



**WELLNESS
ACADEMY**

FORMAZIONE RISORSE UMANE

SE NON TI FORMI TI FERMI

Wellness academy è la Prima scuola di Formazione "riconosciuta" per gli operatori del settore Fitness e Wellness. L'accademia si configura come un punto di riferimento formativo dedicato a coloro che vogliono intraprendere un percorso di approfondimento e specializzazione e una qualifica accreditata.

La qualità e l' elevato standard didattico hanno reso possibile, a marzo 2020, il riconoscimento da parte di "C.N.E.B.i.FIR" - Confederazione Nazionale Enti Bilaterali, Formazione, Istruzione e Ricerca- rendendo gli operatori di questo settore delle figure professionali riconosciute:

- il digital Organizer (segretaria digitale),
- digital pr (consulente commerciale digitale),
- Digital trainer (il moderno professionista dell'allenamento),
- il Social fitness Manager (professionista digitale del settore fitness)

Il percorso di studi si svolge completamente on demand, tramite l'accesso alla nostra piattaforma dedicata.



**WELLNESS
ACADEMY**
FORMAZIONE RISORSE UMANE

STRUTTURA DELLA WELLNESS ACADEMY



LIVELLI DELLA WELLNESS ACADEMY

LIVELLO PROPEDEUTICO

E' obbligatorio per tutti coloro che vogliono intraprendere il percorso di formazione con la Wellness Academy e permette al discente di avere le fondamentali basi per poter proseguire con le specializzazioni

STRUTTURA DEL CORSO



DESTINATARI

Tutti coloro che hanno iniziato da poco a lavorare nel settore Fitness e Wellness, tutti coloro che hanno esperienza nello stesso e che desiderano sviluppare le proprie competenze e migliorare l'approccio al lavoro

MATERIALE DIDATTICO

Accesso ai video delle lezioni h24 e Slide.

CERTIFICAZIONE

Diploma

LIVELLI DELLA WELLNESS ACADEMY

I LIVELLO PROFESSIONAL

QUALIFICHE:

DIGITAL ASSISTANT

SOCIAL FITNESS SPECIALIST

DIGITAL TRAINER

DIGITAL PR

II LIVELLO BUSINESS

QUALIFICHE:

DIGITAL ADMINISTRATOR
(RESPONSABILE SEGRETERIA)

SOCIAL FITNESS MANAGER

DIGITAL TRAINER II LIVELLO

SALES MANAGER (RESPONSABILE
COMMERCIALE)

DESTINATARI

Il I livello professional, previo completamento del propedeutico, è riservato a tutti coloro che lavorano all'interno del settore Fitness e Wellness e che vogliono sviluppare competenze "digitali" rispetto a quelle "classiche". I moduli della Wellness Academy infatti, sono costruiti per aiutare coloro che partecipano, ad acquisire conoscenze utili a "trasferire" la struttura online e far sì che l'approccio con il cliente sia sempre caloroso e spontaneo

DESTINATARI

Il II livello business, previo completamento del livello propedeutico e del I livello specialist scelto, è riservato a tutti coloro che lavorano all'interno del settore Fitness e Wellness e che ambiscono a diventare Responsabili di "settore" all'interno delle strutture in cui lavorano. I moduli della Wellness Academy infatti, sono costruiti per rendere coloro che vi partecipano in grado di coordinare il lavoro del team del suo settore di riferimento

MATERIALE DIDATTICO

Accesso ai video delle lezioni h24 e Slide.

CERTIFICAZIONE

Diploma

DIDATTICA DELLA WELLNESS ACADEMY

I LIVELLO PROFESSIONAL

DIGITAL ASSISTANT

MARKETING

- 1: IL TRIANGOLO DI INTERAZIONE OFFLINE E ONLINE
- 2: I CRITERI DI INTERAZIONE E COINVOLGIMENTO

COMUNICAZIONE

- 1: LA GESTIONE DELLA CLIENTELA OFFLINE E ONLINE
- 2: LA GESTIONE DELLA RELAZIONE ALL'INTERNO DEI SOCIAL MEDIA

ORGANIZZAZIONE

- 1: LIVELLI DI FIDELIZZAZIONE DELLA CLIENTELA
- 2: DATA INTEGRATION

GESTIONE

- 1: CERTIFICATI MEDICI E SCARICO DI RESPONSABILITÀ
- 2: PROCEDURE ASSICURATIVE

SOCIAL FITNESS SPECIALIST

MARKETING

- 1: IL TRIANGOLO DI INTERAZIONE OFFLINE E ONLINE
- 2: I CRITERI DI INTERAZIONE E COINVOLGIMENTO

COMUNICAZIONE

- 1: ANALISI DELLA CONCORRENZA E PIANO EDITORIALE
- 2: PANORAMICA E POST FACEBOOK E INSTAGRAM

ORGANIZZAZIONE

- 1: INSERZIONI FACEBOOK E INSTAGRAM
- 2: LETTURA E INTERPRETAZIONE DATI (INSIGHT E ANALYTICS)

GESTIONE

- 1: DEM (DIRECT EMAIL MARKETING) E NEWSLETTER
- 2: GOOGLE, I SOCIAL MEDIA

DIGITAL TRAINER

MARKETING

- 1: PROGRAMMAZIONE POST FACEBOOK E INSTAGRAM (PIANO EDITORIALE)
- 2: CAMPAGNA LIKE

COMUNICAZIONE

- 1: LA CREAZIONE DEL BRAND E L'IMMAGINE COORDINATA
- 2: DA FOLLOWER A CLIENTE

ORGANIZZAZIONE

- 1: LOCATION VIRTUALE
- 2: PIATTAFORME E APP A SUPPORTO (ZOOM, WOFH)

GESTIONE

- 1: PROGRAMMAZIONE E CONTROLLO DELL'ALLENAMENTO (MACRO E MICRO OBT)
- 2: CROSS TRAINING E UP TRAINING

DIGITAL PR

MARKETING

- 1: IL TRIANGOLO DI INTERAZIONE OFFLINE E ONLINE
- 2: I CRITERI DI INTERAZIONE E COINVOLGIMENTO

COMUNICAZIONE

- 1: LA SCALA DELLA COMUNICAZIONE
- 2: LA GESTIONE DELLE OBIEZIONI

ORGANIZZAZIONE

- 1: LIVELLI DI FIDELIZZAZIONE DELLA CLIENTELA
- 2: DATA INTEGRATION

GESTIONE

- 1: LO SCRIPT
- 2: IL VLS OFFLINE/ IL QUESTIONARIO GOOGLE MODULI ONLINE

DIDATTICA DELLA WELLNESS ACADEMY

II LIVELLO BUSINESS

DIGITAL ADMINISTRATOR (RESPONSABILE SEGRETERIA)*

MARKETING

1: MARKETING ANALITICO

2: SEGMENTAZIONE, TARGETING E POSIZIONAMENTO

COMUNICAZIONE

1: COMUNICAZIONE INTERNA (CARTELLONISTICA)

2: LA COMUNICAZIONE INTER E ITRASETTORIALE

ORGANIZZAZIONE

1: LA MATRICE DI FREQUENZA

2: GESTIRE LE SOSTITUZIONI

GESTIONE

1: DEM (DIRECT EMAIL MARKETING) E NEWSLETTER

2: GOOGLE, I SOCIAL

SOCIAL FITNESS MANAGER

MARKETING

1: MARKETING ANALITICO

2: SEGMENTAZIONE, TARGETING E POSIZIONAMENTO

COMUNICAZIONE

1: CONTENT E FUNNEL MARKETING

2: SEO E SCRITTURA CREATIVA

ORGANIZZAZIONE

1: L'APPROCCIO B2B (DIPENDENTI, WELFARE)

2: B2C: IL PROCACCIAMENTO ONLINE

GESTIONE

1: IL DIGITAL PR

2: IL PIANO DI COMUNICAZIONE DIGITALE

DIGITAL TRAINER II LIVELLO

MARKETING

1: INSERZIONI FACEBOOK E INSTAGRAM

2: LETTURA E INTERPRETAZIONE DATI (INSIGHT)

COMUNICAZIONE

1: GRAFICA E DESIGN DEL BRAND E DELLE PAGINE SOCIAL

2: DA CLIENTE A PARTNER

ORGANIZZAZIONE

1: ALLENA UN'AZIENDA, CONVENZIONI

2: EVENTI DIGITALI E REFERRAL

GESTIONE

1: IL FOLLOW UP DELL'ALLENAMENTO: L'INCREMENTO DEL LIVELLO DELLA PRESTAZIONE

2: IL CROSS TRAINING EVOLUTO: IL MERCHANDISING

SALES MANAGER (RESPONSABILE COMMERCIALE)*

MARKETING

1: MARKETING ANALITICO

2: SEGMENTAZIONE, TARGETING E POSIZIONAMENTO

COMUNICAZIONE

1: PROFILO DEL LINGUAGGIO E COMUNICAZIONE

2: LA GESTIONE DELLE OBIEZIONI

ORGANIZZAZIONE

1: L'APPROCCIO B2B (DIPENDENTI, WELFARE)

2: B2C: IL PROCACCIAMENTO ONLINE

GESTIONE

1: DEM (DIRECT EMAIL MARKETING) E NEWSLETTER

2: GOOGLE, I SOCIAL

*COMPLETANDO I E II LIVELLO DEDICATO A COMMERCIALE E SEGRETERIA, IL DISCENTE ACQUISIRÀ LA QUALIFICA DI CUSTOMER MANAGER (RESPONSABILE DI ACCOGLIENZA)

CORPO DOCENTI



LUCA BENDEL IAIA
CEO FITFIT / PRESIDENTE
MA.CE.FIS



MARIA AGRESTI
SALES MANAGER FITFIT



ALESSIA CAVALIERI
FITNESS BUSINESS
CONSULTANT FITFIT



ANGELA AMALIA
CEO STRATEGICA-MENTE