

FORUMCONGRESS PROGRAMMA 2016

aggiornato al 16/12/2015

18/20
febbraio 2016

Bologna Fair District
Ex GAM & Palazzo dei Congressi

ForumClub - ForumPiscine si rinnova e mette in scena per il 2016 l'edizione **Gallery**. Gli spazi espositivi si fondono con quelli congressuali, in un percorso che vede la compenetrazione tra esposizione commerciale e formazione in aula, tra cultura e business. L'appuntamento è **dal 18 al 20 febbraio**, all'interno del distretto fieristico di Bologna e lungo un percorso che si snoda attraverso le sale e gli stand delle aziende, negli spazi dell'**ex Galleria di Arte Moderna** e del **Palazzo dei Congressi**.

IL CONGRESSO (ingresso a pagamento)

L'unico e apprezzato momento di formazione manageriale per gestori, proprietari e team di fitness club, piscine e centri wellness proporrà ai professionisti del settore percorsi dedicati:

 PERCORSO MANAGERIALE	giovedì, venerdì e sabato
 PERCORSO COMMERCIALE	giovedì, venerdì e sabato
 PERCORSO ACCOGLIENZA	giovedì
 PERCORSO ISTRUTTORI	venerdì e sabato
 PERCORSO AQUATIC MANAGEMENT	giovedì, venerdì e sabato
 SEMINARIO INTENSIVO	venerdì
 GENERAL SESSION	giovedì, venerdì e sabato

L'EXPO (ingresso libero)

L'**area espositiva** di **ForumClub - ForumPiscine Gallery** darà vita a una manifestazione b2b, unica per varietà merceologica e interconnessioni tra settori complementari: fitness, ospitalità, wellness, piscine e sport. All'ampia vetrina espositiva si affiancherà un'agenda di **appuntamenti b2b con i buyer del settore** e un calendario di incontri per la presentazione delle maggiori innovazioni su prodotti, servizi e tecnologie del settore.

I NUMERI DI FORUM 2015

6.800 visitatori, 150 aziende, 22% dall'estero, 30 sessioni congressuali, più di 20 workshop aperti gratuitamente al pubblico.

CLUB AWARD E ITALIAN POOL AWARD

Venerdì 19 febbraio alle 18.00 si svolgeranno le premiazioni del **Club Award** (10^a edizione) e dell'**Italian Pool Award** (6^a edizione).

Il primo viene assegnato ogni anno dalla rivista Il Nuovo Club agli operatori che si sono distinti per innovazione e capacità manageriali, mentre il secondo, con la rivista PiscineOggi, premia l'eccellenza italiana nella progettazione e costruzione di piscine, distinte tra commerciali, residenziali e Biopiscine, oltre al Premio Speciale Facebook.



FULL PASS FC o FP

valido per la partecipazione a tutte le sessioni del programma ForumClub o ForumPiscine (escluso seminario intensivo)

☐ Tariffa intera - € 400,00

☐ Tariffa convenzionata/abbonati Il Campo - € 350,00



DAY PASS FC o FP

valido per la partecipazione a tutte le sessioni del programma di una giornata di ForumClub o ForumPiscine (escluso seminario intensivo)

☐ Tariffa intera - € 250,00

☐ Tariffa convenzionata/abbonati Il Campo - € 200,00

Barrare la giornata prescelta

☐ giovedì ☐ venerdì ☐ sabato



PERCORSO MANAGERIALE

valido per la partecipazione alle sessioni del percorso manageriale

Tariffa 3 giorni: ☐ intera € 350,00

☐ convenzionata/abbonati Il Campo € 300,00

Tariffa 1 giorno: ☐ intera € 200,00

☐ convenzionata/abbonati Il Campo € 150,00

Barrare la giornata prescelta

☐ giovedì ☐ venerdì ☐ sabato



PERCORSO COMMERCIALE

valido per la partecipazione alle sessioni del percorso commerciale

Tariffa 3 giorni: ☐ intera € 350,00

☐ convenzionata/abbonati Il Campo € 300,00

Tariffa 2 giorni: ☐ intera € 300,00

☐ convenzionata/abbonati Il Campo € 250,00

Tariffa 1 giorno: ☐ intera € 200,00

☐ convenzionata/abbonati Il Campo € 150,00

Barrare la giornata prescelta

☐ giovedì ☐ venerdì ☐ sabato

☐ Maggiorazione per seminario intensivo venerdì 19/2 € 100,00



PERCORSO ACCOGLIENZA

valido per la partecipazione alle sessioni del percorso accoglienza

Tariffa 1 giorno: ☐ intera € 200,00

☐ convenzionata/abbonati Il Campo € 150,00



PERCORSO ISTRUTTORI

valido per la partecipazione alle sessioni del percorso istruttori

Tariffa 2 giorni: ☐ intera € 300,00

☐ convenzionata/abbonati Il Campo € 250,00

Tariffa 1 giorno: ☐ intera € 200,00

☐ convenzionata/abbonati Il Campo € 150,00

Barrare la giornata prescelta

☐ venerdì ☐ sabato



PERCORSO AQUATIC MANAGEMENT

valido per la partecipazione al percorso Aquatic Management

Tariffa 3 giorni: ☐ intera € 300,00

☐ convenzionata/abbonati Il Campo € 250,00

Tariffa 1 giorno: ☐ intera € 200,00

☐ convenzionata/abbonati Il Campo € 150,00

Barrare la giornata prescelta

☐ giovedì ☐ venerdì ☐ sabato



SEMINARIO INTENSIVO

valido per la partecipazione al seminario "Il venditore del Futuro" con F. Cotza

(rivolto a venditori, responsabili, commerciali, titolari)

☐ Tariffa seminario € 150,00

☐ Tariffa day pass venerdì comprensiva di seminario € 250,00

Iscrizioni entro il 18/12/2015: **20%** di sconto su tutte le tariffe sopraindicate.

Iscrizioni entro il 22/01/2016: **10%** di sconto su tutte le tariffe sopraindicate.

Maggiorazione del **10%** per iscrizioni dopo il 16 febbraio.

Per iscrizioni multiple sono previsti sconti sulle tariffe elencate.

Ogni iscritto riceverà il kit congressuale.

Tutti i prezzi indicati sono comprensivi di IVA



MODALITÀ DI ISCRIZIONE

Collegati al sito **www.forumclub.it** o **www.forumpiscine.it** e compila la scheda di iscrizione o contatta la segreteria organizzativa.

Per convenzioni e informazioni:

Absolut: **tel. 051 272523 - forum@absolutgroup.it**

PROGRAMMA FORUMCLUB GALLERY

GIOVEDÌ 18 FEBBRAIO 2016

Ore 9.00

Registrazione congressisti

Ore 10.00 - 11.00

Immaginare è potere! La forza di un sogno che diventa realtà

Fabio Zaffagnini, Edoardo Cognonato

General Session - Comune a tutti i percorsi

Ore 11.30 - 12.30

Io ti motiverò!

Roberto Tiby

Percorso Manageriale

Ore 11.30 - 12.30

Promuovere valore o vendere un prezzo?

Paolo Ricchi

Percorso Commerciale

Ore 11.30 - 13.00

Prevenire rischi insostenibili: esempi eccellenti di gestione

Marco Tornatore con Mario Cacciapaglia, Andrea Massagli, Massimo Danese

Percorso Aquatic Management

Ore 11.30 - 12.30

Trasformare gli ospiti del club in clienti

Savino Tupputi, Marco Martone

Percorso Accoglienza

Ore 15.00 - 16.00

Customer care: la differenza sta nei dettagli

Gerardo Ruberto con Giorgio Leo, Paola Perfetti

Percorso Accoglienza

Ore 15.00 - 16.00

Dalla tematizzazione al turismo esperienziale: opportunità di business

Maurizio Crisanti, Luciano Pareschi

Promosso da: ANESV - Parchi Permanenti italiani

Percorso Manageriale e Aquatic Management

Ore 15.00 - 16.30

Vuoi moltiplicare i contatti e vendere più iscrizioni? Impara a sfruttare i Social Media

Luca Ercolani, Luca Travaglini, Fabio Grossi

Percorso Commerciale

Ore 16.30 - 17.30

Customer experience: la lezione di Uber, BlaBlaCar e Airbnb

Fausto di Giulio

Percorso Accoglienza

Ore 16.45 - 17.45

Dal decreto defibrillatori al Jobs Act

Guido Martinelli

Percorso Manageriale e Aquatic Management

Ore 16.45 - 17.45

L'outreach nei centri fitness: quanto costa e quali risultati porta?

Paolo Grosso con Luca D'Andrea, Sonia Mercolino

Percorso Commerciale

VENERDÌ 19 FEBBRAIO 2016

Ore 9.00

Registrazione congressisti

Ore 9.30 - 10.30

Fitness R-Evolution: nuove opportunità dal mondo

Gianluca Scazzosi

Percorso Manageriale

Ore 9.30 - 10.30

Come ridurre i costi di gestione della piscina

Andrea Ranchino, Dante Trincia, Stefano Candidoni

Promosso da: Acquanetwork

Percorso Aquatic Management

Ore 9.30 - 10.30

New Media Marketing: il mondo è cambiato e anche il modo di fare business

Frank Furness

Percorso Commerciale

Ore 9.30 - 10.30

Il Cross Selling in palestra tramite il Servizio Integrato

Igor Castiglia

Percorso Istruttori

Ore 11.00 - 12.00

Migliorare le prestazioni personali e professionali entrando nella "SFERA" dell'eccellenza

Giuseppe Vercelli

General Session, comune a tutti i percorsi

Ore 14.00 - 15.00

Dall'allenamento al movimento, dalla quantità alla qualità

Amir Lafdaigui, Andrea Chellini

Percorso Istruttori

Ore 14.00 - 15.30

I segreti per gestire efficacemente il reparto vendite, massimizzare gli introiti e battere la concorrenza

Alan Leach

Percorso Manageriale

Ore 14.00 - 18.00

Il venditore del Futuro

Come comprendere le nuove esigenze dei clienti e quali modalità comunicative adottare per conquistarli e fidelizzarli

Fabrizio Cotza

Seminario intensivo

Ore 16.00 - 17.30

Dal management alla leadership

Frank Furness

Percorso Manageriale

Ore 16.30 - 17.30

Legionella: questioni attuali e soluzioni per eliminare un batterio insidioso

Vincenzo Romano Spica, Paolo Smania

Percorso Aquatic Management

SABATO 20 FEBBRAIO 2016

Ore 9.00

Registrazione congressisti

Ore 9.30 - 10.30

Quando il personal training diventa venditore

Danila Muzzi

Percorso Istruttori e Manageriale

Ore 9.30 - 10.30

Un sistema chiavi in mano per entrare in contatto con tanti potenziali clienti

Alan Leach

Percorso Commerciale

Ore 11.15 - 12.45

Tavola rotonda internazionale

Il mercato che verrà - la parola agli esperti

Alan Leach, Frank Furness

Percorso Manageriale

Ore 11.00 - 12.00

La SPA ieri e oggi: esempi gestionali d'eccellenza

Promosso da: PoliDesign

Percorso Aquatic Management

Ore 14.30 - 15.30

Perdendo s'impara... anche a vincere

Matteo Belli

General Session - Comune a tutti i percorsi

Ore 15.45 - 16.45

Marketing low cost: piccoli investimenti grandi risultati!

Carmine Preziosi

Percorso Commerciale

Ore 15.45 - 16.45

Le nuove frontiere del Cardio Training

Francesco Confalonieri, Piero Benelli

Percorso Istruttori e Aquatic Management

PROGRAMMA FORUMPISCINE GALLERY

GIOVEDÌ 18 FEBBRAIO 2016

Ore 9.00

Registrazione congressisti

Ore 10.00 - 11.00

Immaginare è potere!

La forza di un sogno che diventa realtà

Fabio Zaffagnini, Edoardo Cognonato

General Session - Comune a tutti i percorsi

Ore 11.30 - 13.00

Come evitare rischi insostenibili: esempi eccellenti di gestione

Marco Tornatore con Mario Cacciapaglia, Andrea Massagli, Massimo Danese

Percorso Aquatic Management

Ore 15.00 - 16.00

Dalla tematizzazione al turismo esperienziale: opportunità di business

Maurizio Crisanti, Luciano Pareschi

Promosso da: ANESV - Parchi Permanenti italiani

Percorso Manageriale e Aquatic Management

Ore 16.45 - 17.45

Dal decreto defibrillatori al Jobs Act

Guido Martinelli

Percorso Aquatic Management e Percorso Manageriale

VENERDÌ 19 FEBBRAIO 2016

Ore 9.00

Registrazione congressisti

Ore 9.30 - 10.30

Come ridurre i costi di gestione della piscina

Andrea Ranchino, Dante Trincia, Stefano Candidoni

Promosso da: Acquanetwork

Percorso Aquatic Management

Ore 11.00 - 12.00

Migliorare le prestazioni personali e professionali entrando nella "SFERA" dell'eccellenza

Giuseppe Vercelli

General Session - comune a tutti i percorsi

Ore 14.00 - 16.00

La sanificazione delle piscine termali, tra soluzioni naturali innovative e metodi disponibili

Vincenzo Romano Spica con Carlo Borrile, Laura Passatore, esperti di aziende del settore piscine, rappresentanti di Federterme

Promosso da: Federterme e ForumPiscine

Convegno ForumPiscine

Ingresso gratuito per gli associati Federterme

Ore 14.00 - 18.00

Il venditore del Futuro

Come comprendere le nuove esigenze dei clienti e quali modalità comunicative adottare per conquistarli e fidelizzarli

Fabrizio Cotza

Seminario intensivo

Ore 16.30 - 17.30

Legionella: questioni attuali e soluzioni per eliminare un batterio insidioso

Vincenzo Romano Spica, Paolo Smania

Percorso Aquatic Management

SABATO 20 FEBBRAIO 2016

Ore 9.00

Registrazione congressisti

Ore 9.30 - 11.00

La filtrazione oggi tra tradizione e innovazione

Alberto Verardo, Vito Filippini, esperti di aziende del settore piscine,

Promosso da: Assopiscine

Convegno ForumPiscine

Ore 11.00 - 12.00

La SPA ieri e oggi: esempi gestionali d'eccellenza

Promosso da: PoliDesign

Percorso Aquatic Management

Ore 11.00 - 12.00

La nuova norma UNI 10637

Ivano Pelosin, Vincenzo Cama

Promosso da: Assopiscine

Convegno ForumPiscine

Ore 14.30 - 15.30

Perdendo s'impara... anche a vincere

Matteo Belli

General Session - Comune a tutti i percorsi

Ore 15.45 - 16.45

Le nuove frontiere del Cardio Training

Francesco Confalonieri, Piero Benelli

Percorso Aquatic Management e Percorso Istruttori

GENERAL SESSION *Sessioni aperte agli iscritti al Congresso ForumClub e ForumPiscine*

GIOVEDÌ 18 FEBBRAIO



Ore 10.00 - 11.00

Immaginare è potere! La forza di un sogno che diventa realtà...

...e trasforma lo spirito di squadra in Esperienza Memorabile. La condivisione di una testimonianza da brividi per condottieri coraggiosi.

Relatore: **Fabio Zaffagnini** con la partecipazione di **Edoardo Cognonato**

Fabio Zaffagnini

Ha lavorato per molti anni all'Istituto di Scienze Marine del CNR di Bologna come geologo, occupandosi di survey e analisi dati, diventando anche direttore tecnico in uno spin off del CNR. Nel 2014 ha fondato Trail Me Up, start up che realizza sistemi di realtà virtuale aumentata, attraverso la quali gli utenti possono visitare sentieri e luoghi remoti in giro per il mondo. Ha recentemente realizzato un sogno - che ha amplificato la sua notorietà facendolo salire agli onori delle cronache - riuscendo a invitare i Foo Fighters a Cesena attraverso un'impresa senza precedenti: riunire 1.000 musicisti per suonare all'unisono un pezzo della nota rock band statunitense fondata da Dave Grohl.

VENERDÌ 19 FEBBRAIO

Ore 11.00 - 12.00

Migliorare le prestazioni personali e professionali entrando nella "SFERA" dell'eccellenza

Il miglioramento delle performance, e dei risultati che ne conseguono, del manager e dell'imprenditore moderno è direttamente proporzionale alla capacità di agire su se stessi, in modo consapevole ed efficace, applicando i principi psicologici fondamentali su cui si basa la prestazione umana. In questa general session verranno presentate le basi del modello SFERA, nato in ambito sportivo e in seguito applicato con successo anche nelle organizzazioni, per fornire ai partecipanti uno strumento facilmente impiegabile per incrementare la propria leadership sfruttando appieno le proprie risorse.

Relatore: **Giuseppe Vercelli**

Giuseppe Vercelli

Docente di Psicologia dello Sport e della Prestazione Umana e di Psicologia Sociale presso la SUISM (Scuola Universitaria Interfacoltà in Scienze Motorie) di Torino, ha partecipato alle Olimpiadi di Torino, Pechino, Vancouver e Londra come psicologo ufficiale del CONI.

Responsabile dell'area psicologica della FISI e della FICK, è membro dello staff medico e Responsabile dell'Area Psicologica di Juventus F.C. Autore di numerose pubblicazioni divulgative e scientifiche, ha sviluppato il costrutto di "Intelligenza Agonistica" identificando tramite il modello SFERA i principali fattori che determinano la prestazione. Questo modello, di grande successo e di semplice apprendimento, è applicato nei più svariati ambiti, dallo sport al management, dal coaching, alla psicoterapia.

SABATO 20 FEBBRAIO

Ore 14.30 - 15.30

Perdendo s'impara... anche a vincere

Matteo Belli, attore, mimo, "giullare", nonché autore e regista teatrale noto in Italia e all'estero, terrà un'imperdibile lezione-spettacolo nel corso della quale affronterà un tema che tocca tutti, a tutti i livelli: le sconfitte e le difficoltà possono trasformarsi in opportunità per raggiungere obiettivi importanti, dunque per vincere. Relatore: **Matteo Belli**



Matteo Belli

Laureato in Lettere Moderne, dopo anni di studi classici e musicali, dal 1989 inizia a lavorare in teatro come mimo-fantasista e attore, realizzando spettacoli come regista, autore e attore. Tantissimi sono i progetti che lo hanno visto autore e interprete, tra i quali citiamo la rivisitazione in chiave ironica de l'Inferno di Dante Alighieri e "Marzabotto" (2008), scritto assieme a Carlo Lucarelli. Il felice connubio che vede sul palco attori e musicisti, ampiamente sperimentato da Matteo Belli, lo induce a ricercare, anche come regista e autore di adattamenti, testi in cui il tessuto letterario s'intrecci e si completa nell'esecuzione musicale dal vivo. Come mimo, attore e voce recitante ha partecipato a più di cento eventi, tra letture, letture-concerto e spettacoli con altri artisti e compagnie. È stato ospite di numerose trasmissioni radiofoniche e televisive in Italia e all'estero, oltre ad aver partecipato, come voce recitante, a diverse produzioni discografiche.

VENERDÌ 19 FEBBRAIO 2016

Ore 14.00 - 18.00

Il venditore del Futuro

Seminario intensivo, della durata di 4 ore, rivolto allo staff e ai responsabili commerciali del club, dedicato a un tema di grande attualità e utilità: la comprensione delle nuove esigenze dei consumatori e delle modalità comunicative da adottare per conquistarli e fidelizzarli. Sarà una full immersion formativa densa di contenuti e di esercitazioni pratiche, ma al tempo stesso leggera e divertente grazie allo stile coinvolgente di Fabrizio Cotza, apprezzato formatore e consulente che ha aiutato più di 8.000 persone, tra imprenditori, manager, liberi professionisti e collaboratori, a crescere da diversi punti di vista.

Cotza affronterà i seguenti argomenti:

- i 5 strumenti di marketing a costo (quasi) zero per contattare e fidelizzare i clienti (con esempi pratici);
- come riconoscere in pochi istanti la tipologia di cliente che si ha di fronte: il pragmatico, l'emozionale, l'introverso o il preciso (con esercitazioni per imparare a distinguerli);
- come individuare, con poche domande, le esigenze psicologiche delle 4 macro tipologie di cliente (con esercitazioni sulla comunicazione in fase di approccio);
- come attenersi a un metodo nella vendita senza rischiare di diventare troppo impostati o meccanici (con esercitazioni sui passaggi della vendita, da poter applicare in pochi minuti).

Partecipando scoprirete:

- perché perdiamo i nostri clienti se non personalizziamo le nostre proposte in base a chi abbiamo di fronte;
- come fidelizzare un cliente, superando la concorrenza che punta tutto solo sul prezzo;
- perché la vendita non va fatta solo una volta o solo da una persona, bensì costantemente e da tutti;
- come vendere servizi aggiuntivi oltre a quelli che il cliente chiede espressamente;
- perché il cliente ci dice che "deve pensarci" e come superare questa obiezione;
- come attivare un passaparola davvero potente, grazie a piccole e semplici azioni.

Relatore: **Fabrizio Cotza**

Fabrizio Cotza

Formatore e consulente, come "BusinessMan Angel" affianca imprenditori e manager offrendo un supporto sia di conoscenza sia emotivo, per rendere competitive e redditizie le aziende. Nel corso della sua lunga esperienza ha aiutato oltre 8.000 persone, tra imprenditori, manager, liberi professionisti, collaboratori. Presidente del Winner Group, network di imprenditori accumulati dalla ricerca dell'eccellenza attraverso una costante crescita personale oltre che professionale, è anche il co-creatore del metodo "Formazione Sovversiva", che permette a tutte le persone che gravitano attorno all'azienda di fare un percorso comune.



PERCORSO MANAGERIALE

GIOVEDÌ 18 FEBBRAIO

Ore 11.30 - 12.30

Io ti motiverò!

La motivazione dei clienti rappresenta un elemento cruciale di successo per i club del futuro. L'effetto moda, che ha contribuito così tanto a far sviluppare il nostro settore, affievolirà sempre più nei prossimi anni. Comprendere i processi alla base della motivazione (e della demotivazione) potrà risultare il vantaggio competitivo per eccellenza in un mercato via via più affollato e ricco di offerte differenziate. Roberto Tiby affronterà il tema della motivazione dei clienti, anche potenziali, presentando le più recenti, e sorprendenti, scoperte delle neuroscienze e della psicologia positiva.

Relatore: **Roberto Tiby**

Ore 15.00 - 16.00

Dalla tematizzazione al turismo esperienziale: nuove opportunità di business

Dal case history di Aqualandia, che da parco acquatico tradizionale si è trasformato in parco acquatico "a tema", ai trend del turismo esperienziale: spunti di riflessione sulle nuove opportunità che si aprono per i gestori di impianti sportivi, wellness e piscine che sapranno coglierle.

Relatori: **Luciano Pareschi, Maurizio Crisanti**

Promosso da: ANESV - Parchi Permanenti italiani

Sessione in comune con il Percorso Aquatic Management

Ore 16.45 - 17.45

Dal decreto defibrillatori al Jobs Act

Il 2016 si presenta, per fitness club, centri sportivi e piscine, come l'anno di applicazione del Jobs Act, delle norme di sicurezza sanitaria (defibrillatori e certificati sanitari) e della nuova legge di stabilità e di riforma degli appalti. Alla luce di questi provvedimenti che modificano lo scenario normativo, questa sessione - tenuta dall'avvocato Martinelli - valuterà in modo approfondito se il contenitore società o associazione sportiva dilettantistica sia ancora l'unica soluzione di gestione o se si possano ipotizzare soluzioni diverse.

Relatore: **Guido Martinelli**

Sessione in comune con il Percorso Aquatic Management

VENERDÌ 19 FEBBRAIO

Ore 9.30 - 10.30

Fitness R-Evolution: nuove opportunità dal mondo

Il mercato del fitness segue un'evoluzione quasi darwiniana, ma le nuove tendenze, e i correlati modelli economici, sembrano il prodotto più di una rivoluzione che di un'evoluzione, che ha portato tipologie di servizi specifici e di nicchia per consumatori sempre più attenti, consapevoli ed esigenti. Questa sessione analizzerà alcune delle tendenze dominanti nei mercati più dinamici e competitivi (Nord Europa e USA) per capire come adattare questi modelli al proprio business. Un giro del mondo in 60 minuti che fornirà nuovi e stimolanti spunti per far crescere la propria attività cogliendo nuove opportunità.

Relatore: **Gianluca Scazzosi**

Ore 14.00 - 15.30

I segreti per gestire efficacemente il reparto vendite, massimizzare gli introiti e battere la concorrenza

Nel corso di questa sessione scoprirete come incrementare le vostre vendite del 157% senza abbassare i prezzi, imparerete a gestire il reparto commerciale in modo tale che i club low cost non rappresentino mai una minaccia, capirete come incrementare il fatturato anche in periodi di recessione, farete vostro un vero e proprio sistema di vendita dalla comprovata efficacia... e molto altro ancora. Alan Leach illustrerà inoltre 12 lettere realizzate dai *West Wood Club* nell'ambito di iniziative di *mailing diretto* che hanno generato entrate superiori ai 10 milioni di euro.

Relatore: **Alan Leach**

Ore 16.00 - 17.30

Dal management alla leadership

Nel mercato di oggi, altamente concorrenziale, i fitness-wellness club, e più in generale le realtà che operano nel settore della salute e del benessere, hanno bisogno sia di manager sia di leader. In questa lezione coinvolgente e densa di contenuti, arricchita da filmati ed esercizi, Frank Furness spiegherà perché il settore del fitness e della salute non può più fare a meno di leader degni di questo nome, presentando vere e proprie strategie di *leadership*. Al termine di questa sessione, tutti i partecipanti “porteranno a casa” un vero e proprio piano d’azione, articolato in tre punti, che li aiuterà ad applicare a se stessi i principi della leadership con successo.

Relatore: **Frank Furness**

SABATO 20 FEBBRAIO

Ore 9.30 - 10.30

Quando il personal trainer diventa venditore

La nuova figura professionale del personal trainer-consulente, formato dal punto di vista commerciale e inserito nello staff vendita dei centri fitness. Un professionista che coniuga le indispensabili competenze tecniche alle capacità comunicative, connubio questo che si rivela efficace nel campo della vendita, favorendo il cross selling e il rinnovo degli abbonamenti. Nel corso di questa sessione verranno presentati casi reali in cui il know-how tecnico, la capacità di focalizzarsi sugli obiettivi e di instaurare un rapporto empatico con il cliente hanno prodotto un incremento sostanziale degli introiti.

Relatore: **Danila Muzzi**

Sessione in comune con il Percorso Istruttori

Ore 11.15 - 12.45

Tavola rotonda internazionale

Il mercato che verrà: la parola agli esperti

Due professionisti di altissimo profilo, che vantano un’approfondita conoscenza di un mondo complesso e in costante evoluzione come quello del management e del business, risponderanno alle domande poste da un vero esperto di fitness e wellness, affrontando tematiche cruciali per la gestione redditizia dell’azienda club, anche e soprattutto in chiave futura.

Alan Leach, deus ex machina del successo conseguito dalla catena irlandese West Wood Club di cui oggi è group general manager, e Frank Furness, uno dei massimi esperti, a livello internazionale, per quanto attiene a vendita, strumenti tecnologici, social media e goal setting, interagiranno con Gerardo Ruberto, specializzato in sistemi di qualità e consulente per la formazione e gestione delle risorse umane.

Tra i temi che varranno affrontati figurano marketing e comunicazione – con particolare attenzione all’impiego dei canali tradizionali e di quelli web – la gestione e motivazione delle risorse umane, l’analisi degli odierni consumatori, delle loro esigenze e del modo più efficace per interagire con loro... e molto altro ancora.

Relatori: **Alan Leach, Frank Furness**

Moderatore: **Gerardo Ruberto**

PERCORSO ACCOGLIENZA

GIOVEDÌ 18 FEBBRAIO

Ore 11.30 - 12.30

Trasformare gli ospiti del club in clienti

L'accoglienza del cliente è il biglietto da visita più importante del club, il principale punto di forza di un servizio di qualità, soprattutto in un momento in cui il mercato è più che mai competitivo e complesso. Come accogliere, dunque, il cliente di oggi? Cosa fare e che cosa non fare? E soprattutto... come coinvolgere gli ospiti e trasformarli in nuovi utenti?

Relatori: **Savino Tupputi, Marco Martone**

Ore 15.00 - 16.00

Customer care: la differenza sta nei dettagli

"Il divario tra clienti soddisfatti e clienti insoddisfatti può far fallire un'azienda" (*Harvard Business Review*)

Oggi più che mai la cura di tutti i dettagli legati al concetto di "accoglienza" è un imperativo categorico per qualsiasi azienda e fitness-wellness club e centri sportivi non sono certo un'eccezione. Per garantire ai clienti un adeguato livello di comfort e attenzione è necessario curare tutte le fasi di contatto, dall'accoglienza alla reception, dall'assistenza in palestra/campo/piscina sino alla soluzione dei problemi che possono insorgere durante tutta la permanenza del cliente all'interno della struttura. Questa sessione concentrerà l'attenzione su tutti quei fattori che, con l'andare del tempo, vengono in genere trascurati, ma che sono in grado di fare la differenza, rendendo unica l'esperienza vissuta dalle persone all'interno di un club.

Relatore: **Gerardo Ruberto**

Testimonial: **Giorgio Leo, Paola Perfetti**

Ore 16.30 - 17.30

Customer experience: la lezione di Uber, BlaBlaCar, Amazon e AirBnB

È già accaduto, in passato, che interi settori siano stati "attaccati" da operatori esterni che, stravolgendo le "regole del gioco", hanno di fatto messo fuori gioco, o in grave difficoltà, gli operatori storici. È ciò che sta accadendo con *Uber, BlaBlaCar, Amazon e Airbnb* nel mondo dei trasporti, delle librerie e degli hotel.

In questa sessione, Fausto Di Giulio illustrerà i 10 fattori critici che hanno portato al successo queste realtà innovative - per non dire rivoluzionarie o, quantomeno, dirompenti - spiegando come alcuni tra i più performanti fitness club li stanno applicando con successo.

Relatore: **Fausto di Giulio**



PERCORSO AQUATIC MANAGEMENT

GIOVEDÌ 18 FEBBRAIO

Ore 11.30 - 13.00

Prevenire rischi insostenibili: esempi eccellenti di gestione

La crescita dei costi, la riduzione della marginalità e, in particolare, l'incremento del numero di piscine, nonché la parallela decrescita della propensione a innovare e ad aggiornarsi, indicano che una *new generation* di imprenditori e gestori si troverà a dover affrontare sfide sempre più complesse. Fortunatamente esistono soluzioni e "anticorpi", frutto anche di difficoltà vissute sulla propria pelle che hanno permesso di recuperare, reagire e conseguire risultati impensabili per molti, diventando vere e proprie *case history* di eccellenza gestionale. Ad animare il confronto e il dibattito tre figure di indiscusso valore, anche in ragione delle esperienze maturate nel settore.

Relatori: **Mario Cacciapaglia, Andrea Massagli, Massimo Danese.**

Moderatore: **Marco Tornatore**

Ore 15.00 - 16.00

Dalla tematizzazione al turismo esperienziale: opportunità di business

Dal case history di Aqualandia, che da parco acquatico tradizionale si è trasformato in parco acquatico "a tema", ai trend del turismo esperienziale: spunti di riflessione sulle nuove opportunità che si aprono per i gestori di impianti sportivi, wellness e piscine che sapranno coglierle.

Relatori: **Luciano Pareschi, Maurizio Crisanti**

Promosso da: ANESV - Parchi Permanenti italiani

Sessione in comune con il Percorso Manageriale

Ore 16.45 - 17.45

Dal decreto defibrillatori al Jobs Act

Il 2016 si presenta, per il mondo delle palestre e delle piscine come quello di applicazione del Jobs Act e delle norme di sicurezza sanitaria (defibrillatori e certificati sanitari) e della nuova legge di stabilità e di riforma degli appalti. Alla luce di questi provvedimenti, la sessione - guidata dall'avv. Martinelli e partendo dalle novità entrate in vigore, esaminerà compiutamente se, alla luce di queste, il contenitore società o associazione sportiva dilettantistica sia ancora l'unica soluzione di gestione o se si possano ipotizzare soluzioni diverse.

Relatore: **Guido Martinelli**

Sessione in comune con il Percorso Manageriale

VENERDÌ 19 FEBBRAIO

Ore 9.30 - 10.30

Come ridurre i costi di gestione della piscina

Un'esaustiva disamina di modalità efficaci, testate sul campo, per ridurre costi e consumi e ottimizzare gli interventi in ambito energetico, nonché la presentazione - in anteprima assoluta a ForumPiscine - dei risultati emersi da verifiche e test condotti in ben venti centri sportivi/acquatici per un periodo di 10 settimane. Chi ritiene che la sostenibilità in termini di costi sia un passaggio chiave per il futuro di piscine e centri fitness/sportivi non può assolutamente perdere questa sessione.

Relatori: **Andrea Ranchino, Dante Trincia, Stefano Candidoni**

Promosso da: Acquanetwork

Ore 16.30 - 17.30

Legionella: questioni attuali e soluzioni per eliminare un batterio insidioso

Legionella... chi è costei? Come fare per evitarla e cosa fare se il batterio fa la sua comparsa in piscina. Nuovi sistemi per la prevenzione tra sicurezza, qualità e questioni medico-legali. Con un approfondimento sugli adempimenti minimi obbligatori, per non incorrere in sanzioni o nella sospensione dell'attività lavorativa.

Relatori: **Vincenzo Romano Spica, Paolo Smania**

SABATO 20 FEBBRAIO

Ore 11.00 - 12.00

La SPA ieri e oggi: esempi gestionali d'eccellenza

Contenuti in via di definizione.

Con la partecipazione di QC Terme Spas and Resorts.

Promosso da: PoliDesign

Ore 15.45 - 16.45

Le nuove frontiere del Cardio Training

Due medici di levatura internazionale illustreranno come il futuro del training, nelle piscine e nei fitness club, sia sempre più legato a salute e personalizzazione dei percorsi, nonché a idonei strumenti che garantiscono risultati tangibili sul piano operativo e il costante monitoraggio della sostenibilità dell'offerta e della redditività che ne deriva. Redditività che assicura risorse al club e, soprattutto, congrui compensi al professionista competente e preparato. Un nuovo percorso pensato per l'atleta e adattabile al neofita, caratterizzato da sistemi di monitoraggio e programmi sempre più personalizzati che assicurano i migliori risultati.

Relatori: **Francesco Confalonieri, Piero Benelli**

Sessione in comune con il Percorso Istruttori



PERCORSO COMMERCIALE

GIOVEDÌ 18 FEBBRAIO

Ore 11.30 - 12.30

Promuovere valore o vendere un prezzo?

Con quali strategie affrontare i nuovi scenari di vendita nel fitness? Partendo da questa domanda, Paolo Ricchi condividerà un approccio comunicativo per promuovere il valore dell'allenamento e non la convenienza economica di un abbonamento. Per anni i fitness club hanno venduto abbonamenti open, ma oggi i consumatori sono cambiati, sono cambiate le loro esigenze e la loro consapevolezza. Sono sempre più numerosi i potenziali clienti che chiedono, ad esempio, un abbonamento che dia esclusivamente accesso alla sala cardio-isotonica o a un solo corso. E a tutto ciò va aggiunto che i tour spontanei sono sempre meno frequenti e che l'obiezione principale all'acquisto dell'iscrizione è di natura economica e argomentata dal fatto che altri club costano meno. Di conseguenza la richiesta di sconti è sempre più pressante e in assenza di una promozione si vende poco o nulla. Serve un nuovo approccio strategico alla vendita e questa sessione ne illustrerà alcuni aspetti chiave.

Relatore: **Paolo Ricchi**

Ore 15.00 - 16.30

Vuoi moltiplicare i contatti e vendere più iscrizioni? Impara a sfruttare i Social Media

Molti li conoscono, pochi li sanno utilizzare in modo corretto. Ci riferiamo ai Social Media, strumenti che hanno ormai modificato il nostro modo di comunicare, di relazionarci gli uni agli altri e di vendere. Oggi, un centro fitness che vuole accrescere la propria visibilità e il numero dei propri iscritti non può esimersi dall'impiegare in modo adeguato la propria presenza online. Grazie all'esperienza maturata sul campo dai relatori, questa tavola rotonda insegnerà a utilizzare con efficacia Instagram, Youtube e Facebook, chiarendo come analizzare le strategie attuate e gli investimenti sostenuti valutandone il ritorno dal punto di vista sia dell'immagine sia economico.

Relatori: **Luca Ercolani, Luca Travaglini, Fabio Grossi**

Ore 16.45 - 17.45

L'outreach nei centri fitness: quanto costa e quali risultati porta?

In questa sessione verranno messi a confronto due approcci alle iniziative attuate all'esterno del club per intercettare nuovi potenziali clienti. Come muoversi in questo campo? Meglio utilizzare personale esterne o membri dello staff? Meglio restare fuori un intero mese o solo nei weekend? Quanto costano queste iniziative di outreach e quali risultati producono? La risposta a queste e a molte altre domande emergerà dal confronto di due approcci, quello di un esperto di marketing e quello di un responsabile commerciale che, insieme al pubblico, costruiranno un modello di outreach funzionale alle esigenze del club.

Relatori: **Luca D'Andrea, Sonia Mercolino**

Moderatore: **Paolo Grosso**

VENERDÌ 19 FEBBRAIO

Ore 9.30 - 10.30

New Media Marketing: il mondo sta cambiando e anche il modo di fare business

Questa sessione illustrerà modalità - la cui efficacia è stata scientificamente dimostrata - per vendere alla nuova generazione di "acquirenti digitali" coinvolgendoli tramite strategie di "marketing dell'attrazione" che rafforzano il brand del club, convogliano il traffico verso il sito web e permettono di dominare Google. Per rendere i concetti ulteriormente comprensibili, verranno presentati case history di club che stanno applicando con successo il "new media marketing". In questa sessione ad alto tasso di concretezza, Frank Furness illustrerà strategie, già applicate con successo in diversi mercati, per far crescere la propria visibilità, attrarre nuovi iscritti e fidelizzare i soci. Spiegherà come utilizzare YouTube, Twitter, Facebook e LinkedIn, come realizzare newsletter efficaci, come impiegare tablet e smartphone come potenti strumenti di marketing... e molto altro ancora.

Relatore: **Frank Furness**

Altamente consigliato per lo staff vendita e commerciale, il Seminario *Il venditore del Futuro*, con Fabrizio Cotza. Iscrizione separata, con tariffe speciali per iscritti al Percorso Commerciale.

SABATO 20 FEBBRAIO

Ore 9.30 - 10.30

Un sistema chiavi in mano per entrare in contatto con tanti potenziali clienti

Alan Leach, nel corso di questo intervento dal taglio molto pratico, fornirà veri e propri strumenti - la cui efficacia è stata testata con successo all'interno dei quattro West Wood Club che dirige da anni ottenendo risultati fuori dall'ordinario - il cui impiego assicura il contatto con tanti nuovi potenziali iscritti, facilitando il lavoro dello staff commerciale massimizzando l'efficacia, dunque incrementando vendite e fatturato.

Relatore: **Alan Leach**

Ore 15.45 - 16.45

Marketing low cost: piccoli investimenti grandi risultati!

Quando parliamo di marketing, spesso ci vengono in mente costose campagne stampa, spot TV, mega cartelloni pubblicitari stradali, ma il marketing può anche essere low cost, ossia richiedere impegni economici contenuti, pur ambendo a ottenere grandi risultati in termini di business. E non è detto che "marketing low cost" sia sinonimo di "marketing digitale". Questa sessione esplorerà le iniziative di taglio più tradizionale, e spesso ignorate, che consentono di entrare in contatto con numerosi potenziali clienti investendo cifre irrisorie.

Relatore: **Carmine Preziosi**

PERCORSO ISTRUTTORI

VENERDÌ 19 FEBBRAIO

Ore 9.30 - 10.30

Il Cross Selling in palestra tramite il Servizio Integrato

In questa sessione Igor Castiglia spiegherà come ottimizzare le risorse a disposizione (know how, attrezzature, spazi) per mezzo di programmi integrati, al fine di aumentare i ricavi tramite strategie di cross selling. Chiarirà come proporre servizi specifici, targettizzando di conseguenza la proposta delle attività, a prescindere dalle loro finalità dal punto di vista dei risultati conseguiti dagli utenti. Un esempio emblematico di questa specializzazione è lo sviluppo degli spazi per l'allenamento funzionale e di aree delimitate - a volte addirittura dotate di accesso separato -, attrezzate in modo specifico per lo svolgimento di attività codificate o allenamenti a circuito.

Relatore: **Igor Castiglia**

Ore 14.00 - 15.00

Dall'allenamento al movimento, dalla quantità alla qualità

Nel corso di questa sessione verrà tracciato l'identikit del professionista dell'esercizio fisico del futuro, spiegando come dovrà evolversi per consentire al mercato del fitness di fare il "grande salto di qualità", indispensabile per conquistare la grande fetta di popolazione composta da persone sedentarie. Come? Offrendo loro ciò di cui hanno realmente bisogno: uno stile di vita salutare, basato sulla "giusta" attività motoria associata alla corretta alimentazione e sostenuta da una duratura motivazione.

Istruttori e personal trainer devono necessariamente aggiornare il proprio "prodotto", così come il modo di somministrarlo e presentarlo, per entrare a pieno titolo nella "nuova era del fitness". E questa sessione spiegherà loro come.

Relatori: **Amir Lafdaigui, Andrea Chellini**

SABATO 20 FEBBRAIO

Ore 9.30 - 10.30

Quando il personal trainer diventa venditore

La nuova figura professionale del personal trainer-consulente, formato dal punto di vista commerciale e inserito nello staff vendita dei centri fitness. Un professionista che coniuga le indispensabili competenze tecniche alle capacità comunicative, connubio questo che si rivela efficace nel campo della vendita, favorendo il cross selling e il rinnovo degli abbonamenti. Nel corso di questa sessione verranno presentati casi reali in cui il know-how tecnico, la capacità di focalizzarsi sugli obiettivi e di instaurare un rapporto empatico con il cliente hanno prodotto un incremento sostanziale degli introiti.

Relatore: **Danila Muzzi**

Sessione in comune con il Percorso Manageriale

Ore 15.45 - 16.45

Le nuove frontiere del Cardio Training

Due medici di levatura internazionale illustreranno come il futuro del training, nelle piscine e nei fitness club, sia sempre più legato a salute e personalizzazione dei percorsi, nonché a idonei strumenti che garantiscono risultati tangibili sul piano operativo e il costante monitoraggio della sostenibilità dell'offerta e della redditività che ne deriva. Redditività che assicura risorse al club e, soprattutto, congrui compensi al professionista competente e preparato. Un nuovo percorso pensato per l'atleta e adattabile al neofita, caratterizzato da sistemi di monitoraggio e programmi sempre più personalizzati che assicurano i migliori risultati.

Relatori: **Francesco Confalonieri, Piero Benelli**

Sessione in comune con il Percorso Aquatic Management

GIOVEDÌ 18 FEBBRAIO

Ore 10.00 - 11.00

Immaginare è potere! La forza di un sogno che diventa realtà...

(vedi pag. 6)

Relatori: **Fabio Zaffagnini** ed **Edoardo Cognonato**

General Session - aperta agli iscritti al congresso ForumClub e ForumPiscine

Ore 11.30 - 13.00

Prevenire rischi insostenibili: esempi eccellenti di gestione

La crescita dei costi, la riduzione della marginalità e, in particolare, l'incremento del numero di piscine, nonché la parallela decrescita della propensione a innovare e ad aggiornarsi, indicano che una *new generation* di imprenditori e gestori si troverà a dover affrontare sfide sempre più complesse. Fortunatamente esistono soluzioni e "anticorpi", frutto anche di difficoltà vissute sulla propria pelle che hanno permesso di recuperare, reagire e conseguire risultati impensabili per molti, diventando vere e proprie *case history* di eccellenza gestionale. Ad animare il confronto e il dibattito tre figure di indiscusso valore, anche in ragione delle esperienze maturate nel settore.

Relatori: **Mario Cacciapaglia, Andrea Massagli, Massimo Danese.**

Moderatore: **Marco Tornatore**

Percorso Aquatic Management

Ore 15.00 - 16.30

Dalla tematizzazione al turismo esperienziale: opportunità di business

Dal case history di Aqualandia, che da parco acquatico tradizionale si è trasformato in parco acquatico "a tema", ai trend del turismo esperienziale: spunti di riflessione sulle nuove opportunità che si aprono per i gestori di impianti sportivi, wellness e piscine che sapranno coglierle.

Relatori: **Luciano Pareschi, Maurizio Crisanti**

Promosso da: ANESV - Parchi Permanenti italiani

Percorso Aquatic Management e Percorso Manageriale

Ore 16.45 - 17.45

Dal decreto defibrillatori al Jobs Act

Il 2016 si presenta, per il mondo delle palestre e delle piscine come quello di applicazione del Jobs Act e delle norme di sicurezza sanitaria (defibrillatori e certificati sanitari) e della nuova legge di stabilità e di riforma degli appalti. Alla luce di questi provvedimenti, la sessione - guidata dall'avv. Martinelli e partendo dalle novità entrate in vigore, esaminerà compiutamente se, alla luce di queste, il contenitore società o associazione sportiva dilettantistica sia ancora l'unica soluzione di gestione o se si possano ipotizzare soluzioni diverse.

Relatore: **Guido Martinelli**

Sessione in comune con il Percorso Manageriale

VENERDÌ 19 FEBBRAIO

Ore 9.30 - 10.30

Come ridurre i costi di gestione della piscina

Un'esaustiva disamina di modalità efficaci, testate sul campo, per ridurre costi e consumi e ottimizzare gli interventi in ambito energetico, nonché la presentazione - in anteprima assoluta a ForumPiscine - dei risultati emersi da verifiche e test condotti in ben venti centri sportivi/acquatici per un periodo di 10 settimane. Chi ritiene che la sostenibilità in termini di costi sia un passaggio chiave per il futuro di piscine e centri fitness/sportivi non può assolutamente perdere questa sessione.

Relatori: **Andrea Ranchino, Dante Trincia, Stefano Candidoni**

Promosso da: Acquanetwork

Percorso Aquatic Management

Ore 11.00 - 12.00

Aumentare le prestazioni personali e professionali entrando nella “SFERA” dell’eccellenza

(vedi pag. 6)

Relatore: **Giuseppe Vercelli**

General Session - aperta agli iscritti al congresso ForumClub e ForumPiscine

Ore 14.00 - 16.00

La sanificazione delle piscine termali, tra soluzioni naturali innovative e metodi disponibili

Lo stato dell’arte del trattamento dell’acqua nelle piscine termali, utilizzate sia per finalità terapeutiche che ricreative, con un approfondimento specifico sulle più innovative soluzioni naturali adottate con successo nel mondo delle biopiscine, sui modelli “personalizzati” e sui metodi alternativi o integrativi presentati dalle aziende del settore piscina.

All’incontro seguirà una sessione dedicata alla **Legionella**.

Coordina e interviene: **Vincenzo Romano Spica**

Intervengono: **Carlo Borriale, Laura Passatore**, esperti di aziende del settore piscine, rappresentanti di *Federterme*

Promosso da: Federterme e ForumPiscine

Convegno ForumPiscine - ingresso gratuito per gli associati Federterme

Ore 16.30 - 17.30

Legionella: questioni attuali e soluzioni per eliminare un batterio insidioso

Legionella... chi è costei? Come fare per evitarla e cosa fare se il batterio fa la sua comparsa in piscina. Nuovi sistemi per la prevenzione tra sicurezza, qualità e questioni medico-legali. Con un approfondimento sugli adempimenti minimi obbligatori, per non incorrere in sanzioni o nella sospensione dell’attività lavorativa.

Relatori: **Vincenzo Romano Spica, Paolo Smania**

Percorso Aquatic Management

SABATO 20 FEBBRAIO

Ore 9.30 - 11.00

La filtrazione oggi tra tradizione e innovazione

La balneazione in piscina rappresenta oggi una componente importante e significativa del benessere della persona. Cardine del sistema è la qualità e ancor più l’idoneità dell’acqua presente in piscina. Il mantenimento di elevati livelli qualitativi è assicurato - tra l’altro - da una idonea filtrazione che offre sicurezza e godibilità all’utente. L’evoluzione scientifico-culturale ha determinato scelte innovative rispetto alle tradizionali tendenze di comportamento per lunghi anni vissute come gli unici rimedi al degrado chimico dell’acqua di piscina. Per meglio comprendere il cambiamento e fare il punto sulla situazione viene promossa una breve ma significativa tavola rotonda sul tema.

Relatori: **Alberto Verardo, Vito Filippini**, esponenti di aziende del settore da definire

Promosso da: Assopiscine

Convegno ForumPiscine

Ore 11.00 - 12.00

La nuova norma UNI 10637

Le ultime specifiche sulla revisione della nuova norma UNI 10637 e i nuovi ambiti di applicazione per le piscine: i nuovi riferimenti normativi, in particolare la UNI EN 15288-1, la prova colore, i bordi sfioratori, la vasca di compenso, i filtri, il rinnovo dell’acqua, le tecnologie e prodotti di nuova introduzione.

Relatori: **Ivano Pelosin, Vincenzo Cama**

Promosso da: Assopiscine

Convegno ForumPiscine

Ore 11.00 - 12.00

La SPA ieri e oggi: esempi gestionali d'eccellenza

Contenuti in via di definizione

Con la partecipazione di QC Terme Spas and Resorts.

Promosso da: PoliDesign

Percorso Aquatic Management

Ore 12.40 - 14.15

Tempo libero per networking e visitare l'expo

Ore 14.30 - 15.30

Perdendo s'impara... e alla fine si vince

(vedi pag. 7)

Relatore: **Matteo Belli**

General Session - aperta agli iscritti al congresso ForumClub e ForumPiscine

Ore 15.45 - 16.45

Le nuove frontiere del Cardio Training

Due medici di levatura internazionale illustreranno come il futuro del training, nelle piscine e nei fitness club, sia sempre più legato a salute e personalizzazione dei percorsi, nonché a idonei strumenti che garantiscono risultati tangibili sul piano operativo e il costante monitoraggio della sostenibilità dell'offerta e della redditività che ne deriva. Redditività che assicura risorse al club e, soprattutto, congrui compensi al professionista competente e preparato. Un nuovo percorso pensato per l'atleta e adattabile al neofita, caratterizzato da sistemi di monitoraggio e programmi sempre più personalizzati che assicurano i migliori risultati.

Relatori: **Francesco Confalonieri, Piero Benelli**

Percorso Aquatic Management e Percorso Istruttori



EVENTI OPEN - ingresso gratuito

GIOVEDÌ 18 FEBBRAIO

Ore 10.00 - 13.00

La sfida della gestione degli impianti sportivi natatori: peculiarità, criticità e prospettive

Corso di aggiornamento per dirigenti sportivi FIN - Federazione Italiana Nuoto

VENERDÌ 19 FEBBRAIO

Ore 10.00 - 11.00

Assemblea Annuale Assopiscine, riservata agli associati

Ore 14.00 - 16.00

La sanificazione delle piscine termali, tra soluzioni naturali innovative e metodi disponibili

Convegno Federterme, ingresso gratuito per gli associati Federterme

Coordina e interviene: **Vincenzo Romano Spica**

Con **Carlo Borrile, Laura Passatore**, esperti di aziende del settore piscine, rappresentanti di *Federterme*

Ore 14.30 - 17.30

Il Club Manager del terzo millennio

Convegno Annuale ANIF - Eurowellness

SABATO 20 FEBBRAIO

Ore 9.30 - 13.15

Aggiornamenti e Approfondimenti Acquanetwork. l'universo Piscina 2.0

Con **Edoardo Cognonato, Manolo Cattari, Alberto Manzotti, Roberto Bresci, Lorenzo Bolognini**

Organizzato da Acquanetwork

Ore 10.00 - 16.45

La preparazione agonistica negli atleti esordienti

Corso di alta formazione *Lega Nuoto UISP Emilia Romagna*

Con **Matteo Cortesi, Giorgio Gatta**

Ore 14.30 - 16.45

Esperienze in acqua e autismo

Corso di aggiornamento *Lega Nuoto UISP Emilia Romagna*

Con **Paolo Belluzzi, Elena Colombo**

Focus: soluzioni per il risparmio e l'efficienza energetica

Modelli e casi concreti di efficienza energetica per le piscine, lo sport e il benessere, illustrati da aziende del settore, con il coordinamento di esperti del tema e un approfondimento sulle opportunità di finanziamento.

I RELATORI



Piero Benelli

Medico specializzato in Medicina dello Sport, svolge attività professionale di progettazione, consulenza e direzione. Attualmente è medico della nazionale italiana di volley maschile, della Pesaro Basket militante in massima serie, docente presso università di Urbino e direttore scientifico di EAA.

Interviene in **Le nuove frontiere del Cardio Training**



Mario Cacciapaglia

Da oltre 20 anni si occupa di costruzione e gestione di impianti sportivi ed è stato un precursore del concetto gestionale fitness+piscine+relax. Ha realizzato, dal 2001 al 2011, 11 centri in project financing con medi e grandi comuni del nord Italia e altrettanti con imprenditori privati.

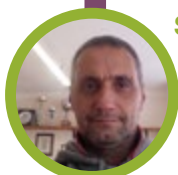
Interviene in **Come evitare rischi insostenibili: esempi eccellenti di gestione**



Vincenzo Cama

Dal 1975 si occupa di chimica dell'acqua di piscina. Autore di articoli, monografie e libri sul trattamento dell'acqua di piscina, è relatore di numerosi corsi di formazione e convegni. Membro della Commissione UNI che ha proposto la nuova UNI 10637, è esponente attivo di associazioni del settore del trattamento acque e della sanificazione ambientale.

Interviene in **La nuova norma UNI 10637**



Stefano Candidoni

Presidente e responsabile tecnico della Amatori Nuoto Libertas di Perugia, società da 30 anni nella gestione di impianti sportivi. Consigliere dell'associazione Acquanetwork. Componente della Rete AquaEsport.net. Relatore e Docente EAA.

Interviene in **Come ridurre i costi di gestione della piscina**



Igor Castiglia

Attivo nel settore del fitness da più di 25 anni, Presenter e Speaker internazionale in 25 paesi e 4 continenti, ideatore di attrezzi e programmi per group exercise e personal training, organizzatore di eventi di successo come il primo simposio sull'allenamento funzionale "Funzioni in Azione".

Interviene in **Il Cross Selling in palestra tramite il Servizio Integrato**



Andrea Chellini

Titolare e responsabile tecnico del Moving Studio Firenze, oggi è Master Trainer per Life Fitness, Personal Trainer e Coach di spicco Nazionale per atleti di alto livello. Co-fondatore di Life Changer Academy, scuola di formazione Internazionale per la certificazione di innovative figure professionali nel Fitness.

Interviene in **Dall'allenamento al movimento, dalla quantità alla qualità**



Edoardo Cognonato

Laureato in Scienze Politiche a indirizzo economico, è specializzato in psicologia relazionale e Counseling e ha conseguito il diploma di specializzazione in Promozione della salute presso l'Università di Siena. Ricercatore e trainer in psicologia relazionale, collabora con la Facoltà di Psicologia Generale dell'Università di Padova. Ex atleta di nuoto e triathlon, è titolare della società di consulenza in marketing relazionale Profile Empowerment, specializzata in processi di fidelizzazione, leadership e team building.

Interviene in **Immaginare è potere! La forza di un sogno che diventa realtà**



Francesco Confalonieri

Laureato in Medicina e Specializzato in Medicina dello Sport, è consulente medico-scientifico di diverse società di nuoto, triathlon ed altre discipline (vela, calcio in particolare), oggi fondatore e coordinatore scientifico della European Aquatic Association e responsabile del Progetto Start.

Interviene in **Le nuove frontiere del Cardio Training**



Maurizio Crisanti

Segretario Nazionale ANESV - Parchi Permanenti Italiani, si occupa da diversi anni di parchi di divertimento - parchi tematici, parchi acquatici e faunistici, e parchi avventura - coordinando le associazioni nazionali di categoria del settore. Autore di articoli, effettua consulenze e docenze in corsi di formazione.

Interviene in **Dalla tematizzazione al turismo esperienziale: nuove opportunità di business**



Luca D'Andrea

Ex atleta professionista, inizia la sua attività nel mondo del fitness come consulente commerciale e vendite nel gruppo Get Fit e, in seguito, al gruppo Fitness First. Ha collaborato e poi diretto alcuni importanti centri fitness e wellness dell'area milanese e, nel marzo 2010, entra a far parte del team Wellink in qualità di Business Tutor.

Interviene in **L'outreach nei centri fitness: quanto costa e quali risultati porta?**



Massimo Danese

Gestore di lunga data e di grande esperienza, Massimo Danese ha iniziato la sua attività nel 1986. Con la sua società, insieme a Sport Management, in tempi recenti ha seguito - come Area Manager - l'attività di Start Up di Gardacqua (VR) e ha iniziato la direzione del Centro Sportivo Fumane (VR), struttura polivalente con piscina, palestra, calcetto e tennis.

Interviene in **Come evitare rischi insostenibili: esempi eccellenti di gestione**



Fausto Di Giulio

Uno dei più noti esperti di marketing e gestione dell'azienda club, in Italia, e del medical fitness, è vicepresidente EFA e rappresentante dell'Italia nell'International Advisory Council & International Liaison dell'IHRSA. Consulente per il management di importanti catene di Fitness Club e aziende industriali internazionali.

Interviene in **Customer experience: la lezione di Uber, BlaBlaCar e Airbnb**



Luca Ercolani

Social Media Marketing per il Fitness. Da 30 anni nel mondo del Fitness, ha iniziato la sua carriera come istruttore, specializzandosi come consulente e formatore per aziende e realtà operanti nel settore, aiutandole a sviluppare una strategia in Social Media Marketing.

Interviene in **Vuoi aumentare i contatti e vendere più iscrizioni? Impara a sfruttare i Social Media**



Vito Filippini

Con un'esperienza come direttore di impianti natatori pubblici e tecnico nel trattamento delle acque, sempre in piscine pubbliche, è titolare di un'azienda specializzata nella progettazione, costruzione e assistenza piscine.

Interviene in **La filtrazione oggi tra tradizione e innovazione**



Frank Furness

È uno speaker di fama internazionale, specializzato in vendita, strumenti tecnologici, social media e goal setting, più esattamente nella loro interazione sinergica che si traduce in ottimi risultati per qualsiasi organizzazione. Titolare di un'azienda specializzata in internet marketing che conta 22 siti web, tutti redditizi. Il suo canale YouTube contiene 650 video, vanta più di 5.000 iscritti e 4 milioni di visualizzazioni.

Interviene in **New Media Marketing: il mondo è cambiato e anche il modo di fare business**

Interviene in **Dal management alla leadership**

Interviene in **Il mercato che verrà: la parola agli esperti**



Fabio Grossi

Titolare con Michela Verardo di un rinomato studio di personal training a Genova, è l'ideatore di "SaluteInMovimento", progetto online di promozione della salute con cui è partner di Youtube e Google+. Certificato MFS ISSA Europe, si occupa di formazione nel campo del benessere. Specializzato in fitness posturale, ginnastica in gravidanza, preparazione atletica per golf, nuoto e pallanuoto.

Interviene in **Vuoi aumentare i contatti e vendere più iscrizioni? Impara a sfruttare i Social Media**



Paolo Grosso

La sua attività inizia come personal trainer e direttore tecnico, per poi approdare al settore della consulenza e della formazione per centri fitness. Dal 2015 è formatore e amministratore delegato della società Wellink, che sviluppa e realizza progetti di consulenza customizzati per aziende del comparto fitness e wellness.

Interviene in **L'outreach nei centri fitness: quanto costa e quali risultati porta?**



Amir Lafdaigui

Presenter e formatore in più di 10 paesi, assistente alla cattedra di Personal Training al SUISM di Torino, Master Trainer per Life Fitness, Trigger Point, Escape Fitness e Mondo Flooring, general manager di Home Training, società nel personal training di atleti, VIP dell'imprenditoria e dello spettacolo.

Interviene in **Dall'allenamento al movimento, dalla quantità alla qualità**



Alan Leach

Dal 2006 è *group general manager* dei 4 *West Wood Club*, 3 dei quali ubicati a Dublino e uno a Sarajevo. Opera nel settore del fitness da 27 anni e ha trasformato un piccolo club con 700 soci in uno dei club più redditizi, per metro quadrato, d'Europa, oggi frequentato da 3.000 iscritti. Come speaker, è intervenuto in diversi congressi internazionali, affrontando tematiche legate al marketing, alla vendita e al management nel settore dei club.

Interviene in **I segreti per gestire efficacemente il reparto vendite, massimizzare gli introiti e battere la concorrenza**

Interviene in **Un sistema chiavi in mano per entrare in contatto con tanti potenziali clienti**

Interviene in **Il mercato che verrà: la parola agli esperti**



Giorgio Leo

Laureato in Sport Management, è co-fondatore, insieme a Vito Stolfi, di Show Health Training Club (2 centri a Padova e 1 a Treviso), realtà che ha saputo reinterpretare il "prodotto" fitness considerandolo un farmaco da somministrare nelle giuste dosi e composizioni, mettendo sempre al centro la persona, in ogni fase: dall'accoglienza all'allenamento, dalla valutazione dei bisogni all'ascolto e all'interazione costanti.

Testimonial in **Customer care: la differenza sta nei dettagli**



Guido Martinelli

Avvocato, esperto di Diritto Sportivo, Diritto Tributario, Diritto del Lavoro, Diritto degli enti associativi. Nome di riferimento in ambito normativo nel mondo del fitness e dello sport, è docente presso l'Università di Ferrara e presso il Master in management dello sport indetto dalla Luiss in collaborazione con la Scuola dello sport del Coni.

Interviene in **Dal decreto defibrillatori al Jobs Act**



Marco Martone

Laureato in scienze motorie, personal trainer con certificazione ISSA (CFT1) e FIPECONI, è da oltre 15 anni nel mondo del fitness. È co-ideatore della Scuola di Formazione per Coach Professionisti "Coaching PNL & Training". Trainer di Programmazione Neuro-Linguistica e Life & Sport Coach certificato dalla society of NLP.

Interviene in **Trasformare gli ospiti del club in clienti**



Andrea Massagli

Titolare di "H Consulting", società con funzioni gestionali e di marketing applicata al mondo del benessere e sport, ha codificato un modello di gestione integrato in grado di realizzare centri sportivi polivalenti gestiti come aziende e non più come semplici palestre o piscine.

Interviene in **Come evitare rischi insostenibili: esempi eccellenti di gestione**



Sonia Mercolino

Laureata in Marketing & Comunicazione all'Ateneo Ca' Foscari - Venezia, dal 2013 intraprende il percorso della consulenza con specializzazione web-marketing e promozione operativa, per poi iniziare la collaborazione con la società di Consulenza Wellink in qualità di responsabile marketing e comunicazione.

Interviene in **L'outreach nei centri fitness: quanto costa e quali risultati porta?**



Danila Muzzi

Club manager e formatrice. Ideatrice del metodo VOBIS per centri fitness. Si occupa di consulenza manageriale e percorsi di life coaching. Imprenditrice, formatrice e consulente di gestione per centri fitness. Specializzata nelle aree: commerciale, body building e fitness, marketing e fitness management.

Interviene in **Quando il personal trainer diventa venditore**



Luciano Pareschi

Imprenditore proveniente da una storica famiglia di esercenti di luna park, gestisce una struttura acquatica che è leader del settore, un parco acquatico italiano ripetutamente premiato nel settore dei parchi di divertimento per la qualità della realizzazione e per innovazione gestionale.

Interviene in **Dalla tematizzazione al turismo esperienziale: opportunità di business**



Ivano Pelosin

Ingegnere Chimico, imprenditore, presidente di Assopiscine, coordinatore del GL 11 "Piscine" che ha elaborato la revisione della norma UNI 10637.

Interviene in **La nuova norma UNI 10637**



Paola Perfetti

Esperta in marketing e gestione delle risorse umane, è direttrice del Tropos Club, storico centro fitness fiorentino. La sua carriera in Tropos è incominciata nel 1975 come "hostess di palestra" e oggi incarna la filosofia di una realtà che mette il cliente, e lo staff, sempre al centro dell'attenzione.

Testimonial in **Customer care: la differenza sta nei dettagli**



Carmine Preziosi

Laureato in Economia e Commercio, con master universitario in Social Media Marketing, ha conoscenze approfondite in materia di marketing, maturate lavorando in settori anche molto differenti tra loro. Nel mondo del fitness e della salute lavora come business & marketing manager, occupandosi della definizione e dell'attuazione della strategia marketing e commerciale.

Interviene in **Marketing low cost: piccoli investimenti grandi risultati!**



Andrea Ranchino

Amministratore Delegato di Power Reply Srl, ha partecipato all'avviamento e allo sviluppo di questa società che, fondata nel 2005, oggi conta più di 130 dipendenti e un ricavo 2012 di circa 18 milioni di euro. Nella propria carriera di consulente ha guidato start-up e cambiamenti aziendali di grandi dimensioni e di primaria importanza.

Interviene in **Come ridurre i costi di gestione della piscina**



Paolo Ricchi

Da 20 anni gira l'Italia dedicandosi al mondo del fitness come consulente per centri fitness. Ne ha visitati alcune centinaia su tutto il territorio nazionale: da quelli di 300 metri quadri a quelli di 15.000, in paesi da 5.000 abitanti e in metropoli da 3 milioni. Ha dedicato molte ore della sua vita, con passione, agli operatori delle palestre, aiutandoli in modo semplice, diretto e concreto ad allenarsi ad agire da imprenditori e da professionisti, a capire come funziona il proprio club, disegnando con loro scenari alternativi per una crescita, reale, di consapevolezza, organizzazione e risultati.

Interviene in **Promuovere valore o vendere un prezzo?**



Vincenzo Romano Spica

Attualmente Professore Ordinario presso L'Università degli Studi di Roma "Foro Italico", ha perfezionato i suoi studi avendo come obiettivo una formazione che permettesse di applicare le recenti acquisizioni nel campo della biologia cellulare e gli strumenti della genetica e biologia molecolare a problematiche di Sanità Pubblica.

Interviene in **Legionella: questioni attuali e soluzioni per eliminare un batterio insidioso**



Gerardo Ruberto

Docente all'Executive Master in Wellness Management presso l'università di Roma Luiss Guido Carli, è specializzato in sistemi di qualità e consulente per la formazione e gestione delle risorse umane. Presente da oltre trent'anni nel mondo del fitness-wellness, è l'ideatore del metodo Smiling Coach System.

Interviene in **Customer care: la differenza sta nei dettagli**

Interviene in **Il mercato che verrà: la parola agli esperti**



Gianluca Scazzosi

Con una lunga e consolidata esperienza nel settore del fitness, del wellness e della leisure Industry, da oltre 25 anni è formatore, consulente e manager di alcuni dei più grandi e prestigiosi club del nostro paese delle maggiori catene straniere e italiane presenti sul mercato. Specialità: Business Development - Vendite e Marketing - Leadership.

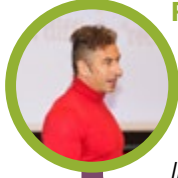
Interviene in **Fitness R-Evolution: nuove opportunità dal mondo**



Paolo Smania

Dottore in Tecniche della Prevenzione nell'Ambiente e nei Luoghi di Lavoro, è Funzionario dell'ASL TO3 di Collegno (TO), svolge attività di vigilanza igienico sanitaria presso impianti natatori, edifici scolastici ed impianti sportivi. È segretario nazionale e per la Regione Piemonte dell'Unione Nazionale Personale Ispettivo Sanitario d'Italia.

Interviene in **Legionella: questioni attuali e soluzioni per eliminare un batterio insidioso**



Roberto Tiby

Laureato in Economia e Commercio, e specializzato in marketing strategico e comunicazione, nel corso degli anni ha saputo coniugare la passione per il marketing con quella per l'attività sportiva e il fitness. Oggi è consulente e docente in diversi master, si occupa di formazione e pianificazione commerciale, scelte strategiche, CRM, fidelizzazione e customer satisfaction.

Interviene in **Io ti motiverò!**



Marco Tornatore

Ex azzurro di nuoto ('77-'85), più volte campione e primatista italiano assoluto e di categoria, è stato allenatore di nuoto per dieci anni. Direttore generale di European Aquatic Association e vicepresidente di Associazione Acquanetwork, già pubblicista, oggi svolge attività di opinionista, editorialista ed è relatore e organizzatore a congressi nazionali e internazionali.

Interviene in **Come evitare rischi insostenibili: esempi eccellenti di gestione**



Luca Travaglini

Titolare di fitness club, articolista e redattore in materia Fitness & Wellness, consulente di gestione per centri fitness. Fondatore e CEO di Fitnessway, e consulente sulla gestione di centri fitness, è responsabile della formazione Fitness & Wellness CNS LIBERTAS Lazio. Formatore accreditato CONI/SnaQ.

Interviene in **Vuoi aumentare i contatti e vendere più iscrizioni? Impara a sfruttare i Social Media**



Savino Tupputi

Laureato in Scienze Motorie ha operato per diversi anni nel campo del fitness come istruttore, personal trainer, manager e poi titolare di due wellness club. È impegnato nella formazione e consulenza di centri fitness come esperto in organizzazione, gestione e sviluppo delle politiche commerciali e di marketing.

Interviene in **Trasformare gli ospiti del club in clienti**



Alberto Verardo

Già dipendente Regione Liguria - Dipartimento Salute, Settore Prevenzione, Sanità Pubblica, Fasce deboli, ha partecipato alla stesura dell'accordo Stato/Regioni del 16 gennaio 2003 e dell'accordo interregionale sulla Disciplina Interregionale delle piscine.

Interviene in **La filtrazione oggi tra tradizione e innovazione**

CONVENZIONI ALBERGHIERE

Per aiutarvi nell'organizzazione della vostra trasferta a Bologna, abbiamo stipulato delle convenzioni con alcuni hotel della zona: qui di seguito vi indichiamo le strutture selezionate con i relativi prezzi concordati. Per poter usufruire delle tariffe agevolate **è necessario fare riferimento all'atto della prenotazione alla convenzione riservata** ai partecipanti a ForumClub e ForumPiscine Gallery 2016.

La prenotazione è realizzabile direttamente tramite i siti web www.forumclub.it e www.forumpiscine.it o contattando la struttura selezionata.

★★★★

BOLOGNA ART HOTELS

distanza dalla fiera 3 km

Art Hotel Novecento

P.zza Galileo, 4/3 - Bologna

Tel. 051/7457311 - Fax 051/7457322

Art Hotel Dei Commercianti

Via De'Pignattari 11 - Bologna

Tel. 051/7457511 - Fax 051/7457522

bolognarthotels@inbo.it

Camera singola € 99,00

Camera doppia uso singola € 120,00

Camera doppia € 138,00

SAVHOTEL Bologna Fiera

Via F. Parri, 9 - Bologna

distanza dalla fiera 300 m

Tel. 051/361361 - Fax 051/373511

reservation@savhotel.it

Camera doppia uso singola € 90,00

Camera doppia € 100,00

HOTEL AC BOLOGNA

Via Sebastiano Serlio, 28 - Bologna

distanza dalla fiera 0.8 km

Tel. 051/377246 - Fax 051/377978

acbologna@ac-hotels.com

Per conoscere le tariffe riservate a Forum
contattare direttamente l'hotel.

NOVOTEL BOLOGNA FIERA

Via Michelino, 73 - Bologna

distanza dalla fiera 1 km

Tel. 051/637771 - Fax 051/519224

reservations@novotelbolognafiera.com

Camera doppia uso singola € 85,00

Camera doppia € 95,00

BEST WESTERN CITY HOTEL

Via Ambrogio Magenta, 10 - Bologna (zona fiera)

distanza dalla fiera 1.7 km

Tel. 051/372676 - Fax 051/372032

city.bo@bestwestern.it

Camera doppia uso singola € 75,00

Camera doppia € 80,00

HOTEL RAMADA ENCORE BOLOGNA

Via Ferrarese, 164 - Bologna (zona fiera)

distanza dalla fiera 2.5 km

Tel. 051/4161311 - Fax 051/325066

reservation@ramadaencorebo.it

Camera singola € 64,00

Camera doppia € 69,00

Camera tripla € 79,00

★★★★S

ART HOTEL OROLOGIO

Via IV Novembre, 10 - Bologna

distanza dalla fiera 3 km

Tel. 051/7457411 - Fax 051/7457422

bolognarthotels@inbo.it

Camera singola € 99,00

Camera doppia uso singola € 110,00

Camera doppia € 128,00

HOTEL MICHELINO

Via Michelino, 75 - Bologna (zona fiera)

distanza dalla fiera 1 km

Tel. 051/516356 - Fax 051/6331866

info@hotelmichelino.it

Sconto 10% sulla migliore tariffa disponibile al
momento della prenotazione

★★★

HOTEL FIERA

Via Stalingrado, 82 - Bologna

distanza dalla fiera 0.8 km

Tel. 051/377735 - Fax 051/352947

info@hotel-fiera.com

Camera doppia uso singola € 55,00

Camera doppia € 66,00

EXPRESS BY HOLIDAY INN BOLOGNA FIERA

Via del Commercio Associato, 3 - Bologna

distanza dalla fiera 5 km

Tel. 051/6334588 - Fax 051/6334744

info@hiexpressbolognafiera.it

Camera doppia uso singola € 65,00

Camera doppia € 65,00

Per poter usufruire delle tariffe agevolate è
necessario inserire il codice N°722204 all'atto
della prenotazione.

Le tariffe sopra indicate sono comprensive
di prima colazione.

Non comprendono invece la tassa di
soggiorno, che verrà applicata dall'hotel
all'arrivo.

COME ENTRARE A FORUMCLUB-FORUMPISCINE GALLERY

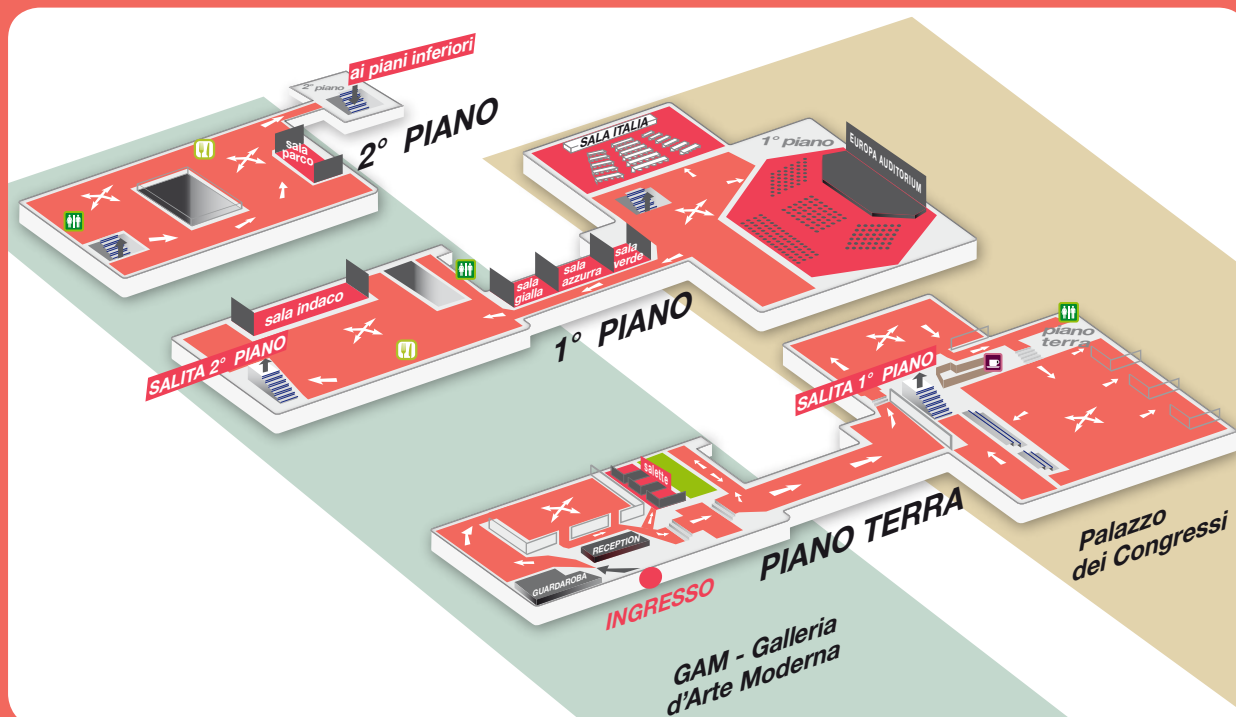
L'ingresso a ForumClub e ForumPiscine Gallery è gratuito, previa registrazione.

L'accredito può essere fatto sui siti della manifestazione o direttamente all'ingresso dell'Ex Galleria d'Arte Moderna.

Orari: giovedì e venerdì, dalle 9.00 alle 18.00 e sabato dalle 9.00 alle 17.00.

I visitatori e congressisti entreranno dall'ingresso dell'Ex Galleria d'Arte Moderna (Piazza Costituzione 3), i congressisti potranno ritirare il proprio pass di ingresso alle sessioni presso la Reception del Congresso.

Ex Galleria Arte Moderna e Palazzo dei Congressi PERCORSO ESPOSITIVO



COME ARRIVARE



AEREO

L'Aeroporto Internazionale Guglielmo Marconi è collegato alla stazione di Bologna con servizio navetta AEROBUS BLQ (il prezzo della corsa è di € 6,00). Il Bologna Fair District dista dalla stazione pochi minuti di autobus.



TRENO

La Stazione Centrale di Bologna si trova a soli 10 minuti da Bologna Fair District ed è collegata agli ingressi di Piazza Costituzione dalle linee 35, 38.



AUTOSTRADA

Da Firenze, Milano e Ancona: prendere direttamente l'uscita "BOLOGNA FIERA" sull'autostrada A14. Da Padova: tangenziale uscita 7 per Ingresso e Parcheggio Costituzione.



IN AUTOBUS

Il Quartiere Fieristico di Bologna è raggiungibile ogni giorno con le linee Tper a tariffa urbana 28-35-38-39. Il prezzo della corsa è di € 1,30; se acquistato a bordo di € 1,50.

premium partner



partner



con il patrocinio



media partner



è un progetto



in collaborazione con



Scarica l'App
ForumClub e ForumPiscine
da iTunes e PlayStore



Vendita stand e segreteria scientifica: EDITRICE IL CAMPO Srl
tel +39 051 255544 - fax +39 051 255360 - forum@ilcampo.it

Segreteria organizzativa e ufficio stampa: ABSOLUT eventi&comunicazione
tel. +39 051 272523 - fax +39 051 272508