

<b>Optimizando el funcionamiento de mi Gimnasio.....</b>	<b>2</b>
<b>TEMARIO: .....</b>	<b>2</b>
<b>1) Título: Define tu éxito. La importancia del servicio. ....</b>	<b>2</b>
<b>2) Título: Acciones para reducir la deserción de los gimnasios.....</b>	<b>2</b>
<b>3) Título: Planteamiento de objetivos.....</b>	<b>2</b>
<b>4) Título: Creando un Plan de Mercadotecnia.....</b>	<b>2</b>
<b>5) Título: Interesantes ideas de mercadotecnia de Bajo costo y Alto Impacto. ....</b>	<b>2</b>
<b>6) Título: Computarizando las actividades de un gimnasio.....</b>	<b>3</b>
<b>7) Título: Conviértete en el Protagonista de tu Creación de Riqueza.....</b>	<b>3</b>
<b>8) Título: Las finanzas y tus sueños. El arte de administrar y disfrutar.....</b>	<b>3</b>
<b>9) Título: Preparando un arma secreta. Pasos para hacer una alianza estratégica exitosa. ....</b>	<b>4</b>

## Optimizando el funcionamiento de mi Gimnasio

**Objetivo:** Que los participantes obtengan herramientas que les permitan mejorar el desempeño de sus gimnasios.

### TEMARIO:

#### 1) Título: **Defíne tu éxito. La importancia del servicio.**

**Objetivo:** Que el participante conozca los elementos que definirán su éxito y como el servicio puede ser un diferenciador clave en el mercado.

- a) *Definición de éxito.*
- b) *Dimensiones del éxito.*
- c) *¿Qué tipo de gimnasio quiero ser?*
- d) *¿Qué tipo de líder requiero ser?*

#### 2) Título: **Acciones para reducir la deserción de los gimnasios**

**Objetivo:** que el participante conozca herramientas que le permitirán reducir la deserción en los gimnasios

- a) *Reglamento Interno*
- b) *Trato personal al cliente*
- c) *Entrenar con todos los socios y escucharlos.*
- d) *Consejos (libros, videos, nutrimentos, revistas, etc)*
- e) *Actividades sociales.*

#### 3) Título: **Planteamiento de objetivos.**

**Objetivo:** El participante conocerá la metodología de para convertir un deseo en un objetivo preciso que permita avanzar en su trayecto al éxito.

- a) *Que es un objetivo*
- b) *Metodología SMART*

#### 4) Título: **Creando un Plan de Mercadotecnia.**

**Objetivo:** Que el participante conozca los pasos para que comience a realizar su Plan de Mercadotecnia.

- a) *Definición*
- b) *Análisis FORD*
- c) *Objetivos de ventas*
- d) *Componentes*
- e) *Hechura y revisiones.*

**5) Título: Grandes ideas de mercadotecnia de Bajo Costo y Alto Impacto.**

**Objetivo:** Que el participante conozca nuevas ideas para implementar acciones con una inversión baja y un alto impacto en sus resultados.

- a) *Definición. BTL*
- b) *Aniversario.*
- c) *Fechas especiales.*
- d) *Superclases.*
- e) *Triatlones.*
- f) *Cumpleaños.*
- g) *Becas*
- h) *Revista interna con aportaciones y patrocinios.*
- i) *Blog en pagina web.*
- j) *Agencias especializadas.*

**6) Título: Computarizando las actividades de un gimnasio.**

**Objetivo:** Que el participante conozca como la tecnología hoy puede apoyarlo a lograr sus objetivos empresariales.

*a) Computadoras personales y lap tops.*

*Problemas de lentitud.*

*Limpieza y Diagnóstico.*

*Mantenimiento Preventivo y Correctivo*

*Actualización de Software y Hardware*

*Antivirus*

*b) Redes Voz-Datos.*

*Reforzamiento Internet Inalámbrico.*

*Conmutador telefónico.*

*c) Seguridad (CCTV).*

*Videovigilancia.*

*Supervisión.*

*d) Control de accesos.*

*Biométricos*

*e) Eficiencia en el Consumo de Energía.*

*Acoplamiento de Tierras Físicas.*

*Ahorro económico.*

**7) Título: Conviértete en el Protagonista de tu Creación de Riqueza.**

**Objetivo:** Que el participante conozca la diferencia entre un “líder víctima” y un “líder protagonista” y elija crear un sistema de ventas que le permita crear sus propios resultados.

- a) *Víctima VS Protagonista.*
- b) *Reacción VS Creación.*
- c) *Introducción a la Magia de las Ventas.*

**8) Título: Las finanzas y tus sueños. El arte de administrar y disfrutar.**

**Objetivo:** Que el participante conozcan las ideas básicas para tener unas finanzas sanas personales.

- a) *Presupuesto.*
- b) *Presupuesto de Operación.*
- c) *Presupuesto de proyectos e inversiones.*
- d) *Problemas que tiene la administración del bolsillo.*
- e) *Tarjetas de crédito.*
- f) *Lineas de crédito.*
- g) *Diferente impacto de los costos de los créditos en Personas Físicas y Morales.*

**9) Título: Preparando un arma secreta. Los 5 pasos para hacer una alianza estratégica exitosa.**

**Objetivo:** Que el participante conozca los pasos para hacer una alianza exitosa.

- a) *Beneficios.*
- b) *Casos de éxito (Polanco y Yuppie's).*
- c) *Posibles marcas.*