



CORSO di SPECIALIZZAZIONE NAZIONALE

MARKETING 2° MODULO

PROGRAMMA MATERIE

anno sportivo 2019

“PERSONAL TRAINING COMMUNICATION”

IL CORSO SI OCCUPA DELLE MOLTEPLICI TEMATICHE LEGATE AL "SAPER COMUNICARE" NELLA PROFESSIONE DEL PERSONAL TRAINING, CONSIDERANDO LA COMUNICAZIONE COME LEVA FONDAMENTALE PER LA VENDITA DEL SERVIZIO PROPOSTO. LA SECONDA PARTE DEL MODULO SI OCCUPA DEGLI ASPETTI FISCALI, RICONDUCIBILI ALL'ASPETTO DELLA COMUNICAZIONE FISCALE.

Prima parte: 4 ore

➤ **COMUNICAZIONE DI MARKETING**

1. Comunicare con la clientela potenziale
2. Comunicare con la propria clientela
3. Comunicare con la clientela di altro P T (deontologia professionale come leva di self promotion)

SOMMARIO:

1. L'introduzione
 - L'importanza dell'aspetto psicologico nella relazione tra Persona Trainer e cliente
2. Cenni di Psicologia della salute:
 - nella mente del cliente: prospettive teoriche e modelli del cambiamento
3. Comunicazione, empatia ed ascolto:
 - la pragmatica della comunicazione umana (Watzlawick e la Scuola di Palo Alto)
 - comunicazione non verbale
 - empatia
 - ascolto
4. Il rapporto con il cliente:
 - empowerment: potenziale del cliente
 - motivazione
 - PNL e carisma: ispirare e motivare il cliente

Conclusione:

Discussione finale sui problemi riscontrati dai personal trainer nel loro lavoro e su come li risolverebbero alla luce di quanto detto.

Seconda parte: 4 ore

➤ **PARTITA IVA INDIVIDUALE E REGIME DEI FORFETTARI:**

- l'apertura della partita IVA
- l'emissione di fattura
- gli obblighi contabili e dichiarativi
- gli aspetti fiscali

➤ **ASSOCIAZIONE SPORTIVA DILETTANTISTICA E SOCIETÀ SPORTIVA DILETTANTISTICA:**

- atto costitutivo e statuto
- la richiesta del codice fiscale e il modello EAS
- l'iscrizione al CONI
- le forme di finanziamento
- la disciplina fiscale delle società e associazioni sportive dilettantistiche
- il contratto di sponsorizzazione
- assicurazione obbligatoria degli sportivi dilettanti
- gli obblighi contabili e dichiarativi

OBIETTIVI:

Conoscere gli aspetti psicologici che mediano la relazione tra PT e cliente;

Aumentare le abilità comunicative verbali e non verbali;

Favorire una relazione ottimale con il cliente;

Comprendere l'importanza degli schemi di pensiero che portano il cliente ad intraprendere un cambiamento e a mantenerlo;

Riflettere sulle situazioni tipiche che si trova ad affrontare il PT con un possibile cliente tramite l'esperienza diretta del Role Playing.

Nella seconda parte il Personal Trainer acquisirà le conoscenze e le informazioni necessarie per potersi rapportare nella maniera più efficace ed efficiente con i professionisti economico-giuridici e con il fisco.