

è un progetto

IL NUOVO
CLUB
magazine

FORUMCLUB

14th Expo and International Congress
for Fitness, Wellness & Aquatic Clubs

FORUM CONGRESS PROGRAMMA 2013

AGGIORNATO A DICEMBRE 2012

21-22-23 febbraio
Fiera di Bologna, Italia

www.forumclub.it

Top sponsor



in collaborazione con



L'appuntamento con il quattordicesimo anno di **ForumClub** è in **Fiera a Bologna da giovedì 21 a sabato 23 febbraio 2013**. ForumClub, l'unico evento b2b in Europa dedicato al settore fitness e wellness, affianca un Congresso internazionale a una rassegna espositiva ricca e diversificata.

IL CONGRESSO (ingresso a pagamento)

Formazione e aggiornamento personalizzati grazie all'introduzione di **percorsi specifici**, pensati per le diverse figure professionali che ruotano attorno all'azienda club. Le **tre giornate di congresso** riuniranno le personalità di maggiore rilievo tra formatori, consulenti, imprenditori e manager del settore fitness, sport e benessere.

PERCORSO MANAGERIALE	giovedì, venerdì e sabato
PERCORSO COMMERCIALE	giovedì e venerdì
PERCORSO ACCOGLIENZA	venerdì
PERCORSO ISTRUTTORI	venerdì e sabato
FORUMSPORT CONGRESS	giovedì
PERCORSO AQUATIC MANAGEMENT	giovedì, venerdì e sabato

Si conferma anche per il 2013 l'appuntamento con il **SEMINARIO ALL DAY** (venerdì), quest'anno con una full immersion sulle risorse umane come motore della crescita aziendale e, per gli insegnanti del metodo Pilates, con l'attesissima **FORUMPILATES CONVENTION** (venerdì e sabato).

Tutti gli aggiornamenti sul programma e sulle tariffe di partecipazione sono disponibili sul sito **www.forumclub.it**

L'EXPO (ingresso gratuito)

L'area espositiva di **ForumClub** vanta una varietà merceologica invidiabile con attrezzature, tecnologie, prodotti, servizi e accessori e tutto quanto può servire per l'allestimento e il mantenimento di un fitness e wellness club, centro sportivo e impianto natatorio. In più, un'ampia scelta di workshop tecnici gratuiti organizzati dalle aziende e dalle associazioni di categoria.

I numeri di ForumClub 2012: 160 aziende espositrici, più di 6.000 visitatori, due grandi padiglioni espositivi, in concomitanza con ForumPiscine.

CLUB AWARD - Fitness, Wellness & Aquatic



Venerdì 22 febbraio alle 17.45 si svolgerà la premiazione del concorso **Club Award**. Promosso dalla rivista **Il Nuovo Club**, il concorso assegna ogni anno i premi nelle categorie Club dell'Anno, Innovazione e Speciale.

Nome	Cognome	Qualifica
Ragione sociale	Indirizzo	
Cap	Comune	PR Tel.
Fax	e-mail	Fattura intestata a
Indirizzo sede legale		P.IVA/C.F.

FULL PASS

valido per la partecipazione a tutte le sessioni del programma (escluso il Seminario All Day e la ForumPilates Convention)

- Tariffa intera - € 400,00 Tariffa convenzionata/abbonati EC - € 350,00

DAY PASS

valido per la partecipazione a tutte le sessioni del programma di una giornata a scelta (escluso il Seminario All Day e la ForumPilates Convention)

- Tariffa intera - € 250,00 Tariffa convenzionata/abbonati EC - € 200,00
Barrare la giornata prescelta giovedì venerdì sabato

PERCORSO MANAGERIALE

valido per la partecipazione alle sessioni del percorso manageriale

- Tariffa 3 giorni: intera € 350,00 convenzionata/abbonati EC € 300,00
Tariffa 1 giorno: intera € 200,00 convenzionata/abbonati EC € 150,00 gio ven sab

PERCORSO COMMERCIALE

valido per la partecipazione alle sessioni del percorso commerciale

- Tariffa 2 giorni: intera € 300,00 convenzionata/abbonati EC € 250,00
Tariffa 1 giorno: intera € 200,00 convenzionata/abbonati EC € 150,00 gio ven

PERCORSO ACCOGLIENZA

valido per la partecipazione alle sessioni del percorso accoglienza

- Tariffa 1 giorno: intera € 200,00 convenzionata/abbonati EC € 150,00

PERCORSO ISTRUTTORI

valido per la partecipazione alle sessioni del percorso istruttori

- Tariffa 2 giorni: intera € 300,00 convenzionata/abbonati EC € 250,00
Tariffa 1 giorno: intera € 200,00 convenzionata/abbonati EC € 150,00 ven sab

FORUMSPORT CONGRESS

valido per la partecipazione alle sessioni del percorso sport

- Tariffa 1 giorno: intera € 200,00 convenzionata/abbonati EC € 150,00

PERCORSO AQUATIC MANAGEMENT

valido per la partecipazione al percorso Aquatic Management

- Tariffa 3 giorni: intera € 300,00 convenzionata/abbonati EC € 250,00
Tariffa 1 giorno: intera € 200,00 convenzionata/abbonati EC € 150,00 gio ven sab

SEMINARIO ALL DAY

Manager: il pt dello staff
Relatore Gilberto Gai (venerdì 22 febbraio)

- (rivolto a titolari, manager e collaboratori)
 Tariffa seminario € 270,00 Tariffa abbinata ad altri abbonamenti forum € 210,00

FORUMPILATES CONVENTION

valido per la partecipazione al percorso Aquatic Management

- Tariffa 2 giorni: intera € 270,00
Tariffa 1 giorno: intera € 170,00 ven sab

Per iscrizioni superiori alle 5 unità, a esclusione del Seminario All Day, è previsto uno sconto del **10%** sul totale.

Iscrizioni entro il 21/12/2012: **20%** di sconto su tutte le tariffe sopraindicate.
Iscrizioni entro il 25/01/2013: **10%** di sconto su tutte le tariffe sopraindicate.

Ogni iscritto riceverà il kit congressuale.

TOTALE € _____

Tutti i prezzi indicati sono comprensivi di IVA

MODALITÀ DI PAGAMENTO

Con carta di credito: Visa Master Card Cartasi Eurocard

Numero	Scadenza	Numero di sicurezza
Titolare Carta	Data di nascita	Firma

Con **assegno bancario** intestato a EDITRICE IL CAMPO srl (da spedire a ED. IL CAMPO srl, via Amendola, 11 - 40121 Bologna)

Con **bonifico bancario** sul c/c 100000011238 - intestato a EDITRICE IL CAMPO srl - c/o Carisbo - via Marconi IBAN IT42U0638502406100000011238 (allegare copia del bonifico) - SWIFT IBSPIT2B

D.Lgs. 196/2003 - PRIVACY - Ai sensi dell'art. 10 informiamo che i vostri dati saranno trattati mediante strumenti informatici per rispettare obblighi di legge o contrattuali; essi hanno natura facoltativa. I diritti di cui all'art. 13 riguardano la facoltà di conoscere l'esistenza di trattamenti di dati, di essere informato su tale trattamento e di ottenere la cancellazione, l'aggiornamento, nonché di opporsi al trattamento medesimo.
Diritto di recesso: eventuali rinunce dovranno pervenire in forma scritta alla Segreteria Organizzativa. Le richieste pervenute entro il 21/12/12 daranno diritto al rimborso del 100% della quota, mentre le richieste pervenute entro il 18/01/13 al 50% della quota. Segreteria Organizzativa: ABSOLUT eventi&comunicazione - via Cesare Battisti, 11 - 40123 Bologna - Tel. 051 272523 - Fax 051 272508.

FIRMA LEGGIBILE _____

IL PROGRAMMA

Giovedì 21 febbraio

ore 9.00

Registrazione congressisti

ore 9.30

Saluti di benvenuto e presentazione del Congresso

ore 10.00 - 11.15

Un Comune a misura di sport
Roberto Ghiretti, Paolo Piani
ForumSport Congress

ore 10.00 - 11.30

Il futuro del fitness in Europa e il Registro Europeo dei Professionisti dell'Esercizio Fisico
Cliff Collins, Herman Rutgers
Percorso Manageriale

ore 10.00 - 11.30

L'architettura degli impianti natatori: nuovi servizi ed evoluzione del mercato
Roberto Del Bianco, Federico Gross, Ivano Pelosin, Valter Rapizzi, Paolo Smania, Fabio Vullo, Gianluca Zambrotta
coordinatore: Paolo Pettene
Aquatic Management

ore 11.30 - 13.00

Modelli di gestione degli impianti sportivi pubblici e di relazione tra PA e concessionari
Roberto Ghiretti
ForumSport Congress

ore 11.45 - 12.45

Un cliente è per sempre
Sergio Borra
Percorso Commerciale

ore 11.45 - 12.45

Igiene e sanificazione degli impianti natatori - fattori di rischio e suggerimenti operativi
Paolo Smania
Aquatic Management

ore 11.45 - 13.15

Come sopravvivere, e addirittura prosperare, in condizioni difficili
Victor Brick
Percorso Manageriale

ore 14.30 - 15.45

La gestione delle concessioni e il rapporto tra ente pubblico e gestore: seminario di aggiornamento analitico e fiscale
Guido Martinelli
ForumSport Congress

ore 14.45 - 15.45

Teens 2013: un mondo da esplorare
Roberto Mauri
Percorso Commerciale

ore 14.45 - 16.15

Exit the box
Tobias Mews
Percorso Manageriale

ore 16.00 - 17.30

Nuovi percorsi progettuali per l'impiantistica e per lo sviluppo di aree sportivo-urbane: esempi e opportunità
Roberto Ghiretti
ForumSport Congress

ore 16.30 - 18.00

Come superare le cinque paure del potenziale iscritto
Victor Brick
Percorso Commerciale

Venerdì 22 febbraio

ore 9.00

Registrazione congressisti

ore 9.15 - 10.15

Vendita e customer care: dal Club Mediterranée al Club Med Gym
Franck Gueguen
Percorso Commerciale, Percorso Manageriale

ore 9.15 - 10.15

Lamentele? Sì, grazie!
Alessandro Aru
Percorso Accoglienza

ore 9.15 - 10.45

Fidelizzare valorizzando il capitale umano: selezione e gestione del personale tecnico del club
Amir Lafdaigui, Gerardo Ruberto
Percorso Istruttori, Percorso Manageriale

ore 9.30 - 11.00, 11.15 - 12.45 e 14.30 - 16.00

Manager: il pt dello staff
Gilberto Gai
Seminario All Day

ore 10.30 - 12.30

L'ABC della vendita 2013
Roberto Tiby
Percorso Commerciale, Percorso Accoglienza

ore 10.30 - 12.00

Nuovi orizzonti di fitness
Victor e Lynne Brick, Tobias Mews, Franck Gueguen
coordinatore: Gianluca Scazzosi
Percorso Manageriale

ore 11.00 - 12.00

Certificazione medica e defibrillatori
Guido Martinelli
Percorso Manageriale, Aquatic Management

ore 12.15 - 13.15

Obiettivo 30%
Nerio Alessandri
Percorso Manageriale

ore 12.15 - 13.45

Piscina: criticità e soluzioni di comprovato successo
Stefano Candidoni, Oscar Cavasin, Stefano Fontanesi
coordinatore: Marco Tornatore
Aquatic Management

ore 14.45 - 16.15

Il Teatro come metafora del Front Office
Fabrizio Badiali
Percorso Accoglienza

ore 15.00 - 16.30

Le 10 idee migliori per avere più persone, più spesso e per sempre nel club
Jeff Bensky, Claudio Cricelli, Ken Germano e Renato Malfatti
coordinatore: Fausto Di Giulio
Percorso Manageriale

ore 16.15 - 17.30

Staff tecnico e commerciale: insieme per vincere
David Mariani e Simone Casiraghi
coordinatore: Paolo Grosso
Percorso Commerciale, Percorso Istruttori

ore 16.45 - 18.00

Come ispirare i soci e motivarli a raggiungere i propri obiettivi
Tobias Mews
Percorso Manageriale, Percorso Commerciale

Sabato 23 febbraio

ore 9.00

Registrazione congressisti

ore 9.15 - 10.45

Riforma del Lavoro: qualcosa è cambiato
Guido Martinelli
Aquatic Management, Percorso Manageriale

ore 11.00 - 12.30

Resilienza, la resistenza psicologica nel lavoro
Francesco Muzzarelli
Percorso Manageriale

ore 10.30 - 11.30

Massaggio e personal training: nuovi modelli di business per la Spa
Duilio La Tegola, Sario Badin
Percorso Istruttori, Aquatic Management

ore 11.45 - 12.45

La rivoluzione dell'acquaticità dagli anni '90 ad oggi
Piero Benelli e Piero Pigliapoco
Percorso Istruttori, Aquatic Management

ore 12.00 - 13.00

Perché un tecnico di qualità è un fattore chiave per il successo del tuo club?
Percorso Istruttori, Percorso Manageriale

ore 14.30 - 16.30

Una iena nel tuo club
Edoardo Cognonato
Percorso Manageriale

ore 14.45 - 15.45

La comunicazione efficace ai tempi di internet
Michela Verardo e Fabio Grossi
Percorso Istruttori

ore 14.30 - 16.00

Finanziamenti per lo sport: cosa, come e perché
Edoardo Gugliotta, Paolo Lasagni, Alberto Manzotti e Guido Martinelli
coordinatore: Ilaria Garaffoni
Aquatic Management

ore 16.00 - 17.00

Il settore tecnico: costo o valore?
Francesco Iodice
Percorso Istruttori

FORUMPILATES CONVENTION

Venerdì 22 e sabato 23 febbraio sono in programma workshop dedicati al metodo Pilates con i direttori delle principali scuole italiane in qualità di presenter.

PT CONVENTION

Al percorso istruttori si aggiungono esercitazioni e workshop pratici sull'allenamento funzionale tenuti da esperti del settore.

EVENTI OPEN

Venerdì 22, ore 14.30 - 17.30
Promuovere la salute in sicurezza
Organizzato da ANIF-Eurowellness

Studio Cassinis: la soluzione ai problemi del Club
Beatrice Masserini
Organizzato da Studio Cassinis

Presentazione delle nuove iniziative editoriali dell'Editrice Il Campo
Organizzato da Editrice Il Campo

Sabato 23, ore 10.00 - 17.00
ForumPilates Open Day
Lezioni gratuite non-stop rivolte a tutti gli appassionati del metodo Pilates.

Numerosi gli eventi organizzati da associazioni, federazioni e aziende del settore che arricchiranno il calendario Open. Il programma completo sarà disponibile nelle prossime settimane su www.forumclub.it

Top sponsor



Media Partner



Si ringraziano



Con il patrocinio di



L'organizzazione ha stipulato convenzioni alberghiere con hotel della città per facilitare la trasferta a Bologna. L'elenco delle strutture convenzionate è a pagina 11 del programma ForumPiscine. È possibile prenotare anche online: www.forumclub.it

I RELATORI

Il Congresso di ForumClub riunisce personalità di spicco nel panorama italiano e internazionale per i settori fitness, wellness e piscine.

Nerio Alessandri

Fondatore e presidente di Technogym, Cavaliere del Lavoro, ingegnere *honoris causa*, nonché imprenditore dell'anno nel 2003, crea Technogym a soli ventidue anni facendola diventare una delle aziende più importanti del settore.

Percorso Manageriale

Alessandro Aru

Consulente marketing e docente di formazione, opera nel settore fitness da oltre 15 anni ricoprendo diversi incarichi dirigenziali e rapporti di lavoro con società italiane ed estere. *Percorso Accoglienza*

Fabrizio Badiali

Opera come consulente nel campo, tra gli altri, della gestione delle risorse umane, della condivisione della vision e della mission aziendale e del marketing esperienziale.

Percorso Accoglienza

Jeff Bensky

È un'appassionata guida al cambiamento, in special modo nel settore sanitario e del benessere. Prima di creare le sue società, ha occupato ruoli dirigenziali di leadership presso il St. Louis University Medical Center, la Charter Medical Corporation e Price Waterhouse. *Percorso Manageriale*

Sergio Borra

Amministratore delegato Dale Carnegie Italia, è conferenziere per diverse associazioni di categoria, nonché consulente e trainer per aziende, molte delle quali sono inserite nella top 500 a livello mondiale. *Percorso Commerciale*

Victor Brick

Proprietario, insieme alla moglie Lynne, di Brick Bodies Fitness Services, società che, con tre diversi marchi, controlla 24 club negli Stati Uniti - frequentati da 150.000 soci - in tre diversi segmenti del mercato: club esclusivamente riservati al pubblico femminile, centri low cost e club high price. *Percorso Manageriale e Percorso Commerciale*

Simone Casiraghi

Club manager di GCLUB Fitness & Spa (MB), si è laureato in Scienze Motorie e Sport presso l'Università degli Studi di Milano. *Percorso Commerciale e Percorso Istruttori*

Cliff Collins

È direttore dei programmi dell'EHFA - European Health & Fitness Association e dell'EREPS - European Register of Exercise Professionals. È stato proprietario e gestore di un fitness club e ha creato, nel Regno Unito, il Registro dei Professionisti dell'Esercizio Fisico. Oggi quel registro conta circa 28.000 iscritti. *Percorso Manageriale*

Edoardo Cognonato

Titolare della società di consulenza in marketing relazionale Profile Empowerment, è autore del libro *Leader si nasce e si diventa* (Editrice Il Campo) e di numerosi audiolibri. *Percorso Manageriale*

Claudio Cricelli

Medico di medicina generale convenzionato con il SSN - Servizio Sanitario Nazionale - presso l'ASL di Firenze, è presidente della Società Italiana Medicina Generale (SIMGC) e della Scuola Europea Medicina Generale (SEMGC). *Percorso Manageriale*



Fausto Di Giulio

Responsabile comunicazione e marketing della Federazione Italiana Fitness, è consulente per importanti catene di fitness club e aziende leader nella produzione di attrezzature per il fitness, nonché gestore di club. *Percorso Manageriale*



Gilberto Gai

Consulente, formatore e valutatore, realizza importanti interventi per la gestione di gruppi di progetto e di team di miglioramento applicando metodi e strumenti per la crescita delle competenze dei collaboratori. Formatore certificato AIF, è docente senior nell'executive master CTC in management della qualità, nonché docente su tematiche di formazione manageriale e comportamentale. *Seminario All Day*



Ken Germano

Opera nei settori sanitario, del fitness e del benessere da oltre 30 anni, occupando posizioni di leadership in organizzazioni profit e non-profit. Nel 1982 ha lanciato Cybex Fitness ed è stato co-fondatore e vice presidente mondiale del dipartimento sales and marketing di Reebok CCS Fitness. *Percorso Manageriale*



Roberto Ghiretti

Attivo nel mondo dello sport dal 1982, da anni svolge attività didattica per dirigenti sportivi nell'ambito di convegni sul marketing dello sport e coordina cicli di lezioni presso noti centri di formazione. Dal febbraio 2009 a settembre 2011 è stato anche assessore allo sport del Comune di Parma. *Percorso ForumSport Congress*



Fabio Grossi

Ideatore e titolare, insieme a Michela Verardo, di uno studio di personal training genovese di cui è direttore tecnico. Si occupa di comunicazione sul web, networking, formazione e collabora con ISSA Italia in qualità di docente nell'area comunicazione all'interno del corso di certificazione per Fitness Manager (CFM). *Percorso Istruttori*



Paolo Grosso

A partire dall'estate 2005 è managing director in Wellink collaborando allo sviluppo di importanti modelli di gestione per wellness e fitness club. *Percorso Commerciale e Percorso Istruttori*



Franck Gueguen

Dal 2005 è amministratore delegato di Club Med Gym, la principale realtà del fitness in Francia con 22 club a Parigi - frequentati da 70.000 soci - e 32 club all'interno di grandi aziende e hotel di lusso. *Percorso Manageriale e Percorso Commerciale*



Enrico Guerra

Responsabile Scientifico ELAV e direttore dell'ELAV Institute, è anche docente a contratto al corso di Laurea Specialistica in Scienze e Tecniche dello Sport presso l'Università di Perugia. *Percorso Manageriale e Percorso Istruttori*



Francesco Iodice

Insegnante di educazione fisica, consulente aziendale e imprenditore nel settore fitness dedica da molti anni parte della sua attività professionale all'ambito della comunicazione nei fitness club. *Percorso Istruttori*



Amir Lafdaigui

Assistente alla cattedra di Personal Training al SUISM di Torino, ha iniziato nel 2001 la carriera di personal trainer e preparatore atletico diventando, nel 2003, direttore tecnico di alcuni centri fitness di Torino. *Percorso Manageriale e Percorso Istruttori*



Renato Malfatti

Ex cestista ed ex insegnante di educazione fisica, è titolare dell'Ego Wellness Club di Lucca. Socio benemerito di ANIF-Eurowellness, ha ricevuto un premio speciale alla carriera in occasione del ForumClub 2007. *Percorso Manageriale*



David Mariani

Nel settore, per passione, sin dal 1975, è oggi titolare del Mariani Wellness Resort in provincia di Pistoia. Tra le sue collaborazioni, quella con la SIXTUS Italia, importante realtà che opera nel settore della salute e del benessere fisico, per la quale ha formato e motivato la forza vendita. *Percorso Commerciale e Percorso Istruttori*



Guido Martinelli

Avvocato e docente a contratto presso l'Università di Ferrara e di Bologna. È consulente di molte federazioni affiliate al CONI, autore di numerose pubblicazioni, nonché firma di riferimento della rivista Il Nuovo Club. *Percorso Manageriale, Percorso Aquatic Management e Percorso ForumSport Congress*



Roberto Mauri

Da anni svolge attività di ricerca e consulenza nell'ambito della consumers research e della comunicazione persuasiva, dal 2008 è consulente strategico di Firefly Millward Brown Italia. Ha lavorato per conto di importanti aziende e agenzie creative nazionali ed internazionali. *Percorso Commerciale*



Tobias Mews

Video-giornalista e reporter, è anche ultra atleta di livello internazionale. Titolare della Tobias Mews Productions Ltd, con sede a Londra, ha prodotto più di 50 filmati per aziende, numerosi reportage e documentari. Tra i suoi clienti figurano British Military Fitness e COI & Lodge Hotel London. *Percorso Manageriale e Percorso Commerciale*



Hans Muench

Direttore europeo dell'IHRSA, ha conseguito un Master in Sviluppo Internazionale e, nella sua carriera, ha ricoperto la carica di responsabile dello sviluppo della catena di club tedesca Elixia. *Percorso Manageriale*



Francesco Muzzarelli

Senior trainer aziendale nell'area Management Education, è specializzato in psicosociodramma organizzativo. È esperto nella creazione e conduzione di progetti formativi a supporto del cambiamento individuale e di community. *Percorso Manageriale*



Gerardo Ruberto

Presente nel mondo del fitness da oltre 30 anni, consulente e formatore per grandi società esterne al mondo del fitness. Autore del libro *Sport & Fitness Manager* edito da Editrice Il Campo. *Percorso Manageriale e Percorso Istruttori*



Herman Rutgers

Ex direttore dell'IHRSA (International Health, Racquet & Sports Club Association) e dell'EHFA (European Health & Fitness Association), opera nel settore fitness da più di vent'anni. Attualmente è membro del consiglio direttivo dell'EHFA e consulente di alcune catene internazionali di club. *Percorso Manageriale*



Gianluca Scazzosi

Manager, imprenditore e consulente specializzato nel mercato del fitness e del wellness. Laureato in scienze motorie, BA International Business, ha lavorato con le maggiori catene straniere e italiane presenti sul mercato. *Percorso Manageriale*



Roberto Tiby

Formatore e consulente, è docente presso la LUISS Business School e in altri master. Collabora con Il Nuovo Club e ha pubblicato con Editrice Il Campo due libri (*L'Istruttore Imprenditore* e *Il Cliente del Club*), un iperlibro (*CRM: come gestire in modo efficace le relazioni con i clienti*) e numerosi audiolibri. *Percorso Commerciale e Percorso Accoglienza*

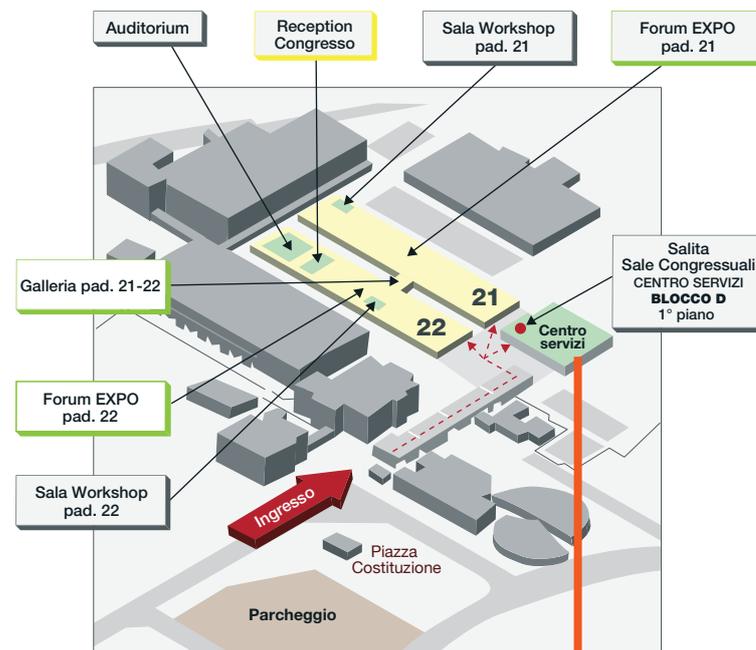


Michela Verardo

Ideatrice e titolare, con Fabio Grossi, di uno studio di personal training genovese di cui è direttrice scientifica. Si occupa di comunicazione sul web, networking, formazione; collabora con ISSA Italia come docente per il corso di certificazione per fitness manager (CFM). È partner di YouTube/Google con i canali multilingua sul fitness. *Percorso Istruttori*

COME ENTRARE IN FIERA

L'ingresso a ForumClub e ForumPiscine è gratuito. L'accredito può essere fatto sul sito o direttamente alla biglietteria della fiera. Orari: giovedì e venerdì, dalle 9.00 alle 18.00 e sabato dalle 9.00 alle 17.00. I congressisti dovranno ritirare il proprio pass di ingresso alle sessioni presso la Reception Congresso situata al padiglione 22.

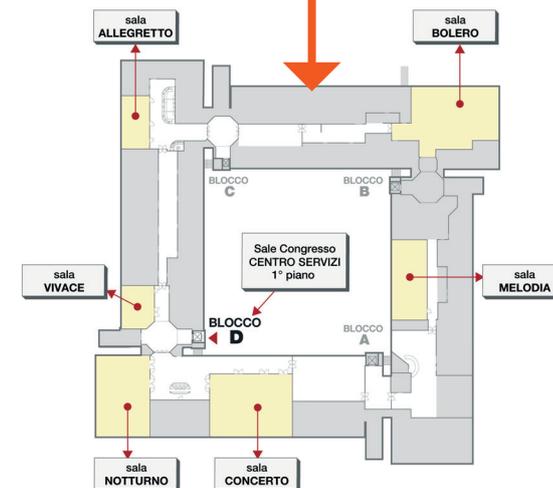


SALE CONGRESSUALI E WORKSHOP

Le confortevoli sale che accoglieranno i congressisti di ForumClub e ForumPiscine (**Auditorium, Concerto, Notturmo, Bolero, Allegretto, Vivace**) sono situate al primo piano del Centro Servizi antistante i padiglioni espositivi (salita dal blocco D), con l'eccezione dell'**Auditorium**, l'"aula magna" allestita nel pad. 22, e delle aree allestite nella **Galleria pad. 21-22**.

Nei padiglioni espositivi si trovano anche le due **Sale Workshop** che ospiteranno la maggior parte degli eventi organizzati dalle aziende espositrici, dalle associazioni e dalle federazioni partner della duplice manifestazione.

Congressisti e visitatori, al momento dell'accredito, riceveranno un'utile guida alle sale e ai padiglioni dell'Expo.



COME ARRIVARE

ForumClub e ForumPiscine 2013 - Fiera di Bologna, ingresso Costituzione

AEREO

L'Aeroporto Internazionale Guglielmo Marconi è direttamente collegato a BolognaFiere con servizio navetta AEROBUS BLQ. Il prezzo della corsa semplice è di 6 euro.

TRENO

La Stazione Centrale di Bologna si trova a soli 10 minuti da BolognaFiere ed è collegata agli ingressi di Piazza Costituzione dalle linee 35, 38.

AUTOSTRADA

Da Firenze, Milano e Ancona: prendere direttamente l'uscita "BOLOGNA FIERA" sull'autostrada A14. Da Padova: tangenziale uscita 7 per Ingresso e Parcheggio Costituzione.

IN AUTOBUS

Il Quartiere Fieristico di Bologna è raggiungibile ogni giorno con le linee ATC a tariffa urbana 28 - 35 - 38 - 39 e con la linea speciale diretta BLQ AEROBUS Aeroporto-Fiera.

SEMINARIO ALL DAY

Venerdì 22 febbraio

Manager: Il pt dello staff

Mai come in questi anni economicamente difficili che mettono il settore a dura prova, saper individuare e far crescere i collaboratori, ed esaltarne le peculiarità per farle convergere verso il risultato atteso, diventa essenziale per approcciare un mercato sempre più esigente.

Con l'obiettivo di fornire strumenti concreti per l'individuazione delle aree di sviluppo dei propri collaboratori, i titolari, direttori e gestori di club e centri sportivi, per un giorno intero, avranno a disposizione l'esperienza e la professionalità di Gilberto Gai, consulente e formatore di alto livello.

Apprezzato per il taglio pratico dei suoi corsi e la semplicità di stile nel trasmettere nozioni anche complesse, Gai presenterà gli strumenti più idonei e immediatamente applicabili per la crescita dei propri collaboratori.



9.30 - 10.00	Presentazione dell'intervento e degli obiettivi
10.00 - 10.30	Lo sviluppo dell'organizzazione: SWOT analysis
10.30 - 11.00	Conoscere i collaboratori: auto/etero valutazione, limiti e opportunità
11.15 - 11.30	Esperienze di valutazione
12.00 - 12.45	Esercitazione: stili e modelli di valutazione
14.30 - 15.00	Presentazione dei risultati emersi dall'esercitazione
15.00 - 16.00	Elaborazione, presentazione e consegna di un modello di valutazione

relatore: *Gilberto Gai*

PERCORSO MANAGERIALE

Giovedì 21 febbraio

ore 10.00 - 11.30

Il futuro del fitness in Europa e il Registro Europeo dei Professionisti dell'Esercizio Fisico

Cliff Collins, direttore dell'EREPS - European Register of Exercise Professionals, ovvero il Registro Europeo dei Professionisti dell'Esercizio Fisico - spiegherà esattamente che cos'è e come funziona questo strumento essenziale per incrementare la qualità del settore fitness anche in Italia, a beneficio degli istruttori e personal trainer, dei gestori di club e, non meno importante, dei consumatori finali.

L'EREPS rispetta gli standard approvati dall'EHFA (European Health & Fitness Association) che, a loro volta, si basano sullo European Qualification Framework, sinteticamente EQF, il quadro di riferimento comune in ambito europeo che consente di collegare i sistemi delle qualifiche e dei titoli di studio dei diversi paesi, fungendo di fatto da "traduttore" che rende ogni qualifica decifrabile e comprensibile in ambito continentale.

Herman Rutgers, direttore esecutivo uscente dell'EHFA e attualmente membro attivo del consiglio dell'Associazione con sede a Bruxelles, analizzerà i fattori chiave che influenzeranno lo sviluppo del settore, a livello Europeo, nel 2013.



Parlerà di low cost e del posizionamento dei club nella fascia media e alta del mercato, spiegherà come valorizzare lo staff tramite qualifiche riconosciute e formazione continua, analizzerà la possibilità, per i professionisti del fitness, di lavorare in tutta Europa, mostrerà promozioni commerciali che funzionano, farà il punto sulla ricerca in ambito medico e sull'influenza del sistema sanitario sul settore fitness, così come di leggi e regolamenti europei. In sintesi, metterà a fuoco i trend in atto nel settore, indicando la strada da percorrere per sostenerne la crescita.

relatori: *Cliff Collins, Herman Rutgers*

sessione in lingua inglese con traduzione in italiano

Giovedì 21 febbraio

ore 11.45 - 13.15

Come sopravvivere, e addirittura prosperare, in condizioni difficili

Victor Brick - proprietario, insieme alla moglie Lynne, di Brick Bodies Fitness Services, società che, con tre diversi marchi, controlla 24 club, frequentati da 150.000 soci, in tre diversi segmenti di mercato (club femminili, centri low cost e club high price) - metterà al servizio dei partecipanti la sua solida esperienza maturata sul campo per delineare una strategia vincente nel mercato del fitness e del benessere dei nostri giorni. Chiarirà, innanzitutto, le tre fasi storiche del commercio per mettere a fuoco lo scenario nel quale si trovano oggi i consumatori e spiegherà come essere proattivi per "chiudere la stalla prima che i buoi siano scappati", perché è fondamentale avere una USP (Unique Selling Proposition, ovvero un'Argomentazione Esclusiva di Vendita) e come serrare i ranghi per difendersi dagli attacchi della concorrenza.

relatore: *Victor Brick*

sessione in lingua inglese con traduzione in italiano



ore 14.45 - 16.15

Exit the box

Quando è freddo, buio e il tempo è inclemente, solo pochi "duri" continuano imperterriti ad allenarsi all'aperto. Ed è proprio per questo che fitness club e centri sportivi sono maggiormente affollati durante i mesi invernali. Ma quando il sole splende e il cielo è blu, l'attività fisica svolta all'aperto diventa per molti irresistibile e per i club le cose si complicano. Per questa ragione, i gestori di club dovrebbero legare le attività outdoor - come il running, il ciclismo e magari gli sport acquatici - a quelle indoor svolte nel club, mettendo a disposizione degli iscritti la supervisione di un istruttore esperto. Nel corso di questa stimolante sessione, Tobias Mews spiegherà come creare una sinergia vantaggiosa per tutti tra attività svolte nel club e all'esterno.

relatore: *Tobias Mews*

sessione in lingua inglese con traduzione in italiano



Venerdì 22 febbraio

ore 9.15 - 10.15

Vendita e customer care: dal Club Mediterranée al Club Med Gym

vedi pagina 15 del programma ForumClub

relatore: *Franck Gueguen*

sessione in comune con il Percorso Commerciale

ore 9.15 - 10.45

Fidelizzare valorizzando il capitale umano: selezione e gestione del personale tecnico del club

vedi pagina 16 del programma ForumClub

relatori: *Amir Lafdaigui e Gerardo Ruberto*

sessione in comune con il Percorso Istruttori

Tavola rotonda internazionale - ore 10.30 - 12.00

Nuovi orizzonti di fitness

Il settore del fitness, per affrontare un'economia che continua a essere in crisi e al tempo stesso per compiere l'agognato salto di qualità indispensabile per conquistare nuove ampie fette di mercato, deve inevitabilmente rivedere e aggiornare il proprio "prodotto". Deve evolversi per mettere chiunque nelle condizioni di sentirsi a proprio agio nel luogo deputato allo svolgimento del fitness.

Deve rinnovare e possibilmente ampliare la propria offerta per allargare il bacino di utenza al quale rivolgersi, così come sfidare e ispirare i propri clienti in modo che superino i limiti che si autoimpongono e ottengano i risultati che realmente desiderano. Cinque relatori di spicco, provenienti da tre paesi diversi e con formazioni ed esperienze eterogenee, interagiranno con Gianluca Scazzosi per fornire indicazioni e stimolanti spunti di riflessione guardando il settore del fitness da prospettive diverse.

relatori: Victor e Lynne Brick, Franck Gueguen, Tobias Mews e Hans Muench

coordinatore: Gianluca Scazzosi

sessione in lingua inglese con traduzione in italiano



ore 11.00 - 12.00

Certificazione medica e defibrillatori

La tutela sanitaria delle attività sportive è argomento che è tornato di pressante attualità alla luce dell'introdotta obbligo della certificazione medica anche per le attività sportive amatoriali e l'obbligo del possesso di defibrillatore semiautomatico. La sessione cercherà di fare il punto sui casi in cui la certificazione medica preventiva sia obbligatoria ai fini dell'accesso in palestra o in piscina, su cosa si rischia a non chiederlo, su quando e se si possa non chiederlo, e su che tipo di certificato dovrà essere richiesto. Contestualmente si verificherà quali siano le problematiche legate all'utilizzo di macchinari per rianimazione, dalla necessaria formazione del personale, quali conseguenze legate al non possesso o all'incapacità nell'utilizzo.

relatore: Guido Martinelli

sessione in comune con il Percorso Aquatic Management e consigliata agli iscritti del ForumSport Congress



ore 12.15 - 13.15

Obiettivo 30%

Oggi il settore attrae circa il dieci per cento della popolazione, Nerio Alessandri spiegherà come raggiungerne il trenta per cento.

relatore: Nerio Alessandri



Laboratorio medical fitness - ore 15.00 - 16.30

Le 10 idee migliori per avere più persone, più spesso e per sempre nel club

Il 2012 ha visto un reale interesse delle istituzioni verso il fitness: il Ministro della Salute ha più volte sottolineato i danni della sedentarietà e ha emanato, per la prima volta nella storia della medicina italiana, un decreto sugli stili di vita. In questo seminario i maggiori esperti a livello internazionale del medical fitness esporranno le 10 migliori idee per acquisire credibilità agli occhi del mondo medico e poter subito collaborare con medici e farmacie.

Durante il seminario saranno intervistati alcuni pazienti che da anni seguono corsi di medical fitness al fine di meglio capire le reali esigenze dei patologici cronici. Obiettivo del seminario è fornire ai club strumenti per avere più tour, più iscritti che frequentino più spesso e, soprattutto, per sempre.

relatori: Jeff Bensky, Claudio Cricelli, Ken Germano e Renato Malfatti

moderatore: Fausto Di Giulio



ore 16.45 - 18.00

Come ispirare i soci e motivarli a raggiungere i propri obiettivi

vedi pagina 15 del programma ForumClub

relatore: Tobias Mews

sessione in comune con il Percorso Commerciale

Sabato 23 febbraio

ore 9.15 - 10.45

Riforma del Lavoro: qualcosa è cambiato

Il problema dell'assoggettamento a contribuzione previdenziale dei compensi corrisposti agli istruttori e ai collaboratori amministrativo - gestionali di società e associazioni sportive dilettantistiche è argomento che già in passato è stato oggetto di analisi al Forum. Ma solo ora, alla luce della giurisprudenza nel frattempo pubblicata, siamo in grado di meglio comprendere se e quando queste prestazioni d'opera siano effettivamente esenti da contributi e oggetto di trattamento fiscale agevolato, da quando, invece, il collaboratore dovrà essere regolarmente inquadrato come lavoratore. In questo caso, alla luce della riforma del mercato del lavoro recentemente introdotta, si verificheranno quali potranno essere le soluzioni possibili. Nell'ambito dell'aggiornamento normativo-fiscale, si analizzerà il decreto che regola l'esenzione dall'IMU.

relatore: Guido Martinelli

sessione in comune con il Percorso Aquatic Management e consigliata agli iscritti del ForumSport Congress



ore 11.00 - 12.30

Resilienza, la resistenza psicologica nel lavoro

La riduzione dei costi e l'esaltazione della produttività sono le dure leggi quotidiane contro le quali ognuno di noi si scontra e per le quali ognuno di noi è chiamato a contribuire. La più tipica ricaduta organizzativa è la riduzione degli organici, ovvero il super impiego degli stessi: quindi ritmi serrati ed è vietato sbagliare! La resilienza è la capacità di resistere alle difficoltà, di perseverare, di risollevarsi dopo le sconfitte, di conservare fiducia nelle proprie capacità. È una dote sviluppabile della quale oggi è necessario approvvigionarsi, pena l'impossibilità di "durare" nel lavoro e di rispettare le attese relative al proprio ruolo professionale. Obiettivo della sessione con inserimento di esercitazioni di riflessione individuale, è comprendere il motivo dell'attuale bisogno di resilienza nella società e nelle organizzazioni e applicare tale set cognitivo alle proprie sfide personali e professionali.

relatore: Francesco Muzzarelli



ore 12.00 - 13.00

Perché un tecnico di qualità è un fattore chiave per il successo del tuo club?

vedi pagina 17 del programma ForumClub

organizzazione: ELAV

attori: Tanti

cantastorie: Qualcuno

sessione in comune con il Percorso Istruttori



Focus "i soci del club" - ore 14.30 - 16.30

Una iena nel tuo club

Dubbi, perplessità, insoddisfazioni, successi e apprezzamenti. Le iene sono entrate e uscite dai vostri club per chiedere agli iscritti cosa pensano della vostra offerta, cosa li soddisfa e cosa li delude. Siamo andati anche in strada, abbiamo girato casa per casa e abbiamo stanato sedentari e indecisi. E a loro abbiamo fatto una semplice domanda: perché? Con il supporto tecnico di video e videointerviste, Edoardo Cognonato coordinerà un panel composto da soci, titolari ed esperti del settore che affronteranno l'argomento da diverse prospettive dando vita a un vero e proprio talk-show, il talk-show del fitness. Prepariamoci a ridere, a riflettere, a piangere... parola di Iene!

relatore: Edoardo Cognonato



Giovedì 21 febbraio

ore 11.45 - 12.45

Un cliente è per sempre

Valorizzare il proprio potenziale, sviluppare atteggiamenti vincenti, rafforzare le abilità relazionali è ciò che fa la differenza nel conseguimento di risultati personali e professionali. L'obiettivo della sessione, dedicata alla vendita del servizio, è sviluppare nei partecipanti le competenze indispensabili per incrementare le vendite e fidelizzare i clienti. Tra queste: imparare a fare le domande giuste; ascoltare in maniera strategica e percepire ciò di cui il cliente ha realmente bisogno; conquistare la sua fiducia collegando i vantaggi del servizio alle priorità dell'acquirente. Attraverso aneddoti, citazioni ed esempi concreti verranno inoltre individuati gli errori che possono far perdere il cliente e i possibili rimedi; i comportamenti da mettere in atto per ottenere performance di vendita eccellenti e, al contrario, quelli da evitare per non compromettere un risultato positivo.

relatore: Sergio Borra

sessione consigliata anche agli iscritti del **Percorso Manageriale**



ore 14.45 - 15.45

Teens 2013: un mondo da esplorare

Che cosa sappiamo dei teens, gli adolescenti di oggi? Cosa vogliono? Cosa cercano? Roberto Mauri presenta l'indagine multi-country realizzata da Firefly - realtà collegata all'Istituto di ricerca Internazionale Millward Brown - e frutto dell'osservazione dei teens di oggi in sei mercati europei: Francia, Spagna, Regno Unito, Germania, Polonia e Repubblica Ceca. Il contributo intende offrire alcune sintetiche e fresche evidenze sul rapporto tra mondo teen e mondo dei consumi, nonché una serie di indicazioni e avvertenze per consentire al marketing di meglio intercettare questa importante fascia di consumo.

relatore: Roberto Mauri

ore 16.30 - 18.00

Come superare le cinque paure del potenziale iscritto

Victor Brick - proprietario, insieme alla moglie Lynne, di Brick Bodies Fitness Services, società che, con tre diversi marchi, controlla 24 club frequentati da 150.000 soci e operanti in tre diversi segmenti di mercato (club femminili, centri low cost e club high price) - da anni opera con successo in un mercato altamente concorrenziale e in rapida evoluzione come quello statunitense. In questa sessione affronterà un tema di cruciale importanza per qualsiasi tipologia di club: individuate 5 paure fondamentali dei potenziali clienti, le illustrerà, analizzerà e spiegherà in che modo affrontarle e risolverle per mettere qualsiasi nuovo iscritto a proprio agio e nelle condizioni di trarre i massimi benefici, sia fisici sia psicologici, dal suo utilizzo del club. Nel corso di questa sessione molto concreta, analizzerà quella che ritiene più un mito che una realtà: la vendita relazionale. A questo modello contrapporrà quello della "vendita dello sfidante", illustrandone la "potenza". Infine, spiegherà come introdurre il "modello coaching" nel proprio processo di vendita.

relatore: Victor Brick

sessione in lingua inglese con traduzione in italiano



Venerdì 22 febbraio

ore 9.15 - 10.15

Vendita e customer care: dal Club Mediterranée al Club Med Gym

Franck Gueguen metterà la sua grande esperienze maturata nell'ambito della gestione aziendale, dell'attività commerciale e di customer care - prima all'interno di Club Mediterranée e poi di Club Med Gym - a disposizione dei partecipanti di questa sessione. Dal 2011 Club Med Gym possiede e gestisce altri 22 club dislocati in Svizzera e Belgio, per un totale di 76 strutture dedicate al fitness, in ambiti e paesi differenti. Illustrerà la strategia commerciale di un colosso come Club Med Gym, spiegando com'è organizzato il grande staff commerciale e l'attività di vendita, come sta affrontando il delicato momento economico per sostenere la vendita di iscrizioni, la soddisfazione dei soci e, dulcis in fundo, la fidelizzazione. Spiegherà inoltre che cosa ha imparato nel settore dei villaggi turistici e come ha applicato questa preziosa conoscenza al settore fitness, in special modo nell'ambito dell'acquisizione di clienti, del customer care e della fidelizzazione.

relatore: Franck Gueguen

sessione in lingua francese con traduzione in italiano
sessione in comune con il **Percorso Manageriale**



Laboratorio vendita delle iscrizioni - ore 10.30 - 12.30

L'ABC della vendita 2013

Più di una sessione, un vero e proprio laboratorio di due ore con Roberto Tiby incentrato sui temi dell'accoglienza e della vendita per capire come e quanto queste attività, cruciali nei club di qualsiasi dimensioni, si siano evolute nel corso degli ultimi anni. Scienza della comunicazione, psicologia, programmazione neurolinguistica e neuroscienze hanno dato negli ultimi anni, e stanno dando attualmente, notevoli contributi teorici e pratici ad attività lavorative caratterizzate dal confronto relazionale. Accoglienza e Vendita saranno quindi rivisitate e analizzate sia in merito al loro vero scopo (che non è cambiato) sia alla luce delle nuove scoperte, che presuppongono, ovviamente, cambiamenti sia nei comportamenti che negli atteggiamenti mentali di chi opera in questi ambiti.

relatore: Roberto Tiby

laboratorio in comune con il **Percorso Accoglienza**

ore 16.15 - 17.30

Staff tecnico e commerciale: insieme per vincere

vedi pagina 17 del programma ForumClub

tra i relatori: David Mariani e Simone Casiraghi

coordinatore: Paolo Grosso

sessione in comune con il **Percorso Istruttori**

ore 16.45 - 18.00

Come ispirare i soci e motivarli a raggiungere i propri obiettivi

Come atleta ultra-endurance di livello internazionale e giornalista, uno dei principali obiettivi di Tobias Mews è ispirare le persone a sfidare se stesse e superare le aspettative che si auto-impongono. Non basta presumere che le persone interessate a frequentare un club vogliano semplicemente addominali scolpiti e arrivare a sollevare un bilanciere dal peso doppio rispetto al proprio. Fuori dal club ci sono montagne da scalare, mari in cui nuotare, deserti da attraversare e giungle da esplorare. Fitness club e centri sportivi devono lavorare con i propri clienti innanzitutto per ispirarli e per aiutarli a raggiungere i propri obiettivi. Utilizzando filmati, immagini e case study, Mews spiegherà come motivare gli iscritti al club e come lusingare e conquistare coloro che non riescono a dare un senso alla loro iscrizione a un club.

relatore: Tobias Mews

sessione in lingua inglese con traduzione in italiano
sessione in comune con il **Percorso Manageriale**



PERCORSO ACCOGLIENZA

Venerdì 22 febbraio

ore 9.15 - 10.15

Lamentele? Sì, grazie!

In una fase del mercato dinamica, ma complessa, le procedure di gestione del cliente attivo sono decisive per le nuove acquisizioni almeno quanto le politiche commerciali e risultano essere fondamentali per garantirsi tassi di fidelizzazione ottimali. La procedura di gestione dei reclami è un'ottima opportunità in termini di soddisfazione del cliente, ma solo se gestita in maniera ottimale e se condivisa da tutti i collaboratori, altrimenti rischia di diventare un pericoloso boomerang. In questa sessione verranno fatti esempi pratici su come implementare le procedure di gestione delle lamentele, su cosa fare e non fare a livello comunicativo durante un reclamo. Verranno inoltre presi in considerazione alcuni tra gli strumenti più efficaci per incrementare la soddisfazione finale del cliente.

relatore: Alessandro Aru

Laboratorio vendita delle iscrizioni - ore 10.30 - 12.30

L'ABC della vendita 2013

vedi pagina 15 del programma ForumClub.

relatore: Roberto Tiby

laboratorio in comune con il Percorso Commerciale

ore 14.45 - 16.15

Il Teatro come metafora del Front Office

Qualcuno sta entrando, lo spettacolo ha inizio. Il Front Office come primo avamposto comunicativo; un compito delicatissimo, in pochi istanti ci "giochiamo" l'opportunità di acquisire un nuovo cliente. E sappiamo che una scelta d'acquisto non è dettata dal prezzo, ma dalla qualità percepita e da una dimensione emozionale. Ed è solo nostra la responsabilità di saper comunicare efficacemente l'eccellenza di un dato prodotto e/o servizio. Passione, credibilità ed affidabilità, come condizioni indispensabili affinché il cliente ci scelga. Durante il laboratorio verrà proiettato un filmato e i partecipanti saranno coinvolti attivamente nella decodifica del video e nell'elaborazione di contenuti che, in seguito, verranno rappresentati in gruppo e singolarmente.

relatore: Fabrizio Badiali



PERCORSO ISTRUTTORI

Venerdì 22 febbraio

ore 9.15 - 10.45

Fidelizzare valorizzando il capitale umano: selezione e gestione del personale tecnico del club

Gerardo Ruberto e Amir Lafdaigui forniranno ai partecipanti le conoscenze, le competenze e gli strumenti indispensabili per gestire le risorse umane nell'area tecnica del club, vero e proprio cuore della produttività e strumento indispensabile per la fidelizzazione delle persone. Per reclutare, selezionare e gestire le risorse tecniche del club nulla deve essere improvvisato perché un buon trainer con una giusta formazione, con adeguate competenze tecnico-relazionali può rappresentare il punto di svolta nel processo di fidelizzazione del cliente e può anche determinare un'importante abbassamento dei costi. Tra gli argomenti trattati nella sessione: mission e vision come strumenti pratici per gestire lo staff tecnico del club, la fidelizzazione attraverso l'area tecnica, il pre-selezione, le fasi della selezione e l'inserimento.

relatori: Amir Lafdaigui e Gerardo Ruberto

sessione in comune con il Percorso Manageriale



ore 16.15 - 17.30

Staff tecnico e commerciale: insieme per vincere

Una tavola rotonda che vedrà la partecipazione di tre manager di successo in grado di fornire la loro esperienza e di condividere le strategie messe in atto per stabilire una proficua sinergia tra il reparto commerciale e quello tecnico del club. La tavola rotonda affronterà il tema della pianificazione dell'iter di gestione di inserimento del nuovo iscritto attraverso l'intervento del personale commerciale e tecnico del club; il controllo della frequenza del centro da parte dei clienti e le azioni di intervento sui "non frequentanti" da parte dello staff; la sinergia tra staff tecnico e commerciale finalizzata all'incremento della fidelizzazione dei clienti. Si soffermerà poi sulle strategie per ottenere referrals (segnalazioni) attraverso le azioni sinergiche di staff tecnico e staff commerciale; su come creare percorsi e programmi finalizzati alla conoscenza dei differenti reparti e servizi del centro da parte del cliente. Come e dove intervengono i tecnici e dove i commerciali e, infine, sulle Iniziative di outreach vincenti grazie alla coesione di staff tecnico e commerciale.

tra i relatori: David Mariani e Simone Casiraghi

coordinatore: Paolo Grosso

sessione in comune con il Percorso Commerciale



Sabato 23 febbraio

ore 10.30 - 11.30

Massaggio e personal training: nuovi modelli di business per la Spa

vedi pagina 9 del programma ForumPiscine.

relatori: Duilio La Tegola, Sario Badin

sessione in comune con il Percorso Aquatic Management

ore 11.45 - 12.45

La rivoluzione dell'acquaticità dagli anni '90 ad oggi

vedi pagina 9 del programma ForumPiscine.

relatori: Piero Benelli e Piero Pigliapoco

sessione in comune con il Percorso Aquatic Management



ore 12.00 - 13.00

Perché un tecnico di qualità è un fattore chiave per il successo del tuo club?

Sembra una domanda scontata, ma non lo è! Ti aspetti delle risposte scontate, ma non le avrai! ELAV proporrà una sessione teatrale e risponderà in modo non scontato a una domanda non scontata... e, magari, anche in maniera divertente! Imprenditori e direttori esigenti, tecnici esigenti e clienti esigenti si avvicineranno in una sequenza di scenette teatrali per sorridere e riflettere, per conoscersi e progettare il futuro del settore.

organizzazione: ELAV - Attori: Tanti - Cantastorie: Qualcuno

sessione in comune con il Percorso Manageriale



ore 14.45 - 15.45

La comunicazione efficace ai tempi di internet

I recenti successi di mercato sono estremamente "social", ovvero portati dal passaparola positivo tra gli utenti. Il Web offre oggi al professionista del fitness immense opportunità per comunicare e mettersi in contatto col potenziale cliente. Ma come sfruttarle al meglio? Accanto al tradizionale "passaparola" e alle reti sociali, esistono nuovi canali per comunicare la propria professionalità, per farsi conoscere oppure sviluppare business alternativi. La comunicazione online ha proprie regole e avvicinarsi ad essa senza conoscerle può essere più controproducente che vantaggioso. Il web non è da utilizzare con l'idea di sfruttare gratis quel che c'è, ma con l'idea di far fruttare ciò che abbiamo noi concretamente: dalle competenze all'esperienza, passando attraverso la passione, le idee e le relazioni.

relatori: Michela Verardo e Fabio Grossi



PERCORSO ISTRUTTORI

ore 16.00 - 17.00

Il settore tecnico: costo o valore?

Il nostro settore sta vivendo un periodo di grande restrizione. L'oggettiva difficoltà economica sta inevitabilmente portando a una seria riflessione sul taglio dei costi. Ecco che il settore tecnico, cuore pulsante della nostra attività, inizia a essere messo in discussione come mai si era verificato in passato. Il dibattito su come azzerare il costo del comparto tecnico è all'ordine del giorno ad ogni livello di management nel mondo del fitness. Complici le grandi catene del low cost, lo studio su come ridurre al minimo tale costo induce un'analisi profonda sulla figura dell'istruttore. C'è una possibile salvezza per tale ruolo così come è sempre stato tradizionalmente vissuto, o è ormai inevitabile la sua estinzione? E quale futuro sarà ipotizzabile per questa categoria ormai sotto accusa?

relatore: *Francesco Iodice*



PT CONVENTION

con la collaborazione di *Igor Castiglia e Amir Lafdaigui*

Sei un istruttore o un personal trainer?

In aggiunta alle sessioni del Percorso Istruttori, avrai la possibilità di seguire dei workshop dedicati alla formazione e all'aggiornamento sull'allenamento funzionale tenuti da esperti del settore.

Per il programma aggiornato della PT Convention consultare il sito www.forumclub.it.

FORUMSPORT CONGRESS

In collaborazione con

Studio Ghiretti

Con il patrocinio di



Giovedì 21 febbraio

ore 10.00 - 11.15

Un Comune a misura di sport

Roberto Ghiretti interverrà sullo sviluppo delle buone pratiche della P.A. e presenterà le esperienze realizzate sul territorio italiano. Paolo Piani, invece, illustrerà le best practices territoriali delle municipalità in materia di sport presentando oltre trenta casi internazionali di successo.

ore 11.30 - 13.00

Tavola rotonda - Modelli di gestione degli impianti sportivi pubblici e di relazione tra PA e concessionari

Alla tavola rotonda parteciperanno assessori comunali e concessionari di impianti, modera Roberto Ghiretti.

ore 14.30 - 15.45

La gestione delle concessioni e il rapporto tra ente pubblico e gestore: seminario di aggiornamento analitico e fiscale

I "contenuti tipo" di una concessione per la gestione degli impianti sportivi e le conseguenti problematiche fiscali.

relatore: *Guido Martinelli*

ore 16.00 - 17.30

Nuovi percorsi progettuali per l'impiantistica e per lo sviluppo di aree sportivo-urbane: esempi e opportunità

Organizzazioni sportive, manager e architetti illustrano progetto e proposte per ridefinire gli spazi "sportivi" delle aree urbane.

tavola rotonda moderata da *Roberto Ghiretti*



PERCORSO AQUATIC MANAGEMENT

Giovedì 21 febbraio

ore 10.00 - 11.30

L'architettura degli impianti natatori: nuovi servizi ed evoluzione del mercato

Nel corso degli ultimi dieci anni le piscine, da semplici vasche per l'attività natatoria di avviamento al nuoto e agonistica, si sono rimodulate, cambiando layout, per offrire all'utenza un servizio moderno grazie anche al coinvolgimento di operatori privati.

La general session, che coinvolgerà le categorie professionali che a vario titolo operano nel mercato della piscina, guarderà anche al panorama attuale riflettendo anche su come dare impulso a un mercato in stand-by, sulla contrazione dei fondi pubblici e la difficoltà di accesso al credito per gli operatori privati e su come recuperare e ristrutturare il pre-esistente in sinergia con i diversi operatori di mercato e con l'obiettivo di garantire un servizio fondamentale per la salute della popolazione. Alla General Session interverrà anche il campione del mondo di calcio Gianluca Zambrotta.

relatori: *Roberto del Bianco, Federico Gross, Ivano Pelosin, Valter Rapizzi, Paolo Smania, Fabio Vullo, Gianluca Zambrotta* - coordinatore: *Paolo Pettene*



ore 11.45 - 12.45

Igiene e sanificazione degli impianti natatori: fattori di rischio e suggerimenti operativi

relatore: *Paolo Smania*



Venerdì 22 febbraio

ore 11.00 - 12.00

Certificazione medica e defibrillatori

relatore: *Guido Martinelli*

sessione in comune con il Percorso Manageriale e consigliata agli iscritti del ForumSport Congress



ore 12.15 - 13.45

Piscina: criticità e soluzioni di comprovato successo

relatori: *Stefano Fontanesi, Stefano Candidoni, Oscar Cavasin*

coordinatore: *Marco Tornatore*

sessione consigliata agli iscritti del ForumSport Congress



Sabato 23 febbraio

ore 9.15 - 10.45

Riforma del Lavoro: qualcosa è cambiato

relatore: *Guido Martinelli*

sessione in comune con il Percorso Manageriale e consigliata agli iscritti del ForumSport Congress



ore 10.30 - 11.30

Massaggio e personal training: nuovi modelli di business per la Spa

relatori: *Duilio La Tegola, Sario Badin*

sessione in comune con il Percorso Istruttori



ore 11.45 - 12.45

La rivoluzione dell'aquaticità dagli anni '90 ad oggi

relatori: *Piero Benelli e Piero Pigliapoco*

sessione in comune con il Percorso istruttori



ore 14.30 - 16.00

Finanziamenti per lo sport: cosa, come e perché

relatori: *Edoardo Gugliotta, Paolo Lasagni, Alberto Manzotti e Guido Martinelli*

coordinatore: *Ilaria Garaffoni*

sessione consigliata anche agli iscritti del ForumSport Congress



Per gli abstract del Percorso Aquatic Management si rimanda alle pagine 8-9 del programma ForumPiscine.

Il 22 e il 23 febbraio 2013 torna a Bologna **ForumPilates Convention**, la proposta professionale dedicata a insegnanti e operatori del mondo Pilates. La terza edizione della Convention riunirà le più importanti scuole del panorama italiano e internazionale per dare vita a un programma di lezioni e workshop tecnici: ForumClub, ospite dell'evento, offre in questo modo un'importante occasione e un punto di riferimento per il confronto, la formazione e l'aggiornamento di insegnanti, fisioterapisti e operatori del metodo Pilates.

I direttori e i referenti delle scuole che hanno già confermato la loro presenza sono **Serafino Ambrosio** (Il Metodo-Polestar Pilates), **Karine Cid** (Power Pilates), **Claudia Fink** (Pilates Italia - Stott Pilates), **Cinzia Galletto** e **Maximilian Stohr** (Fletcher Pilates), **Jolita Trahan** (Pilates International Network), **Anna Maria Cova** (CovaTech Pilates School), oltre alle scuole **Basi Pilates** e **Peak Pilates**. Si alterneranno nell'arco di due giornate proponendo, in tre diverse sale, workshop di due ore ciascuno in cui verranno approfonditi diversi aspetti legati alla tecnica.

	Sala 1	Sala 2	Sala 3
10.00-12.00	3 sale, 3 fasce orarie per una 2 giorni di lezioni per professionisti		
13.30-15.30			
16.00-18.00			

Pilates per i bambini, Pilates Tutto Tondo, Emotional Anatomy, Pilates dalla A alla Z, Questi sconosciuti: i piccoli attrezzi originali e Classic Cadillac Workout sono soltanto alcuni dei temi che alimenteranno il ricco programma di lezioni di cui sapremo fornirvi a breve il calendario dettagliato.

EVENTI OPEN

Ingresso gratuito

Studio Cassinis: la soluzione ai problemi del Club

Lo Studio Cassinis presenterà i propri servizi rivolgendosi, in virtù della specializzazione in diritto dello sport e avvalendosi di esperti qualificati (dottori commercialisti, avvocati e consulenti del lavoro), alle società che intendono ottimizzare la gestione in tutte le aree aziendali e crescere in un contesto economico sempre più complesso e competitivo.

relatore: Beatrice Masserini
organizzato da Studio Cassinis

Venerdì 22, ore 14.30 - 17.30

Promuovere la salute in sicurezza

Convegno nazionale ANIF-Eurowellness.
organizzato da ANIF-Eurowellness

Presentazione delle nuove iniziative editoriali dell'Editrice Il Campo

Sulla scia del successo di pubblico delle edizioni precedenti, si conferma, insieme alla Convention, **FORUMPILATES OPEN DAY**, l'intera giornata di lezioni gratuite non-stop (sabato 23 febbraio 2013) aperta e rivolta a tutti gli appassionati del mondo Pilates.

Il programma completo degli eventi organizzati da associazioni, federazioni e aziende del settore sarà disponibile nelle prossime settimane sul sito www.forumclub.it

La nuova generazione di tecnici ha una grande missione: applicare la scienza del movimento. Le sfide del terzo millennio portano i tecnici a contatto con utenti esigenti e molto più acculturati di una volta, con esigenze che spaziano trasversalmente dall'efficienza fisica, alla prevenzione, alla terapia motoria. Uno scenario di questa portata comporta necessariamente il possesso di un importante bagaglio tecnico-scientifico e di esperienze applicate. Questa è la mission di **ELAV**, queste sono le motivazione di una grande partnership con **ForumClub** e di una grande collaborazione con ANIF e il nuovo Movimento per la Salute.

08:45 Accredito Partecipanti

09:15 Apertura Lavori e Presentazione del Congresso

Giampaolo Duregon (Presidente ANIF), Enrico Guerra (Direttore ELAV Institute)

09:30 PHYSICAL FITNESS SESSION

moderatore: Enrico Guerra (Direttore ELAV Institute, Città di Castello PG)

09:30 L'allenamento della forza è utile all'allenamento del trofismo? Quali differenze ci sono?

Damiano Molinaro (ELAV Institute, Città di Castello PG)

10:00 Catene muscolari e differenze di comportamento motorio nello snatch in diverse condizioni

Filippo Gambelli (ELAV Institute, Città di Castello PG)

10:30 Nuovo approccio alla misura dell'adiposità

Mosè Mondonico (Vice Direttore ELAV Institute, Città di Castello PG)

11:00 Allenamento metabolico ad alta intensità nel fitness: quando poco può fare tanto

Massimo Sacchetti (Università del Foro Italico, Roma)

11:30 Coffee Break

12:00 Perché un tecnico di qualità è un fattore chiave per il successo del tuo club?

ELAV ha realizzato per te il primo teatro dal vivo che risponderà in maniera non scontata ad una domanda non scontata... e magari in maniera anche divertente!

Organizzazione: ELAV, Attori: Tanti, Cantastorie: Qualcuno

13:00 Lunch

14:30 MEDICAL FITNESS SESSION

Moderatore: Luca Russo (ELAV Institute, Città di Castello PG)

14:30 Costo energetico di alcune forme di locomozione umana per l'utilizzo dell'esercizio fisico come farmaco

Pietro Enrico Di Prampero (Università di Udine)

15:00 Il Medico di Medicina Generale e la prescrizione dell'esercizio fisico terapeutico

Luigi Canciani (Responsabile Nazionale Area Prevenzione SIMG)

15:30 Verso le linee guida tecniche per l'attuazione dell'esercizio fisico terapeutico

Alessandro Stranieri (ELAV Institute, Città di Castello PG)

16:00 L'invecchiamento: processi cellulari e strategie Antiaging

Filippo Ongaro (Direttore Scientifico ISMERIAN, Treviso)

16:30 Metodologia dell'allenamento Antiaging

Enrico Guerra (Direttore ELAV Institute, Città di Castello PG)

Quota di iscrizione: € 99,00 entro il 31/01/2013 // € 119,00 dal 01/02/2013

Quota di iscrizione convenzionata: € 79,00 entro il 31/01/2013 // € 99,00 dal 01/02/2013

Infoline: 333 5435461 - 345 7088553

Infoweb: www.elav.biz - info@elav.biz - elavcongress@elav.biz
Facebook, Twitter, Youtube /ELAVeducation

FORUMPISCINE

**5th Pool & Spa Expo
and International Congress**

FORUM CONGRESS PROGRAMMA 2013

AGGIORNATO A DICEMBRE 2012

**21-22-23 febbraio
Fiera di Bologna, Italia**

www.forumpiscine.it

Top sponsor

in collaborazione con

Da giovedì 21 a sabato 23 febbraio l'appuntamento per architetti, progettisti, costruttori e tecnici del comparto aquatic è in **Fiera a Bologna** con la quinta edizione di ForumPiscine.

Cuore pulsante della manifestazione saranno il **Congresso internazionale**, i workshop promossi dalle aziende e, last but not least, l'**Expo** dedicato a modelli, innovazioni e tecnologie per piscine, thermarium, Spa e centri benessere.

IL CONGRESSO

Dedicato alla formazione e all'aggiornamento degli operatori, il Congresso internazionale di **ForumPiscine** affianca al percorso **Aquatic Management** numerosi incontri sui temi più cari agli addetti ai lavori come architettura e layout degli impianti natatori, igiene e sanificazione, certificazioni e normative.

Tutti gli aggiornamenti sul programma e sulle tariffe di partecipazione sono disponibili sul sito **www.forumpiscine.it**.

L'EXPO (ingresso gratuito)

ForumPiscine è l'unico evento in Italia capace di portare in Fiera tutti i protagonisti del mercato, pronti a presentare le ultime novità su sistemi, impianti, prodotti, accessori e servizi per l'industria della piscina. Novità 2013: nasce **SPATECH**, il percorso espositivo riservato a saune, bagni turchi, minipiscine e tutto ciò che serve per allestire la migliore area benessere.

I numeri di **ForumPiscine 2012**: 160 espositori, più di 6.000 visitatori, due grandi padiglioni espositivi, in concomitanza con ForumClub.

ITALIAN POOL AWARD



Venerdì 22 febbraio alle 17.45 si svolgerà la premiazione dell'**Italian Pool Award**, concorso promosso dalla rivista **Piscine Oggi**. Saranno assegnati il Premio Indoor per le piscine interne, il Premio Outdoor per gli impianti all'aperto, rispettivamente nelle categorie piscine Private e Commerciali, e il nuovo premio dedicato alla Piscina Biologica.



Nome	Cognome	Indirizzo		Qualifica
Ragione sociale		Indirizzo		
Cap	Comune	PR	Tel.	
Fax	e-mail	Fattura intestata a		
Indirizzo sede legale		P.IVA/C.F.		

FULL PASS

valido per la partecipazione a tutte le sessioni del programma ForumPiscine

- Tariffa intera - € 400,00
 Tariffa convenzionata/abbonati EC - € 350,00

DAY PASS

valido per la partecipazione alle sessioni di una giornata a scelta del programma ForumPiscine

- Tariffa intera - € 250,00
 Tariffa convenzionata/abbonati EC - € 200,00

Barrare la giornata prescelta:

- giovedì venerdì sabato

PASS SESSIONE

tessera non nominativa valida per 2 o 4 ingressi a singole sessioni

- Tariffa pass sessione 2 - € 130,00 valida per l'ingresso a 2 sessioni
 Tariffa pass sessione 4 - € 210,00 valida per l'ingresso a 4 sessioni

Per iscrizioni superiori alle 5 unità è previsto uno sconto del 10% sul totale.
Iscrizioni entro il 21/12/2012: 20% di sconto su tutte le tariffe sopraindicate.
Iscrizioni entro il 25/01/2013: 10% di sconto su tutte le tariffe sopraindicate.
Ogni iscritto riceverà il kit congressuale.

TOTALE € _____

Tutti i prezzi indicati sono comprensivi di IVA

MODALITÀ DI PAGAMENTO

Con carta di credito: Visa Master Card Cartasi Eurocard

Numero	Scadenza	Numero di sicurezza
Titolare Carta	Data di nascita	Firma

Con **assegno bancario** intestato a EDITRICE IL CAMPO srl (da spedire a ED. IL CAMPO srl, via Amendola, 11 - 40121 Bologna)

Con **bonifico bancario** sul c/c 100000011238 - intestato a EDITRICE IL CAMPO srl - c/o Carisbo - via Marconi IBAN IT42U063850240610000011238 (allegare copia del bonifico) - SWIFT IBSBIT2B

D.Lgs. 196/2003 - PRIVACY - Ai sensi dell'art. 10 informiamo che i vostri dati saranno trattati mediante strumenti informatici per rispettare obblighi di legge o contrattuali; essi hanno natura facoltativa. I diritti di cui all'art. 13 riguardano la facoltà di conoscere l'esistenza di trattamenti di dati, di essere informato su tale trattamento e di ottenere la cancellazione, l'aggiornamento, nonché di opporsi al trattamento medesimo. Diritto di recesso: eventuali rinunce dovranno pervenire in forma scritta alla Segreteria Organizzativa. Le richieste pervenute entro il 21/12/12 daranno diritto al rimborso del 100% della quota, mentre le richieste pervenute entro il 18/01/13 al 50% della quota. Segreteria Organizzativa: ABSOLUT eventi&comunicazione - via Cesare Battisti, 11 - 40123 Bologna - Tel. 051 272523 - Fax 051 272508.

FIRMA LEGGIBILE _____

IL PROGRAMMA

Giovedì 21 febbraio

ore 9.00
Registrazione congressisti

ore 9.30
**Saluti di benvenuto e
presentazione del Congresso**

ore 10.00 - 11.30
**L'architettura degli impianti
natatori: nuovi servizi
ed evoluzione del mercato**
Roberto Del Bianco, Federico
Gross, Ivano Pelosin, Valter
Rapizzi, Paolo Smania, Fabio
Vullo, Gianluca Zambrotta
coordinatore: Paolo Pettene

ore 11.45 - 12.45
**Igiene e sanificazione
degli impianti natatori.**
Fattori di rischio
e suggerimenti operativi
Paolo Smania

Venerdì 22 febbraio

ore 9.00
Registrazione congressisti

ore 11.00 - 12.00
**Certificazione medica
e defibrillatori**
Guido Martinelli

ore 12.15 - 13.45
**Piscina: criticità e soluzioni
di comprovato successo**
Stefano Fontanesi, Stefano
Candidoni, Oscar Cavasin
coordinatore: Marco Tornatore

Sabato 23 febbraio

ore 9.00
Registrazione congressisti

ore 9.15 - 10.45
**Riforma del Lavoro:
qualcosa è cambiato**
Guido Martinelli

ore 9.15 - 11.15
Anche la piscina è in crisi?
Analisi e strategie per reagire
Convegno nazionale
Assopiscine

ore 10.30 - 11.30
**Massaggio e personal
training: nuovi modelli
di business per la Spa**
Duilio La Tegola, Sario Badin

ore 11.45 - 12.45
**La rivoluzione dell'acquaticità
dagli anni '90 ad oggi**
Piero Benelli, Piero Pigliapoco

ore 14.30 - 16.00
**Finanziamenti per lo sport:
cosa, come e perché**
Edoardo Gugliotta, Paolo
Lasagni, Alberto Manzotti
e Guido Martinelli
coordinatore: Ilaria Garaffoni

EVENTI OPEN

Giovedì 21, ore 10.00 - 11.15
**Aquatic case history
e modelli per rendere l'area
acquatica profittevole**
Organizzato da Acquanetwork

**Cogenerazione ad alto
rendimento: come tagliare
i costi energetici
nel comparto piscine**
Organizzato da IBT Group
Ilario Vigani

**I Sali della Vita: la nuova vi-
sione olistica nel trattamento
acqua per piscina e Spa:
salute, sicurezza e bellezza**
Corrado Barani

**Convegno sulle alternative
al cloro**
Organizzato da Professione
Acqua

**Aggiornamenti normativi
sul lavoro nei luoghi confinati**
Organizzato da Professione
Acqua

Venerdì 22, ore 16.30 - 17.30
**Assemblea annuale
Assopiscine**

Venerdì 22, ore 17.00 - 17.45
**Nuovi sistemi di training
e business in piscina**
Organizzato da EAA
Edoardo Cognonato,
Christophe Andanson

**La qualità dell'acqua
e i requisiti della Tabella A**
Risolvere i problemi con le ASL
Organizzato da Agoracqua
Vincenzo Cama

**La documentazione
e gli adempimenti necessari
per essere in regola
nella gestione delle piscine**
Organizzato da Agoracqua
Marco Sublimi

**Le problematiche
dell'applicazione IVA sulle
attività didattiche in piscina**
Organizzato da Agoracqua
Roberto Bresci

**Tendenze progettuali future:
la personalizzazione del
progetto Spa**
Alberto Apostoli

Venerdì 22 - Sabato 23

1ª Convention sui Parchi Acquatici
organizzata da: Piscine Castiglione - Acquaparchi & Scivoli

Per aggiornamenti e informazioni sul programma consultare il sito www.forumpiscine.it.

I RELATORI

I profili degli speaker, italiani e stranieri, che intervengono alla quinta edizione del congresso di ForumPiscine.



Alberto Apostoli

Laureato in architettura, fonda nel 1997 lo studio Apostoli & Associati. Integra alla progettazione una cultura di marketing che conferisce a ogni progetto una forte innovazione. Ha inoltre sviluppato importanti competenze nel campo del Brandesign per aziende internazionali.



Sario Badin

Direttore regionale per Lombardia ed Emilia-Romagna della Scuola Nazionale di Massaggio Diabasi, è massaggiatore e personal trainer di successo.



Piero Benelli

Direttore scientifico EAA - European Aquatic Association, è medico specialista in medicina dello Sport e docente presso la facoltà di scienze Motorie dell'Università di Urbino "Carlo Bo".



Roberto Bresci

Commercialista specializzato in diritto sportivo e fiscalità degli enti sportivi dilettantistici, collabora con il Settore Istruzione Tecnica della FIN e partecipa, in qualità di docente, ai corsi di formazione e aggiornamento. Inoltre, è membro della Commissione fiscale della Federazione Italiana Nuoto.



Vincenzo Cama

Membro della commissione UNI e autore di molte pubblicazioni e libri sul trattamento dell'acqua di piscina nonché relatore in numerosi seminari, è vice presidente dell'associazione Agoracqua.



Stefano Candidoni

Cofondatore e attuale presidente di un'importante società che da oltre 25 anni gestisce impianti sportivi acquatici e palestre, ha sviluppato ed ampliato la propria esperienza parallelamente nel settore tecnico e in quello gestionale.



Oscar Cavasin

Tecnico specializzato in gestione e manutenzione di impianti tecnologici legati al mondo piscina, è titolare di In Aqua Piscine di Castelfranco Veneto, dove, nel 2002, fonda In Aquafitness Asd, un centro wellness con piscina.



Renato Cisana

Titolare di un'importante azienda specializzata in gestione di impianti sportivi, nel 2006 è cofondatore di Agoracqua nella quale riveste, sin dall'inizio, la carica di presidente.



Roberto Del Bianco

Gestore di impianti natatori per cui segue l'impostazione aziendale e si occupa di ottimizzare gli standard gestionali da un punto di vista tecnico e del servizio, dal 1990 è Responsabile Tecnico del Settore Istruzione Tecnica FIN.



Stefano Fontanesi

Socio fondatore e presidente dal 1999 del club Eden Centro Benessere di Reggio Emilia che vanta 2500 iscritti, fino al 1998 è stato docente per il corso di formazione per istruttori di attività motorie finanziato dalla Comunità Europea.



Ilaria Garaffoni

Giornalista, vanta un'esperienza ultradecennale nella stampa tecnica spaziando dalla sicurezza al fitness, dal settore giuridico all'editoria per bambini. Speaker professionista, vanta infine importanti collaborazioni con i maggiori editori italiani.



Roberto Ghiretti

Attivo nel mondo dello sport dal 1982, svolge attività didattica per dirigenti sportivi nell'ambito di convegni sul marketing dello sport. Dal febbraio 2009 a settembre 2011 è stato anche Assessore allo Sport del Comune di Parma.



Federico Gross

Legale rappresentante di un'importante società, specializzata in gestione, ristrutturazione e ampliamento di impianti natatori comunali, collabora con i settori Istruzione Tecnica e Scuole Nuoto Federali della Federazione Italiana Nuoto.



Edoardo Gugliotta

Responsabile del progetto ministeriale *In marcia per la vita* contro l'uso di sostanze stupefacenti e per la promozione di modelli di comportamento sano attraverso lo sport, è il responsabile dell'ufficio di supporto commerciale & marketing dell'Istituto per il Credito Sportivo.



Paolo Lasagni

Dal 2010 amministratore delegato di KF Economics, società che svolge servizi di consulenza sull'affidabilità di clienti e fornitori tramite il modello di rating proprietario (KF Rating) utilizzato da decine di società e istituzioni finanziarie leader in Italia.



Duilio La Tegola

Fondatore e direttore nazionale della Scuola Nazionale di Massaggio Diabasi, è maestro in Tecniche di Massaggio Olistico. Massaggiatore al Festival di Sanremo e per la Mostra del Cinema di Venezia, è anche ideatore di tecniche di massaggio a marchio registrato.



Alberto Manzotti

Consigliere di amministrazione e membro del comitato di gestione della Fondazione dello Sport del Comune di Reggio Emilia, è docente presso la LUISS Business School di Roma in alcuni master e progetti specifici di formazione.



Guido Martinelli

Avvocato e docente a contratto presso l'Università di Ferrara e di Bologna. È consulente di molte federazioni affiliate al CONI, autore di numerose pubblicazioni, nonché firma di riferimento della rivista *Il Nuovo Club*.



Domenico Ivano Pelosin

Dal 2012 presidente Assopiscine - Associazione Italiana Costruttori di Piscine, è Coordinatore del gruppo di lavoro "Piscine" per la revisione della Norma UNI 10637/06.



Paolo Pettene

Titolare dello Studio di Architettura SdiA, specializzato in impiantistica sportiva, vanta una pluriennale esperienza progettuale e cantieristica per realizzazioni di opere pubbliche e private. È, inoltre, docente nazionale per il Settore Istruzione Tecnica - Federazione Italiana Nuoto, nonché consulente del Comitato Tecnico di Assopiscine e UNPISI.



Piero Pigliapoco

Esperto di fitness acquatico, operatore e rieducatore in acqua, è responsabile e direttore di tre centri sportivi con piscine ad Ancona e provincia. Docente e relatore per il Coni Regionale Marche, docente nei master di specializzazione all'università degli studi di Urbino per la facoltà di Scienze Motorie.



Valter Rapizzi

Perito Industriale in Energia Nucleare, negli ultimi anni ha concentrato la propria attività sulla consulenza tecnica, sulla fase di progettazione, esecuzione e gestione degli impianti di trattamento dell'acqua e sulla formazione tecnica degli operatori.



Paolo Smania

È funzionario dell'ASL di Collegno (TO) e svolge attività di vigilanza igienico sanitaria presso impianti natatori e sportivi, è inoltre segretario nazionale per la Regione Piemonte dell'associazione UNPISI (Unione Nazionale Personale Ispettivo Sanitario d'Italia).



Marco Sublimi

Legale rappresentante di un'importante società di gestione impianti sportivi, Vice Presidente del comitato regionale Piemonte e Valle d'Aosta della Federazione Italiana Nuoto e Consigliere nazionale di Agoracqua.



Rossana Prola

Laureata in fisica, dal 1986 al 2001 è vice presidente del Consiglio d'Amministrazione della Sogeis. Nel 2002 fonda Professione Acqua, società che si occupa di consulenza nel settore degli impianti natatori.



Marco Tornatore

Ex campione e primatista italiano di nuoto e allenatore di levatura internazionale. Direttore generale di European Aquatic Association e direttore editoriale di Happy Aquatics. Imprenditore, titolare di Swim & Fit SRL; consulente e coordinatore di Aquatix Group; presidente di Oasi 2000 di Padova (ex Nuoto 2000).



Fabio Vullo

Otto volte vincitore del Campionato Italiano di Pallavolo, ha vinto sette volte la Champions League, sei volte la Coppa Italia, per due edizioni la Coppa delle Coppe e nel 1992 a San Paolo (Brasile), il Campionato del mondo per club. È stato Delegato allo Sport per il Comune di Massa da aprile 2008 a luglio 2012.



Gianluca Zambrotta

Ha partecipato come titolare a 3 edizioni dei Mondiali e a 3 degli Europei, diventando Campione del Mondo nel 2006. Come imprenditore dello sport ha investito nella realizzazione del nuovo "laboratorio sportivo" Eracle Sports Center a San Fermo della Battaglia (CO), centro sportivo multidisciplinare.

Le versioni integrali dei CV sono on-line su www.forumpiscine.it

Top sponsor



Con il patrocinio e la partecipazione di



Media Partner



Si ringraziano



Con il patrocinio di



Giovedì 21 febbraio

ore 10.00 - 11.30

L'architettura degli impianti natatori: nuovi servizi ed evoluzione del mercato

Nel corso degli ultimi dieci anni le piscine, da semplici vasche per l'attività natatoria di avviamento al nuoto e agonistica, si sono rimodulate, cambiando layout, per offrire all'utenza un servizio moderno grazie anche al coinvolgimento di operatori privati. La general session, che coinvolgerà le categorie professionali che a vario titolo operano nel mercato della piscina, guarderà anche al panorama attuale riflettendo su come dare impulso a un mercato in stand-by, sulla contrazione dei fondi pubblici e la difficoltà di accesso al credito per gli operatori privati e su come recuperare e ristrutturare il pre-esistente in sinergia con i diversi operatori di mercato e con l'obiettivo di garantire un servizio fondamentale per la salute della popolazione. Alla General Session interverrà anche il campione del mondo di calcio Gianluca Zambrotta.

relatori: Roberto del Bianco, Federico Gross, Ivano Pelosin, Valter Rapizzi, Paolo Smania, Fabio Vullo, Gianluca Zambrotta
coordinatore: Paolo Pettene

PISCINEOGGI magazine
sport industry directory
www.sportindustry.com



ore 11.45 - 12.45

Igiene e sanificazione degli impianti natatori: fattori di rischio e suggerimenti operativi

Quali sono le corrette procedure per ridurre i fattori di rischio e garantire ambienti sicuri e gradevoli? Gli impianti natatori sono costituiti da un complesso di locali aventi diverse forme e destinazioni d'uso ma sono praticamente tutti accumulati dalla probabile presenza di batteri e microrganismi tali da provocare patologie ai frequentatori, siano essi semplici bagnanti o addetti ai lavori. Tali fattori di rischio sono in prevalenza derivanti dall'utilizzo degli impianti tecnologici per l'aerazione degli ambienti, dai materiali utilizzati per il rivestimento di pavimentazioni e pareti, e dalla presenza dell'acqua, nelle sue varie forme, unitamente alla temperatura dell'ambiente.

relatore: Paolo Smania

PISCINEOGGI magazine

Venerdì 22 febbraio

ore 11.00 - 12.00

Certificazione medica e defibrillatori

vedi pagina 12 del programma ForumClub.

relatore: Guido Martinelli

sessione in comune con il **Percorso Manageriale** e consigliata agli iscritti del **ForumSport Congress**

IL NUOVO CLUB magazine

ore 12.15 - 13.45

Piscina: criticità e soluzioni di comprovato successo

Tradizione e Innovazione. Il mercato della piscina sta cambiando e se da un lato vanno celebrate le soluzioni volte ad alimentare i nuovi modelli di erogazione del servizio, è anche vero che la valorizzazione di certi punti di forza, il cosiddetto "servizio tradizionale", può garantire dei risultati importanti che si traducono in incrementi di iscrizioni e in un alto tasso di fidelizzazione. S. Fontanesi, Eden Benessere di Reggio Emilia, S. Candidoni, Amatori Nuoto Perugia e O. Cavasin, In Aqua di Castelfranco, ospiti della tavola rotonda moderata da Marco Tornatore, insegneranno a non subire passivamente i cambiamenti in atto nel mercato, ma a spingersi a fare anche ciò che per inclinazione si tende a scartare.

relatori: Stefano Fontanesi, Stefano Candidoni, Oscar Cavasin

coordinatore: Marco Tornatore

sessione consigliata agli iscritti del **Percorso ForumSport Congress**

EAA EUROPEAN AQUATIC ASSOCIATION

Sabato 23 febbraio

ore 9.15 - 10.45

Riforma del Lavoro: qualcosa è cambiato

vedi pagina 13 del programma ForumClub.

relatore: Guido Martinelli

sessione in comune con il **Percorso Manageriale** e consigliata agli iscritti del **ForumSport Congress**

IL NUOVO CLUB magazine

Convegno nazionale Assopiscine - ore 9.15 - 11.15

Anche la piscina è in crisi? Analisi e strategie per reagire

Relatori qualificati esporranno idee di finanziamento, programmazione e scelte tecniche per rivitalizzare il mercato delle piscine pubbliche e private in Italia.

Dopo la presentazione di un quadro aggiornato sulla situazione presentato dal Presidente di Assopiscine, particolare attenzione verrà posta sui temi della corretta manutenzione degli impianti, sulle innovazioni tecnologiche e sui moderni mezzi di finanziamento rivolti sia al privato che alle associazioni sportive, club e strutture ricettive con piscina.

ASSOCIAZIONE ITALIANA COSTRUTTORI PISCINE ASSOPISCINE

ore 10.30 - 11.30

Massaggio e personal training: nuovi modelli di business per la Spa

Oggi chi si reca in un moderno centro benessere, vuole migliorare la propria salute fisica (fitness) ma, soprattutto, vuole liberarsi dallo stress quotidiano (massaggio) con la "comodità" di rivolgersi sempre più a un unico "fornitore", in grado di soddisfare i bisogni a 360° personalizzando i servizi. In questa sessione verrà analizzato come all'interno dei centri wellness la figura professionale che meglio potrebbe soddisfare questo nuovo tipo di consumatore è quella del Personal Trainer. La preparazione nel massaggio diventa per lui un'opportunità di crescita sia professionale che economica. La sessione spiegherà perché investire sulla formazione nel massaggio significa razionalizzare l'utilizzo delle risorse umane, ridistribuire le competenze e fornire nuovi stimoli aumentando così le opportunità di guadagno con investimenti contenuti e in tempi brevi.

relatori: Duilio La Tegola, Sario Badin

sessione in comune con il **Percorso Istruttori**

fitness trend www.fitnessstrong.com

ore 11.45 - 12.45

La rivoluzione dell'acquaticità dagli anni '90 ad oggi

Quasi 20 anni fa le prime piscine cominciavano a concedere spazi a discipline acquatiche verticali a discapito di quelle orizzontali di sempre. Da allora abbiamo assistito ad una crescita costante, rallentata verso il 2006 e precipitata in alcune piscine dal 2008, complici la maggior concorrenza in questa specifica area e la mancanza di aggiornamento di livello. Quali sono oggi i bisogni della popolazione acquatica o dei potenziali iscritti? La sessione illustrerà l'evoluzione in atto fornendo delle chiavi di lettura indispensabili per seguire la nuova rotta del mercato.

relatori: Piero Benelli, Piero Pigliapoco

sessione in comune con il **Percorso Istruttori**

EAA EUROPEAN AQUATIC ASSOCIATION

ore 14.30 - 16.00

Finanziamenti per lo sport: cosa, come e perché

L'avvocato Guido Martinelli, l'amministratore delegato KF Economics Paolo Lasagni, il responsabile dell'ufficio supporto commerciale e marketing dell'Istituto per il Credito Sportivo, Edoardo Gugliotta e Alberto Manzotti, esperto di project financing, forniranno un quadro completo delle possibilità di finanziamento per piccoli e grandi centri sportivi. In particolare, se ne approfondiranno gli aspetti giuridico-fiscali, si spiegherà cosa fare per presentarsi in banca con un rating interessante e, infine, si forniranno tutte le informazioni necessarie, i suggerimenti e le novità in materia.

relatori: Edoardo Gugliotta, Paolo Lasagni, Alberto Manzotti e Guido Martinelli

coordinatore: Iliaria Garaffoni

sessione consigliata anche agli iscritti del **Percorso ForumSport Congress**

sport industry directory www.sportindustry.com

Giovedì 21, ore 10 - 11.15

Aquatic case history e modelli per rendere l'area acquatica profittevole
organizzato da: **Acquanetwork**



Cogenerazione ad alto rendimento: come tagliare i costi energetici nel comparto piscine
organizzato da **IBT Group** - relatore: **Ilario Viganì**

Convegno sulle alternative al cloro
organizzato da **Professione Acqua**



Aggiornamenti normativi sul lavoro nei luoghi confinati
organizzato da **Professione Acqua**

I Sali della Vita - La nuova visione olistica nel trattamento acqua per piscine e spa: salute, sicurezza e bellezza
relatore: **Corrado Barani**

Tendenze progettuali future: la personalizzazione del progetto Spa
relatore: **Alberto Apostoli**



Convegno Agoracqua

Aprè i lavori Renato Cisana, presidente Agoracqua

La qualità dell'acqua e i requisiti della Tabella A. Risolvere i problemi con le ASL
organizzato da: **Agoracqua** - relatore: **Vincenzo Cama**



La documentazione e gli adempimenti necessari per essere in regola nella gestione delle piscine
organizzato da: **Agoracqua** - relatore: **Marco Sublimi**

Le problematiche dell'applicazione IVA sulle attività didattiche in piscina
organizzato da: **Agoracqua** - relatore: **Roberto Bresci**

Venerdì 22, ore 16.30 - 17.30

Assemblea annuale Assopiscine



Venerdì 22, ore 17 - 17.45

Nuovi sistemi di training e business in piscina

organizzato da **EAA**

relatori: **Edoardo Cognonato, Christophe Andanson**



1ª Convention sui Parchi Acquatici



ForumPiscine ospiterà la prima edizione nazionale della Convention rivolta a gestori e proprietari di parchi acquatici. Con l'obiettivo di dar voce a un importante segmento del mercato, gli operatori del settore avranno a disposizione un ricco calendario di incontri formativi su tematiche quali la progettazione, l'ambientazione, la sicurezza, gli aggiornamenti normativi, le strategie di marketing più efficaci e le nuove tendenze del mercato. La Convention sui Parchi Acquatici sarà anche l'occasione per presentare i risultati di un'indagine sul mercato commissionata ad hoc per l'evento.

organizzata da: **Piscine Castiglione - Acquaparchi & Scivoli**
per informazioni e accredito: convention-acquaparchi@piscinecastiglione.it

Il programma completo degli eventi organizzati da associazioni, federazioni e aziende del settore sarà disponibile nelle prossime settimane sul sito www.forumpiscine.it

CONVENZIONI ALBERGHIERE

Per aiutarvi nell'organizzazione della vostra trasferta a Bologna, abbiamo stipulato delle convenzioni con alcuni hotel della zona: qui di seguito vi indichiamo le strutture selezionate con i relativi prezzi concordati. Per poter usufruire delle tariffe agevolate riservate ai partecipanti al ForumClub e ForumPiscine 2013, è necessario trasmettere direttamente all'hotel prescelto una copia della richiesta di prenotazione (riportata qui a fianco e disponibile anche sui siti internet dell'evento), compilata in tutte le sue parti. Vi informiamo che gli hotel in convenzione non sono tenuti a mantenere le condizioni concordate oltre il 25/01/13. La disponibilità garantita da ogni albergo non è illimitata, quindi vi consigliamo di provvedere al più presto alla prenotazione per assicurarvi le camere opzionate.

4 STELLE ★★★★★

SAVHOTEL Bologna Fiera

Via F. Parri, 9 - Bologna distanza dalla fiera 300 mt
Tel. 051/361361 - Fax 051/373511
reservation@savhotel.it
Camera doppia uso singola Euro 92,00
Camera doppia Euro 112,00

HOTEL AC BOLOGNA

Via Sebastiano Serlio, 28 - Bologna
distanza dalla fiera 0.8 Km
Tel. 051/377246 - Fax 051/377978
acbologna@ac-hotels.com
Camera doppia uso singola Euro 85,00
Camera doppia Euro 90,00

NOVOTEL BOLOGNA FIERA

Via Michelino, 73 - Bologna
distanza dalla fiera 1 Km
Tel. 051/637771 - Fax 051/519224
h5172-re@accor.com
Camera doppia uso singola Euro 90,00
Camera doppia Euro 110,00

ALLORO SUITE HOTEL

Via Ferrarese, 161 - Bologna
distanza dalla fiera 1.5 km
Tel. 051/372960 - Fax 051/372127
welcome@allorosuitehotel.it
Camera doppia uso singola FOGLIA Euro 85,00
Camera doppia uso singola JUNIOR SUITE Euro 109,00
Camera doppia uso singola SUITE Euro 189,00
Camera doppia FOGLIA Euro 95,00
Camera doppia JUNIOR SUITE Euro 109,00
Camera doppia SUITE Euro 189,00

HOTEL INTERNAZIONALE

Via Indipendenza, 60 - Bologna
distanza dalla fiera 2 Km
Tel. 051/245544 - Fax 051/249544
Internazionale@monrifhotels.com
Camera doppia uso singola Euro 99,00
Camera doppia Euro 114,00

ROYAL HOTEL CARLTON

Via Montebello, 8 - Bologna
distanza dalla fiera 3.2 Km
Tel. 051/249361 - Fax 051/249724
carlton@monrifhotels.com
Camera doppia uso singola Euro 169,00
Camera doppia Euro 189,00

HOTEL ROMA

Via d'Azeglio, 9 - Bologna (zona centro)
distanza dalla fiera 5 Km
Tel. 051/226322 - Fax 051/239909
prenotazioni@hotelroma.biz
Camera singola Euro 85,00
Camera doppia uso singola Euro 110,00
Camera doppia Euro 130,00
Suite Euro 200,00

HOTEL COSMOPOLITAN

Via del Commercio Associato, 9
Bologna (zona San Donato)
distanza dalla fiera 6.3 km
Tel. 051/6926403 - Fax 051/6014271
reservation@hotelcosmopolitanbologna.com
Camera doppia uso singola Euro 69,00
Camera doppia Euro 89,00

3 STELLE SUPERIOR ★★★★★

HOTEL MICHELINO

Via Michelino, 75 - Bologna (zona fiera)
distanza dalla fiera 1 Km
Tel. 051/516356 - Fax 051/6331866
booking@hotelmichelino.it
Camera doppia uso singola Euro 99,00
Camera doppia Euro 129,00

3 STELLE ★★★

HOTEL FIERA

Via Stalingrado, 82 - Bologna
distanza dalla fiera 0.8 Km
Tel. 051/377735 - Fax 051/352947
info@hotel-fiera.com
Camera doppia uso singola Euro 55,00
Camera doppia Euro 75,00

BEST WESTERN CITY HOTEL

Via Ambrogio Magenta, 10 - Bologna (zona fiera)
distanza dalla fiera 1.7 Km
Tel. 051/372676 - Fax 051/372032
city.bo@bestwestern.it
Camera doppia uso singola Euro 72,00
Camera doppia Euro 79,00

HOTEL RAMADA ENCORE BOLOGNA

Via Ferrarese, 164 - Bologna (zona fiera)
distanza dalla fiera 2.5 Km
Tel. 051/4161311 - Fax 051/325066
reservation@ramadaencorebo.it
Camera doppia uso singola Euro 59,00
Camera doppia Euro 69,00
Camera tripla Euro 79,00

EXPRESS BY HOLIDAY INN BOLOGNA FIERA

Via del Commercio Associato, 3 - Bologna
distanza dalla fiera 5 Km
Tel. 051/6334588 - Fax 051/6334744
info@hiexpressbolognafiera.it
Camera doppia uso singola Euro 55,00
Camera doppia Euro 55,00

Le tariffe sopra indicate sono comprensive di tasse e prima colazione.

Per usufruire delle convenzioni alberghiere è possibile anche prenotare online scaricando l'apposito modulo dai siti www.forumclub.it e www.forumpiscine.it