

**Management opleidingen voor
fitness & health professionals**

Wil jij je business nog succesvoller maken? Of wil jij een nieuw bedrijf een goede start geven?

De ontwikkelingen in de branche gaan ontzettend hard. Volgens recent onderzoek telt ons land ongeveer 623 personal training studio's en 2000 fitnessclubs. In Nederland hebben 2,9 miljoen inwoners een abonnement van een fitnessclub. En is de totale Nederlandse omzet in de fitnessbranche 1.4 miljard euro. BlackBox Academy maakt je op management vlak wegwijs in deze snel groeiende branche.

623

PT STUDIO'S

2000

FITNESSCLUBS

€1.4

MILJARD OMZET

DE NEDERLANDSE FITNESSBRANCHE

Alle activiteiten hebben als missie om fitness, gezondheid en sport professionals wereldwijd te voorzien van worldclass content met als doel: groei!

Management opleidingen voor professionals

BlackBox Academy, voorheen SLIM Management trainingen, verzorgt management opleidingen voor fitness professionals die zich verder willen ontwikkelen. De opleidingen zijn geschikt voor:

- Professionals die willen doorgroeien naar een management functie.
- Bestaande managers die meer strategische kennis willen opdoen.
- Professionals die meerdere vestigingen willen openen.
- Professionals die een bedrijf willen opstarten/kopen.

Master in Club Management

Een fitnessclub is een dynamische omgeving en het managen van zo'n organisatie gaat niet vanzelf. Deze tot een financieel succes maken al helemaal niet. Hoe pak je dit aan? Alle facetten voor het optimaal managen van een fitnessclub komen in deze opleiding uitgebreid aanbod.

Voor wie is deze opleiding?

Voor fitness professionals die willen doorgroeien naar een management functie, of bestaande managers en eigenaren die meer strategische en praktische kennis willen opdoen. De opleiding is ook geschikt voor professionals die meerdere vestigingen willen openen of die een bedrijf willen beginnen/kopen. Alles wat je tijdens de opleiding leert, is toepasbaar op diverse typen fitnessclubs.

Resultaat van de opleiding:

- 01 Je weet alles over het managen van een fitnessclub vanuit de winst- en verliesrekening.
- 02 Jouw leerproces is op gang gebracht zodat jij verder kunt ontwikkelen in je huidige en/of gewenste management functie.
- 03 Je hebt een concreet bedrijfsplan opgesteld, waarmee je direct aan de slag kunt. Dit plan draagt bij aan het behalen van je doelstellingen en KPI's.
- 04 Het uiteindelijke doel is optimaal rendement behalen voor je onderneming.

Voor het optimaal managen van een fitnessclub

Wat leer je tijdens deze management opleiding?

De opleiding bestaat uit acht lesdagen en de volgende onderwerpen komen aan bod:

- ✓ Leiderschap en resultaatgericht management
- ✓ Strategisch management
- ✓ Financieel management
- ✓ Retentie management
- ✓ Sales management
- ✓ Groepsfitness & Personal Training management
- ✓ Branding & Design
- ✓ Team Development

🕒 8-DAAGSE OPLEIDING

Master in Boutique Studio Management

Boutique studio's, een nieuw segment binnen de fitnessbranche. Hoe manage je zo'n nieuw concept? Waarin verschilt een boutique studio van een traditionele fitnessclub? En de meest belangrijke vraag: **Hoe manage je een studio en zorg je voor (financieel) succes?**

Tijdens de opleiding Master in Boutique Studio Management komen alle facetten voor het optimaal managen van een boutique studio uitgebreid aanbod.

Voor iedereen die meer winst uit de onderneming wil halen.

Resultaat van de opleiding:

- 01 Je bent op de hoogte van de huidige en toekomstige trends op gebied van boutique studio's.
- 02 Je weet alles over het managen van een boutique studio: van boutique businessmodellen en flexibele lidmaatschapspakketten tot een onderscheidende positionering.
- 03 Jouw leerproces is op gang gebracht zodat jij verder kunt ontwikkelen in je huidige en/of gewenste management functie.
- 04 Je hebt de tools om een concreet bedrijfsplan op te stellen.
- 05 Het uiteindelijke doel is optimaal rendement behalen voor je onderneming.



Wat leer je tijdens deze management opleiding?

De opleiding bestaat uit zes lesdagen en de volgende onderwerpen komen aan bod:

- ✓ Financieel management
- ✓ Leiderschap
- ✓ Programmering en customer journey
- ✓ Juridisch
- ✓ Sales
- ✓ Marketing
- ✓ Branding
- ✓ Design
- ✓ Team development

Voor wie is deze opleiding? —

Alles wat je in de opleiding leert is toepasbaar op diverse boutique studio's ongeacht het aanbod (van cycling tot pilates, van boxing tot dans) en Personal Training studio's. Geschikt voor iedereen die plannen heeft om een boutique studio te openen of al een boutique studio heeft geopend en die daar een financieel succes van wil maken. De opleiding is ook geschikt voor professionals die al een boutique studio managen en willen groeien in hun boutique management skills.

6-DAAGSE OPLEIDING

Korte opleidingen

BlackBox Academy faciliteert ook 1- en 2-daagse opleidingen. Deze opleidingen zijn praktisch ingericht met als resultaat dat je direct aan de slag kunt met de tools die aangereikt worden.

Nieuwe sales strategieën en technieken

Deze praktische opleiding bestaat uit het stap voor stap doorlopen van het sales proces. Je krijgt tevens inzicht in salesmanagement en de verschillende stappen van salesvaardigheden.

Voor wie is deze opleiding?

De opleiding is gericht op medewerkers en managers werkend in een fitnessclub en personal trainers.

 2-DAAGSE OPLEIDING

Je sales vaardigheden worden tijdens deze opleiding verbeterd:

- Je leert hoe je meer leden kunt inschrijven.
- Je ontvangt feedback op jouw salesvaardigheden.
- Jouw non-verbale skills zijn sterk verbeterd.
- Je voelt je zelfverzekerder in een eerst volgend sales gesprek!
- De mogelijkheid om 20% meer omzet te behalen voor jouw club of studio.

Programma

- 01 Werken met een systeem.
- 02 Creëer jouw eigen sales scorebord.
- 03 Doelen stellen.
- 04 Hoe kom ik aan nieuwe leads?
- 05 Een goede eerste indruk.
- 06 Een goede behoefte bepaling
- 07 Aanbieden van de juiste oplossing.
- 08 Prijspresentatie.
- 09 Omgaan met bezwaren.
- 10 Afsluiten en referenties.

Strategieën voor een betere service en klantbeleving!

Tijdens deze 1-daagse opleiding gaan wij stap voor stap door de verschillende fases van de customer journey. Hieronder verstaan wij de 'reis' die een klant aflegt om tot de aankoop van een product of dienst over te gaan. Je krijgt inzicht in de verschillende fases die de klant doorloopt en leert hierbij verschillen service strategieën toe te passen.

Voor wie is deze opleiding?

Voor medewerkers en managers in de sport- en fitnessbranche die de customer journey van hun klanten willen verbeteren en een hoger service niveau willen leveren in hun club of studio.

Je service vaardigheden worden tijdens deze opleiding verbeterd:

- Je leert de customer journey van jouw klanten te verbeteren (Experience economy).
- Bewuster omgaan met potentiële en bestaande leden.
- Je leert op een juiste manier met klachten om te gaan.
- Jouw non-verbale en verbale skills zullen verbeterd zijn.
- Ook klachten via social media leer je goed af te handelen.

Programma

- 01 Hoe ziet de customer journey van mijn klant eruit.
- 02 Hoe kan ik de customer journey verbeteren (Experience economy).
- 03 Non-verbale en verbale communicatie.
- 04 Sales strategie voor potentiële leden.
- 05 Hoe om te gaan met klanten die opzeggen.
- 06 Strategieën voor een goede klachten afhandeling.

 1-DAAGSE OPLEIDING



Wat maakt BlackBox Academy uniek?



No nonsens mentaliteit: je wordt getraind om jezelf beter te maken en bedrijfsdoelen te halen.



Mix van live trainingen en online leren (ondersteuning van Online Academy).



Modules die zijn ontwikkeld vanuit de praktijk en zijn getoetst in clubs en ketens.



Meest recente en diepgaande marktinformatie; jouw docenten kennen de markt.



Specialist in management trainingen in de fitness sector; je voelt de 20 jaar ervaring.



Ervaren docenten team; tezamen meer dan 100 jaar passie in management.



De toekomst is gaaf; jouw management carrière krijgt een vliegende start of je groei wordt flink versneld.

Docenten Team van BlackBox Academy



Hans Dekker, AA
Docent en eindredacteur



Dr. Jan Middelkamp
Ondernemer, onderzoeker en docent



Kelby Jongen
Entrepreneur in de Fitness industrie



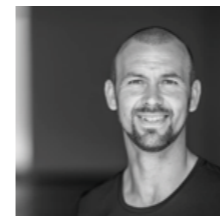
Guy van der Reijden
Entrepreneur in de Fitness-industrie



Drs. Peter Wolfhagen
Retentie-Specialist en Inspirator



Han Doorenbosch, MBA
Fitness entrepreneur en Keynote speaker



Jaap Bijsterbosch
Consultant en manager



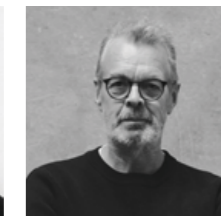
Jos Eemstra
Development Director BlackBox Academy



Niels Anker
Accountant



Erwin Korst
Sales en management



Peter van der Steege
Branding & marketing specialist

Neem contact met ons op

Neem contact op met BlackBox Academy via telefoonnummer 085 130 56 26. Wij vertellen je graag meer over de inhoud van de opleidingen en wat de beste opleiding is voor jouw persoonlijke situatie.

Contactgegevens

 085 130 56 26

 info@blackboxacademy.nl

 www.blackboxacademy.nl

Social media

 [theblackboxacademy](https://www.facebook.com/theblackboxacademy)  [theblackboxacademy](https://www.instagram.com/theblackboxacademy)

