

Corso base per consulente fitness
corso online

Online, 10/11 ottobre 2026

Il corso analizza ed affronta, se pur nelle tematiche fondamentali, la figura del consulente a 360 gradi; ruolo che sta subendo una fortissima diffusione e la cui importanza è sempre più riconosciuta e sempre più utilizzata per migliorare i fatturati aziendali. In particolare verranno affrontate le caratteristiche e le mansioni che fanno del consulente una professionista con un'attenzione più focalizzata sulla prima fase del contatto tra cliente e consulente, quella in cui il cliente chiede informazioni sul centro, per trasformarlo da un semplice momento informativo ad un momento altamente professionale ed efficace. Il corso si rivolge sia a tutte le figure che svolgono questa mansione all'interno dei centri (i consulenti) sia a chi gestisce il loro lavoro (responsabili commerciali, titolari, manager sportivi).

Struttura del corso: 12 ore di formazione a distanza suddivise in quattro moduli di 3 ore ciascuno tramite Zoom o altra piattaforma digitale.

Orari: dalle ore 10.00 alle 13.00 e dalle ore 14.00 alle 17.00

Docenti: consulenti aziendali ed esperti nella formazione del personale commerciale.

Programma:

- Le qualità fondamentali del consulente di vendita.
- Elementi di professionalizzazione della figura del consulente.
- Vendita relazionale vs. vendita tradizionale.
- Analisi di tutte le fasi della trattativa dal primo contatto alla chiusura del contratto secondo i principi della vendita relazionale.
- Saper cogliere i reali bisogni del potenziale cliente attraverso le giuste domande.
- Come individuare la tipologia di cliente per adeguare il tipo di comunicazione.
- Approfondimento di tutte le tecniche di comunicazione utili ad enfatizzare e trasferire il concetto di qualità del servizio.
- Gestione delle obiezioni che portano il potenziale cliente a non iscriversi.
- Come diventare più incisivi nell'arte della persuasione.
- L’uso dei referral.
- Come aumentare la spesa media del cliente attraverso la vendita dei servizi integrati.
- Il rinnovo dell’abbonamento.
- L’uso delle telefonate outbound per il consulente: quanto e quando possono essere veramente efficaci?
- La misurazione dei risultati attraverso i KPI.
- Esercitazioni pratiche con simulazioni e giochi di ruolo.

Quote di partecipazione: la quota di partecipazione al corso è di **€ 259,00** per le iscrizioni effettuate entro il 30 settembre, dopo il termine la quota è di € 300,00**.**
Considerando la limitazione dei posti disponibili verrà data la priorità in funzione dell'ordine d'arrivo delle iscrizioni.

La quota comprende: accesso all'aula virtuale, dispensa del corso ed attestato di partecipazione.

Sconti: agli studenti di Scienze Motorie è riconosciuta una riduzione del 10% (non cumulabile con altre promozioni).

Speciale online: l'iscrizione contestuale a 3 corsi online comporta una riduzione del 10% sulle quote di partecipazione previste (promozione non cumulabile con altre riduzioni in corso).