

# WERDEN SIE ZUM PROBLEMLÖSER: FIGURSPEZIALIST

slimlegs® slimbelly

## STEP 1: BASIS WEBINAR

Für eine starke Umsetzung benötigt der Club ein starkes Team. Nur wenn das ganze Team das Angebot wirklich kennt und vom Kundennutzen überzeugt ist, haben alle Spaß daran es nachhaltig und professionell umzusetzen.

Individuelle Inhouse-Coachings auf Anfrage!

### DIE 6 WICHTIGSTEN SCHULUNGSTHEMEN

FÜR DIE NACHHALTIG ERFOLGREICHE UMSETZUNG ENTSCHEIDEND:

**BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE HINTERGRÜNDE:**  
Positionierung, Differenzierung, Preispolitik...

**MARKETING & WERBUNG:** Definition vom Ablauf der 4-Wochen-Studie. Wie kann ich als Mitarbeiter bei der Beschaffung von Testimonials bzw. Erfolgsgeschichten vorgehen...

**PRODUKTKENNTNIS & -VERSTÄNDNIS:** Die Airpressure Bodyforming Methode, der Nutzen und physiologische Hintergrund der Wechseldruckmassage, Einsatzmöglichkeiten (Kurs/stationär)...

**EQUIPMENT:** Beschaffenheit & Anziehablauf, Pflege und Lagerung, Ablauf von Reinigung, Pfand, Messungen...

**VERKAUFS- UND BERATUNGS-PROZESS:**  
Preispolitik, Anmeldeformulare & Vorgehen im Verkaufsgespräch...

**BETREUUNG & KUNDENBINDUNG:**  
Was passiert bei welchem Termin, Mitglieder-Motivation, Dokumentation, aktive Weiterempfehlung, Reklamations-Ablauf...



## STEP 2: ONLINE WORKSHOP

Für Ihren Abteilungsleiter / Head Coach

Bei der Vielzahl der verschiedenen Angebote im Fitness-Club wird es immer schwerer, sich um jedes einzelne Angebot gezielt zu kümmern. Die Folge: Dämmerenschlaf oder Tod des Angebots.

Schade. Denn mit ein paar wichtigen und richtigen Maßnahmen verhindern Sie diesen „Tod auf Raten“. Im Gegenteil - Sie machen daraus ein höchst wirtschaftliches Profit-Center.

Beim Airpressure Bodyforming Konzept ist von entscheidender Bedeutung, dass die Zuständigkeit im Club bei einer zentralen Person liegt. Deren Denken, Entscheidungen und Maßnahmen entscheiden über Erfolg oder Misserfolg!

**Konzepte, egal wie gut sie sind, verkaufen sich nicht von selbst!**

Slim Belly löst ein Problem, das in der Bevölkerung sehr verbreitet ist. Der Bedarf ist also ausreichend vorhanden und Kaufwillige gibt es ohne Ende.

Wie kann es also sein, dass dieses Angebot im Club „einschläft“?!

Die Antwort ist einfach: Produkte, egal wie gut sie sind, verkaufen sich nicht von selbst! Gezieltes und konsequentes Handeln ist unumgänglich.

Nur wer soll sich darum kümmern? Der Chef? Der soll sich um 100 verschiedene Sachen kümmern. Alle? Stimmt – alle sollen ihren Beitrag leisten! Aber nur eine/r kann verantwortlich dafür sein.

Was ist zu tun? Geben Sie die Verantwortung ab und lassen Sie eine/n Mitarbeiter/in zum Slim Belly/Slim Legs Head Coach ausbilden. Nach diesem Online Workshop hat er/sie die nötigen Werkzeuge und Strukturen, um ab sofort diese Aufgabe in Ihrem Club zu übernehmen.



Jessica Hartmann  
Referentin

### ACHTUNG:

Die Teilnahme an den Online Workshops ist nur für Slim Belly/Slim Legs Lizenzkunden möglich.

### SEMINAR INHALTE

- Wie verkaufe ich zur Mitgliedschaft regelmäßig Slim Belly/Slim Legs dazu? (Upgrades)
- Was tun, damit Slim Belly/Slim Legs kein „One-Hit-Wonder“ wird?
- Welche Strukturen benötige ich, um im Club DER Ansprechpartner für alle Mitglieder zu sein und die Zufriedenheit der Mitglieder zu erhöhen?
- Wie Sorge ich für (kostenlose) Marketing-Testimonials, Weiterempfehlungen?
- Wie integriere ich Slim Belly/Slim Legs dauerhaft im Bereich Social Media?
- Was kommuniziere ich wann und wie?

### TERMINE BASIS

Dienstag	26.03.2019	10:00-12:00 Uhr
Mittwoch	15.05.2019	15:00-17:00 Uhr
Donnerstag	24.10.2019	17:00-19:00 Uhr

### DAUER

2 Stunden

### FÜR WEN?

Basis Webinar: Ideal für neue Teammitglieder, die nicht bei der Einführungsschulung dabei sein konnten. Ebenfalls perfekt als Refresher für die „Clubs der ersten Stunde“, bei denen das Slim Belly Starter Seminar schon weit zurückliegt.

Head Coach Online Workshop: Für Mitarbeiter, die Lust auf Slim Belly/Slim Legs haben, schon selbst damit trainiert haben und mehr Verantwortung übernehmen können/wollen.

### TERMINE HEAD COACH

Donnerstag	11.04.2019	15:00-17:00 Uhr
Dienstag	04.06.2019	10:00-12:00 Uhr
Mittwoch	13.11.2019	17:00-19:00 Uhr

### DAUER

2 Stunden