I GRANDI SPECIALI/FORMAZIONE

LA PALESTRA

ALL'INTERNO TUTTI I CORSI E GLI EVENTI DA AGOSTO A DICEMBRE

GIUGNO 2020

SPECIALE

FORMAZIONE ED EVENTI

Manageriali • Academy
Formazione per Personal Trainer
Aggiornamenti varie discipline sportive
Mental Coaching • Nutrizione
Eventi e Fiere Italia/Estero

8.600 copie distribuite gratuitamente in tutti i Club d'Italia
+ condivisione PDF e ADV sui nostri canali web e social

PERCHÈ INVESTIRE CON NOI SU

SPECIALE FORMAZIONE

Contattaci subito per la tua pubblicità qui al
Cell. 328 0871075
stefania.iannone@lapalestra.it

CHI SIAMO

Dal 2005 con le nostre riviste, il Web e i canali social siamo i Leader della comunicazione Fitness in Italia

LA PALESTRA

- La rivisra B2B spedita gratuitamente ogni bimenstre in più di **8.600** palestra in tutta Italia.
- Pubblicazione bimestrale registrata al Tribunale di Milano il 21.09.2005 con il numero 643.
- Iscrizione al R.O.C. Api Editrici S.r.l. con il N° 32109.
- **È possibile richedere il bonus pubblicità 2020**
- Pagina Facebook con più di **23.000 iscritti**
  https://www.facebook.com/lapalestra.it/
- Gruppo Facebook privato con **10.00 iscritti**
  https://www.facebook.com/groups/www.fitnessitalia.it/

WWW.LAPALESTRA.IT

- Portale B2B per Manager di palestra
- Registrato al Tribunale di Milano il 17/10/2018 con il N 255
- Iscrizione al R.O.C. Api Editrici S.r.l. con il N° 32109.
- **È possibile richedere il bonus pubblicità 2020**
- Pagina Facebook con più di **23.000 iscritti**
  https://www.facebook.com/lapalestra.it/
- Gruppo Facebook privato con 10.00 iscritti
  https://www.facebook.com/groups/www.fitnessitalia.it/

WWW.FITNESSITALIA.IT

- Portale per il consumer e personal trainer
- Pagina Facebook con **47.000 iscritti**
  https://www.facebook.com/fitnessitalia.it/
- Gruppo Facebook privato con **10.00 iscritti**
  https://www.facebook.com/groups/www.fitnessitalia.it/

PAGINA DOPPIA

FORMATO
42 X 28,5 cm
+ 5 mm abbondanza per lato

EURO 1.590,00 + iva

Contattaci subito per la tua pubblicità
Stefania Iannone - Sales manager
Cell. 328 0871075
stefania.iannone@lapalestra.it

L'IMPORTANZA DI UNA CRESCITA CONTINUA

Formazione per perfezionarsi,
formazione per passione personale,
formazione per far crescere
il proprio business.

Fortunatamente esistono oggi strumenti e metodi di insegnamento innovativi che rendono l'apprendimento più veloce e divertente. Le proposte sono estremamente diversificate e, purtroppo assieme a qualche ciarlatano, ci sono professionisti e aziende molto preparate che offrono corsi di ogni tipo: per insegnarvi a gestire al meglio le parti più noiose del vostro lavoro, per aggiornare le vostre conoscenze tecniche, magari legate al mondo della nutrizione, e persino corsi per insegnarvi a insegnare. Questo speciale de La Palestra, vuole essere uno strumento per approfondire il mondo della formazione personale quanto professionale, per permettervi non sprecare le vostre risorse, per offrirvi qualche utile suggerimento ma soprattutto per permettervi di valorizzare il vostro tempo.

Buona lettura

FACSIMILE

ECCO ALCUNE DELLE CATEGORIE CHE TRATTEREMO IN QUESTO SPECIALE

- CORSI MANAGERIALI
- NUTRIZIONE
- ACADEMY
- MENTAL COACHING
- EVENTI ITALIA/ESTERO
- AGGIORNAMENTI VARIE DISCIPLINE SPORTIVE
- FORMAZIONE PER PT

PAGINA INTERA ADV SINGOLA

FORMATO
21 X 28,5 cm
+ 5 mm
di abbondanza
per lato

EURO 890,00 +iva

Contattaci subito per la tua pubblicità
Stefania Iannone - Sales manager
Cell. 328 0871075
stefania.iannone@lapalestra.it

COME ORGANIZZARE UN EVENTO DI SUCCESSO

Le regole fondamentali per progettare un corso o un evento e realizzarlo: location, periodo, orari, speaker e social.

Cercate di rendere memorabile il vostro corso, lo dice la parola un evento dovrebbe essere un evento, cioè qualcosa di memorabile. Dovreste chiedervi "Cosa le persone non potranno dimenticare del mio evento?", "C'è qualcosa che, onestamente, poteranno con sé i partecipanti?" Se non c'è trovatelo subito.

Fate qualcosa di memorabile e se non siete in grado di farlo da soli, fatevi aiutare da qualcuno che lo ha già fatto.

La prima regola per organizzare un evento di successo

Il corso è per chi ci va, non per chi l'organizza. Questa è la regola fondamentale per organizzare un corso di successo, da cui derivano tutte le altre.
Se organizzate un corso lo fate per chi lo seguirà. Chiedere a delle persone di partecipare significa occupare una parte della loro giornata, ogni presenza a un evento è la rinuncia a qualcos'altro. Quindi se volete organizzare un corso di successo dovete focalizzarvi su ciò che è utile per chi dovrà venire.
Esistono a centinaia di corsi e di eventi, o presunti tali, anche ad alcuni in cui per ore e ore gli speaker si alternavano dicendo tutti sostanzialmente le stesse cose. Non c'era nessun motivo per ascoltarli dopo il 2° intervento e la gente in sala ha assistito (chi ce l'ha fatta) solo per educazione o per interesse, ovvero stando lì, sopportando questo supplizio, sperando di avere qualche considerazione in più.

Tecniche organizzative

Cercate di individuare bene il target del vostro evento. Chi volete che lo segua? Manager di club, Personal trainer, tecnici, utenti finali, ecc. date a queste persone almeno un buon motivo per venire. Perché dovrebbero lasciare quello che stanno facendo per venire da voi? C'è un motivo per il quale queste figure debbano investire il loro tempo per partecipare al vostro evento? Il vostro compito principale è proprio questo: creare il motivo per il quale valga pena esserci. Questo motivo non può che essere il contenuto, quello che direte, come lo direte, dove lo direte e ciò che accadrà all'evento. Fate qualcosa di memorabile e se non siete in grado di farlo da soli, fatevi aiutare da qualcuno che lo ha già fatto.

Organizzazione evento: con o senza professionisti?

Se non avete tempo, non avete le competenze o pensate di aver bisogno d'aiuto per organizzare un evento di successo potete rivolgervi a chi lo fa di mestiere: agenzie; esperti di comunicazione; case editrici come la nostra e presentatori. La cosa importante è scegliere sulla base di ciò che vi piace: guardate gli eventi che queste realtà hanno già organizzato, magari partecipando in prima persona ad un corso, se vi piace vuol dire che fanno per voi.

La scelta degli speaker

Se siete un'azienda e organizzate un evento far parlare solo manager della vostra azienda probabilmente questa non è la scelta più azzeccata. Fatevi un esame di coscienza e fate un esame di "public speaking" ai dirigenti: il manager in questione è il miglior speaker possibile su quell'argomento? Se la risposta è sì, evviva avete vinto, dategli un microfono e il palco. Se la risposta è no, fate un bagno di umiltà e chiamate qualcun altro. Cercate i talenti, anche all'interno della vostra azienda, battetevi per far parlare chi ha questa dote, non solo chi ha una carica.

Rispettate gli orari

Avete convinto un certo numero di persone a venire al vostro evento, bravi. Ora abbiatene cura e rispettateli a cominciare dal tempo che vi dedicano: gli orari sono una promessa che fate ai vostri invitati, e come ogni promessa va mantenuta. Molti fanno iniziare il corso più tardi rispetto all'orario annunciato, perché ci sono ritardatari, magari per via del traffico: c'è sempre un ingorgo, ci sarà sempre qualcuno che è in ritardo, ma non è giusto, nel rispetto di chi è arrivato in orario, far aspettare chi invece non lo è. Anche se decidete di iniziare più tardi dovete sempre terminare in orario. Tutti i minuti che lasciate passare prima di partire con l'evento dovranno essere recuperarti per liberar le persone all'orario che avete promesso.

Francesco MARINO
Giornalista esperto di tecnologia, da oltre 20 anni si occupa di innovazione, mondo digitale, hardware, software e social. Ha lavorato per 11 anni al Gruppo Sole 24 Ore ed è direttore della rivista Digitalic (www.digitalic.it)

MEZZA PAGINA

IN GABBIA (MARGINI BIANCHI INTORNO)

FORMATO

18,5 X 12,3 cm

EURO 390,00 + iva

MEZZA PAGINA

IN GABBIA (MARGINI BIANCHI INTORNO)

FORMATO

18,5 X 12,3 cm

EURO 390,00 + iva

MEZZA PAGINA

IN GABBIA (MARGINI BIANCHI INTORNO)

FORMATO

18,5 X 12,3 cm

EURO 390,00 + iva

Contattaci subito per la tua pubblicità
Stefania Iannone - Sales manager
Cell. 328 0871075
stefania.iannone@lapalestra.it

ACADEMY DEL FITNESS

Essere aggiornati e competenti sulle tematiche manageriali diventa oggi fondamentale, non solo per i titolari, ma anche per i personal trainer e per gli istruttori più ambiziosi e pronti a mettersi in gioco

Il mondo del lavoro è da sempre in continua evoluzione e non si sottrae a questa regola il fitness nelle sue numerose sfaccettature: palestre, fitness center, piccoli centri e personal trainer. È probabile che pochi ambiti come quello sportivo abbiano subito tante evoluzioni e radicali cambiamenti negli ultimi due decenni a causa di molteplici fattori: un sostanziale immobilismo del recente passato, dove la normalità era la palestra a conduzione familiare, posta in un seminterrato di poche centinaia di metri quadri e gestita come dopolavoro (spesso con sole aperture pomeridiane). In secondo luogo l'aumento esponenziale dei fruitori dei centri sportivi e quindi la necessità di soddisfare, ma anche acquisire, nuova clientela, le cui esigenze sono divenute sempre più eterogenee. Infine (e non per importanza) l'avvento del web e dei social che ha radicalmente modificato le modalità comunicative e quindi l'esigenza di stare al passo con i tempi e con situazioni che mutano con ulteriore rapidità. Oggigiorno le opzioni per l'utente sono enormi, spaziando dai centri per l'allenamento One To One sino alle palestre Low cost, con in mezzo una miriade di altre opzioni. Ecco che il solo aggiornamento tecnico non è più sufficiente se si intende avviare, consolidare o espandere il proprio business.

I percorsi manageriali da conoscere e padroneggiare

Le opzioni sono molteplici e numerose sono le agenzie formative che si sono attivate per soddisfare la necessità di fornire a vario livello competenze specifiche.

Esistono già da molti anni percorsi universitari biennali in Management dello Sport, accessibili dopo il percorso triennale in Scienze Motorie.

Non da meno a livello privato anche la Business School de Il sole 24 ore (www.bs.ilsole24ore.com) propone dei master specifici della durata di diversi mesi incentrati su gestione, comunicazione e marketing.

Occorre immaginare il centro sportivo come un'orchestra, la perfetta esecuzione dei brani può avvenire solo se ciascun membro è ben coordinato con gli altri, malgrado utilizzi uno strumento differente. Allo stesso modo l'idea che personal trainer e istruttori possano ignorare le tematiche manageriali, è come credere che gli addetti all'accoglienza debbano conoscere solo orari e prezzi del centro sportivo, invece di avere un'infarinatura tecnica che permette di consigliare e supportare il cliente in fase di iscrizione, rispondere ai quesiti preliminari e farlo sentire in un contesto in cui le competenze sono elevate. Non esiste divisione stagna dei compiti, ed è anzi necessario non solo che i tecnici di un impianto abbiano competenze manageriali specifiche, ma che regolarmente si organizzino incontri e riunioni fra tutto lo staff per continuare a lavorare nella giusta direzione. Non ultimo questo genere di competenze può consentire a chi oggi svolge il ruolo di collaboratore o dipendente, di essere messo al vertice di una filiale in un meccanismo prolifico di espansione.

Le competenze necessarie per gestire oggi una palestra

Come detto in premessa, l'evoluzione del mondo del fitness è stata radicale, le fasce della popolazione che si avvicinano ai centri sportivi spaziano dai bambini ai senior, le discipline sono decine e in continua espansione, le offerte altrettanto numerose, non solo in relazione a centri più o meno costosi, ma anche alle fasce orarie di fruizione. L'utente stesso è sempre più esigente, competente, si informa preventivamente e talvolta arriva con idee e richieste ben precise. Non ci si può lasciar trovare impreparati poiché, come si suol dire, non esiste una seconda occasione per fare una buona prima impressione. Se è giusto fidelizzare il cliente, è fondamentale farlo diventare tale possibilmente nel corso del primo incontro. È quindi fondamentale avere competenze tecniche, ma anche di comunicazione, la capacità di rispondere alle obiezioni, un numero ampio di proposte che non confonda, ma che sappia soddisfare ogni possibile circostanza. Tutto questo si può ottenere solo con delle strategie professionalmente studiate e rodate in anticipo. Non vale solo per i grandi centri o le grosse catene, tutt'altro. È forse ancor più vitale per piccole realtà, se vogliono differenziarsi senza essere fagocitate dalla concorrenza e scomparire. Non basta più tappezzare il quartiere con pubblicità e volantini, è sufficiente pensare a come ciascuno di noi si comporta prima di operare un acquisto in qualsivoglia settore.

Pierluigi De Pascalis

FACSIMILE

MEZZA PAGINA

IN GABBIA (MARGINI BIANCHI INTORNO)

FORMATO

18,5 X 12,3 cm

EURO 390,00 + iva

MEZZA PAGINA

IN GABBIA (MARGINI BIANCHI INTORNO)

FORMATO

18,5 X 12,3 cm

EURO 390,00 + iva

MEZZA PAGINA

IN GABBIA (MARGINI BIANCHI INTORNO)

FORMATO

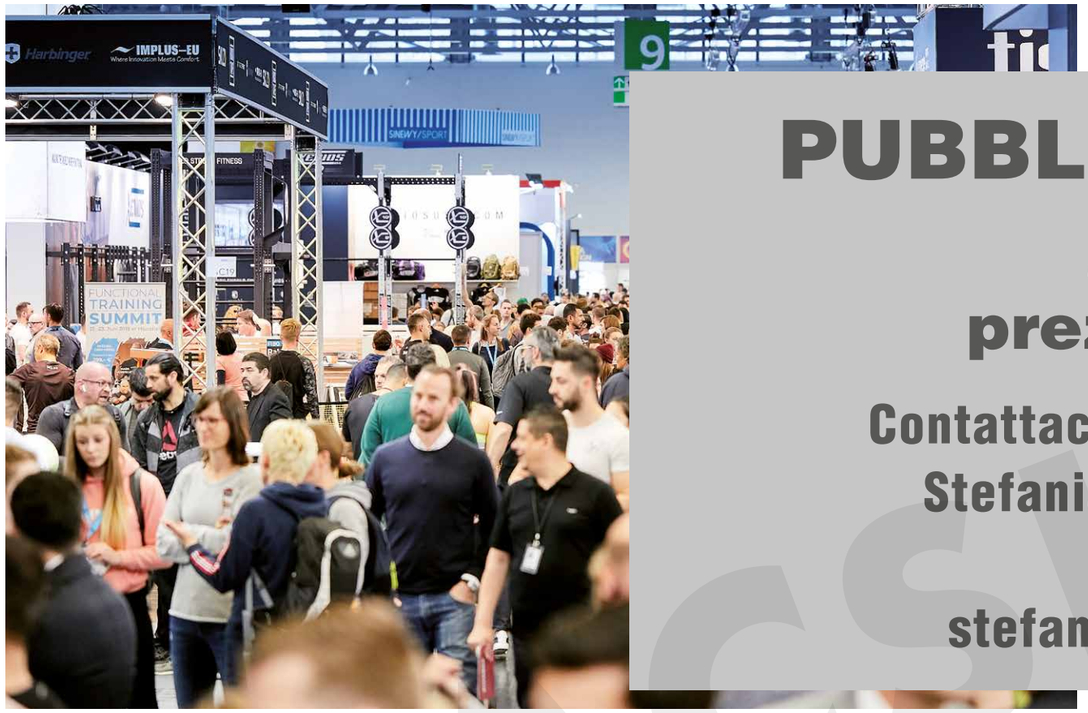
18,5 X 12,3 cm

EURO 390,00 + iva

Contattaci subito per la tua pubblicità
Stefania Iannone - Sales manager
Cell. 328 0871075
stefania.iannone@lapalestra.it

DAL 2 AL 5 APRILE 2020 TUTTI A COLONIA PER FIBO

IL SALONE MONDIALE DEL FITNESS WELLNESS E SALUTE



PUBBLIREDAZIONALE
2 pagine
prezzi su richiesta
Contattaci subito per la tua pubblicità
Stefania Iannone - Sales manager
Cell. 328 0871075
stefania.iannone@lapalestra.it

Dopo l'edizione record dello scorso anno, con 1.100 espositori e 145.00 visitatori provenienti da 133 Paesi, quest'anno FIBO 2020, il più importante salone mondiale per il fitness, si preannuncia ancor più attrattivo e orientato al business.
Il Salone mondiale del Fitness e Wellness è diventata negli anni una delle fiere di punta in più rapida crescita a livello internazionale, raddoppiando non solo l'area espositiva, ma anche il numero di espositori e visitatori. Quest'anno la presenza Italiana al salone sarà ancora più forte.

Nuovi padiglioni e nuovi segmenti
Dal 2 al 5 aprile 2020, FIBO spingerà il mercato in avanti e fisserà le tendenze del settore con una nuova disposizione dei Padiglioni: due ulteriori business hall consentiranno di mostrare mondi tematici quali il New Business, l'Health e il Global Trading, mentre la nuova struttura del salone ottimizzerà il flusso degli operatori professionali soddisfacendo sia gli interessi degli espositori, sia quelli dei visitatori.

"La chiave del successo è posizionare FIBO in modo tale che possa continuare a essere il luogo di incontro più importante del settore nel futuro. FIBO è infatti l'evento che promuove attivamente gli ultimi sviluppi e tendenze del mercato, dando spazio sufficiente a segmenti in rapida crescita", afferma Silke Frank, Direttore del Salone.

Health Training e Wellness
Il padiglione 8 sarà dedicato interamente alla Salute con prodotti e concetti nell'ambito della terapia e delle attrezzature per l'allenamento, nonché apparecchiature e forniture per la fisioterapia. Sempre più persone, infatti, guardano con attenzione alla nutrizione, alla prevenzione e allo sport. Nell'ambito dell'approccio olistico alla salute dell'evento, anche le aree Wellness & Spa e Yoga avranno una sede nel padiglione 8. La hall continuerà inoltre a fornire una panoramica completa di attrezzature e arredi per studi di fitness e centri benessere, dagli ingressi agli arredi per spogliatoio: una destinazione chiave per i proprietari di club, responsabili delle decisioni di acquisto, dirigenti nei settori della terapia e della riabilitazione, nonché per i dirigenti della gestione della salute sul lavoro.

Group e Functional Training
Nel padiglione 5.2, FIBO riunisce Allenamento Funzionale, Group Fitness e Combattimento. In quest'area verranno create preziose sinergie per generare con successo la fidelizzazione dei clienti nel campo del fitness: formatori, istruttori, esperti di benessere e proprietari di club troveranno molte offerte interessanti in un'unica posizione, mentre i consumatori avranno l'opportunità di sperimentare nuovi programmi di allenamento in prima persona. Focus point nella Hall: il palco per il Group Fitness e il Functional

) fa appello a una vasta gamma di visitatori ra cui proprietari di palestre, personal trainer, estitori. FIBO concentrerà ancora una volta i avvio di contatti tra espositori e visitatori con di Matchmaking FIBO. Questa piattaforma orking riunisce i contatti commerciali contri- ntire che le visite al salone siano sempre più proficue. Il servizio di matchmaking consen- partner di cooperazione di applicare filtri in Settori, Aziende o Categorie di prodotto e este dirette per gli appuntamenti. Le azien- i, per questi incontri, possono utilizzare la Lounge nella Hall 5.1.

& Sourcing
1 sarà dedicato al Global Trading, ponendo- to di riferimento per grossisti e rivenditori. piterà in particolare attrezzature per l'alle- tto il mondo, nonché servizi di consulenza, al Training, Wellness e Spa nonché attrez- zature per l'allenamento nel comparto salute. Vi saranno sforzi mirati per avvicinare i Distributori internazionali ai Produttori in crescita, con particolare attenzione all'entrata in nuovi mercati e Paesi. FIBO semplifica anche il processo di ricerca di partner commerciali con uno speciale servizio di matchmaking dedicato ai trader. Anche prima del Salone, gli espositori potranno utilizzare la piattaforma online per presentarsi ai potenziali partner commerciali e specificare i loro Paesi target. I colloqui durante l'evento potranno essere tenuti nella spaziosa e accogliente Business and Matchmaking Lounge del padiglione 4.1. Gli espositori potranno utilizzare la nuova "Sala espositori" per le loro riunioni. Il programma prevede anche sessioni di presentazione sul tema del Trading, Retailing e dell'e-commerce.

FIBO GLOBAL FITNESS

Per info
www.fibo.de
www.fibo-power.de

GIUGNO 2020 - SPECIALE FORMAZIONE

LA PALESTRA

I GRANDI SPECIALI DE LA PALESTRA
sono pubblicazioni bimestrali
dalla spiccata vocazione commerciale,
che vengono spedite GRATUITAMENTE
a 8.600 gestori e proprietari di palestre, centri fitness, studi di personal training e centri benessere, su tutto il territorio nazionale.

Hanno come principale obiettivo quello di essere uno strumento di lavoro di facile ed immediata lettura, che cattura l'attenzione e garantisce alla comunicazione aziendale un forte impatto.

Dal 2005 **LA PALESTRA** è il modo più efficace per parlare della propria azienda e dei prodotti, grazie a dossier, rubriche di newsletter commerciali, articoli redazionali e pagine pubblicitarie.

Info
Tiratura: copie 11.000
Prezzo: Freepress
Foliazione media: 64 pagine + copertina
Stampa: 4 + 4 colori
Misure: mm 210 x 285

Editore
Api Editrici srl - MIlano

Per la tua pubblicità
contattaci subito
Cell. 3280871075
stefania.iannone@lapalestra.it

Listino pubblicità SPECIALE FORMAZIONE

Pagina interna al vivo mm 210 x 285 + 5 mm di abbondanza per ogni lato	890 euro
Mezza pagina in GABBIA mm 185 x 123	390 euro
Doppia pagina mm 420 x 285 + 5 mm di abbondanza per ogni lato	1.590 euro
II di copertina - I romana	prezzi su richiesta
II di copertina	prezzi su richiesta
III di copertina	prezzi su richiesta
IV di copertina	prezzi su richiesta
Posizione di rigore	maggiorazione 20%
Inserti forniti dal cliente	prezzi su richiesta

tutti i prezzi si intendono iva esclusa

Materiale richiesto
File PDF o Jpeg alta definizione con 5 mm di abbondanza per ogni lato + prova colore. Senza prova colore non saranno accettate contestazioni in merito. **Il materiale pubblicitario dovrà pervenirci entro il 10 giugno 2020**