獲得方法についても学びます。
	12:00	
	13:00	「館内セールスシステムの構築とそのポイント」 (林桂範氏 有限会社感動セールスサポート 代表取締役) ◇ 問合せ客、見学、体験者などの見込み客を確実に入会に導くセールス手法を学びます。
	14:45	
	15:00	「ジムオペレーションとグループプログラムの管理」 (黒岩功司氏 株式会社ルネサンス 品質管理部 フィットネスグループ アシスタントスーパーバイザー) ◇ ケーススタディ I (佐藤純平氏 社団法人日本フィットネス産業協会 専務理事) ◇ 本スクールで学んだ知識を活かして、グループごとにケーススタディに取り組み、プランをまとめます。
	16:45	
	17:00	
	18:00	
10/15 (木)	9:10	ケーススタディ II
	11:00	
	11:00	発表 & 表彰・評価 ◇ グループごとにプレゼンテーションを行い、優秀賞を決定します。参加者の上司も参観できます。
	12:30	

◎ お問い合わせ・お申し込み

株式会社クラブビジネスジャパン フィットネスビジネス編集部  
Tel.03-5459-2841 Fax.03-3770-8744  
E-mail: mail@fitnessclub.jp

第8期 フィットネスビジネススクール お申し込み書

貴社名	クラブ名					
ご住所〒						
Tel.	Fax.	E-mail.				
受講者名	1	役職	懇親会	参加	・	不参加
	2	役職	懇親会	参加	・	不参加

※後日詳細のご連絡をいたしますので、お電話番号とEメールアドレス(またはFAX番号)をはっきりとご記入ください。3名以上のお申し込みの場合はコピーしてご使用ください。