

Le parcours de A à Z pour faire décoller la rentabilité de votre salle de sport.



Public concerné

- / Dirigeants de salle(s) de sport
- / Equipe d'animation
- / Equipe commerciale
- / Coachs



Prérequis

- / Maitrise du Français
- / Métier (cf. Public concerné)



Durée

2 heures par mois / soit 24 heures au total



Date et Lieu

Distanciel



Prix

497 € HT / mois soit 5 964 € HT pour 24 heures

Objectifs

- Contribuer à développer le CA et la rentabilité.
- Mettre en place des solutions de rétention clients et développement de la clientèle.
- Trouver les bons outils pour piloter sereinement.

Méthodes pédagogiques mobilisées

- Démarche structurée pour renforcer la compréhension et ancrer durablement les compétences.
- Cas pratiques et mises en situation réalistes pour favoriser une intégration immédiate des acquis.
- Echanges personnalisés, en adaptant les contenus aux besoins spécifiques des participants.
- Supports pédagogiques complets et accessibles pour accompagner l'apprentissage tout au long de la formation.
- Evaluation de la satisfaction et de l'engagement.

Pour le bon déroulement des formations en distanciel

- Prévoir Webcam et microphone fonctionnels.
- Prévoir Connexion internet à haut débit.





Le parcours de A à Z pour faire décoller la rentabilité de votre salle de sport.



INTRODUCTION

- Présentation des objectifs et enjeux de la formation.
- Recueil de vos attentes.

1. ANTICIPATION DE LA PROSPECTION DES MOIS À VENIR:

- Analyse du marché : Identifier les tendances et opportunités.
- Planification stratégique : Définir les objectifs de prospection.
- Formation de l'équipe : Préparer les commerciaux aux nouvelles stratégies.

2. OPTIMISATION DE LA RENTABILITÉ ET DÉVELOPPEMENT DE LA TRÉSORERIE :

- Réduction des coûts : Identifier et éliminer les dépenses inutiles.
- Amélioration des marges : Négocier avec les fournisseurs et optimiser les prix de vente.
- Gestion de la trésorerie : Mettre en place des outils de suivi et de prévision.

3. SUIVI DES PERFORMANCES COMMERCIALES ET DES RATIOS DU DIRIGEANT:

- Indicateurs clés de performance (KPI) : Définir et suivre les KPI pertinents.
- Rapports réguliers : Établir des rapports hebdomadaires/mensuels.
- Feedback et ajustements : Analyser les résultats et ajuster les stratégies.

4. DÉVELOPPEMENT DES VENTES ADDITIONNELLES ET DES PARTENARIATS :

- Identification des opportunités : Rechercher des ventes croisées et des upsells.
- Partenariats stratégiques : Établir des collaborations avec des entreprises complémentaires.
- Campagnes de marketing : Lancer des campagnes ciblées pour promouvoir les ventes additionnelles.

5. TRAITEMENT DES PROBLÉMATIQUES RH (RECRUTEMENT, MANAGEMENT, ETC.):

- Recrutement: Définir les besoins en personnel et lancer les processus de recrutement.
- Formation et développement : Mettre en place des programmes de formation continue.
- Management : Améliorer les pratiques de gestion et de motivation des équipes.

QUIZ

Validation des compétences par un quizz.



Le parcours de A à Z pour faire décoller la rentabilité de votre salle de sport.



Formateur

Expert RYDGE



Attestation de formation



de l'action

Cette action de formation entre dans le champ d'application de l'article L 6313-1 du Code du Travail



Suivi de l'action et appréciation des résultats

Ceux-ci sont effectués conformément à l'article L6353-1 du Code du Travail Nouveau programme : Nombre d'apprenant /an/offre Taux de satisfaction apprenant



Handicap

En cas de situation de handicap ou besoin d'un aménagement spécifique, vous pouvez prendre contact avec notre réfèrent handicap qui mettra en œuvre tous les moyens possibles pour vous accueillir dans les meilleures conditions. ebienne@rydge.fr

Modalités d'évaluation

Questionnaire réalisé en fin de formation pour évaluer les compétences acquises

Modalités d'accès

Vous pourrez accéder à la formation après avoir contacté votre conseiller (par ce lien) https://formation.rydge.fr/contact

L'adéquation de la formation et de son contenu à vos besoins sera validée par un questionnaire d'analyse et de positionnement.

Formation disponible en présentiel et à distance.

Délai d'accès

A partir de la demande d'inscription à la formation, nous planifierons ensemble d'une date de session à votre convenance dans un délai de 3 mois maximum.

RYDGE Conseil Paris La Défense - Courbevoie

Expertise Comptable, Gestion Sociale, Conseil

Tour Eqho 2 avenue Gambetta

CS 60055

92400 Courbevoie

+33 (0)1 55 68 86 66

https://formation.rydge.fr/



RYDGE Conseil vous accompagne dans vos différents projets professionnels.







Cette proposition a été réalisée par RYDGE Conseil SAS, cabinet indépendant de droit français. Les informations contenues dans ce document sont valables à sa date de publication. Elles sont à tous égards soumises à la mise en œuvre des procédures de RYDGE Conseil visant à évaluer les clients et les missions potentiels, y compris les procédures d'indépendance et de vérification des conflits, ainsi que la négociation, l'accord et la signature d'une lettre de mission ou d'un contrat spécifique. Nous ne pouvons garantir que ces informations seront toujours exactes à une date ultérieure. Cette proposition est soumise pour sa mise en œuvre à la négociation, à l'accord et à la signature d'une lettre de mission ou d'un contrat entre les parties et ne saurait constituer, même signée, à elle seule, un engagement valable.

Cette proposition a été réalisée par RYDGE Académie, département de formation de RYDGE CONSEIL SAS, cabinet indépendant de droit français. Les informations contenues dans ce document sont valables à sa date de publication. Elles sont à tous égards soumisses à la mise en œuvre des procédures de RYDGE Académie visant à évaluer les clients et les missions potentiels, y compris les procédures d'indépendance et de vérification des conflits, ainsi que la négociation, l'accord et la signature d'une lettre de mission ou d'un contrat spécifique. Nous ne pouvons garantir que ces informations seront toujours exactes à une date ultérieure. Cette proposition est soumise pour sa mise en œuvre à la négociation, à l'accord et à la signature d'une lettre de mission ou d'un contrat entre les parties et ne saurait constituer, même signée, à elle seule, un engagement valable.

Crédits photos : Getty Images, iStock, Shutterstock, Adobe Stock, tous droits réservés.

Éclairer **Entreprendre** Réussir

rydge.fr



in RYDGE Conseil