

# RIPARTIRE CON LE IMPRESE DELLO SPORT SUPERANDO LE SFIDE DEL COVID 19



**A.S.C.**  
Attività Sportive Confederato  
ACADEMY LOMBARDIA

*Sabato 13 novembre 2021  
dalle 10.00 alle 12.00*



**WEBINAR ON LINE GRATUITO E APERTO ALLE  
SOCIETA'/ASSOCIAZIONI AFFILIATE A.S.C.**

*Organo organizzatore e promotore del Progetto:  
A.S.C. Lombardia - Ente di Promozione Sportiva.*

Relatore, moderatore, team owner: Roberto Bottelli  
Correlatore, co-moderatore: Francesco Battaglinò  
Product Specialist: Indro Flaviano Pajaro  
Product Specialist: Christian Conti

[info:lombardia@ascsport.it](mailto:info:lombardia@ascsport.it)

## PRESENTAZIONE DEL PROGRAMMA (*durata 2h*):

- L' **impatto della Pandemia COVID-19 (SARS COV 2)** sul settore sportivo: analisi di mercato e della ripresa economica, presentazione dati statistici riguardanti l'andamento economico del settore a livello nazionale ed internazionale.
- Fare Impresa in una **“Nuova Normalità”**.
- Il cambiamento del ruolo dell'imprenditore-manager nel settore sportivo.
- Management d'impresa e management strategico come risposta ad una efficace ripresa economica.
- **Costruire impresa** attraverso i beni primari di un'azienda: risorse umane e clienti.
- Modelli innovativi di business: outdoor training, il modello multilevel, i modelli digitali.
- L' **accelerazione dei nuovi modelli di business** nel mercato dello sport: il loro impatto sul settore, le opportunità inedite, l'analisi di dati reali a livello nazionale ed internazionale.
- Come ricercare e ottenere **“Brand Positioning”**.
- Una nuova visione commerciale del business: come **riorganizzare, ristrutturare, diversificare l'offerta dei servizi per le realtà sportive**. Alcuni esempi nei seguenti macrosettori: fitness, attività natatorie, servizi personalizzati e “one-to-one”.
- Gestire il cambiamento nel comportamento delle persone post Covid 19 Lock Down.
- La costruzione delle **“Esperienze di Partecipazione”** per i clienti e i frequentatori dei Centri Sportivi; un nuovo modo di interpretare il lavoro del Club attraverso le risorse umane.
- Introduzione al PERCORSO: “Direzione e gestione di un Centro Sportivo nell'ERA del COVID 19”.
- Introduzione al PERCORSO: Acceleratori commerciali e metodiche di vendita nell' Era del COVID 19” (I due percorsi sono rivolti a imprenditori, manager, consulenti commerciali, risorse aziendali inserite in front desk e reception)
- L'erogazione dei servizi e i concetti di **“Product Model”** e di **“Brand Innovation”**.
- Tecniche efficaci di Upselling, Downselling e Crossselling nell'Era del Covid 19.
- Un modo diverso di concepire le modalità di offerta e di generazione di opportunità: il DEM (Direct Email Marketing), l'SDM (Sale Direct Marketing), il Modello BJO (Business Job Oriented).
- Come produrre valore identificando e costruendo nuove ed efficaci metodiche di separazione dei profitti.
- Una nuova e mirata struttura di gestione e di **organizzazione-controllo del conto economico**. Esempi e strumenti di lavoro.