



STRATEGIE ET
SOLUTIONS POUR LE
DEVELOPPEMENT DES
CLUBS DE SPORT

FITNESS CHALLENGES
MAGAZINE, WEB & FORMATIONS

Créer l'addiction !

Le module de fidélisation « Créer l'addiction », construit en trois temps, permet aux participants de développer un autre état d'esprit, une autre culture du client. Choisir de suivre la formation « Créer l'addiction », c'est choisir de se distinguer en revalorisant l'image de la marque par un avantage concurrentiel puissant.

OBJECTIFS

Concevoir un process pour réussir l'intégration du nouvel adhérent et faire du club de sport un lieu privilégié. Au-delà de la satisfaction, faire passer la frontière de l'émotionnel pour développer l'attachement à la marque

CONTENU

Définir un cadre de réflexion gardien de la cohérence avec la marque
Les fondamentaux de la motivation. Quel regard porter sur les comportements des clients ?
Points de contact et expérience émotionnelle, franchir le zone de non-retour.
Tous les chemins mènent au « Flow », concevoir le programme de fidélité
De la stratégie à l'exécution, processus et script
Construire un outil pour un suivi pro actif

PRE REQUIS

Aucun

PUBLICS

Toute personne impliquée dans la conception du programme de fidélité

MOYENS PEDAGOGIQUES ET ENCADREMENT MIS EN ŒUVRE

Exposés théoriques / Etudes de cas / Ateliers de réflexion

COÛT

Forfait par personne : 690 € pour 2 jours
(Les frais d'hébergement et transport sont à la charge du stagiaire)

La formation sera assurée par Mme Véronique BARRERE, 20 ans d'expérience en management et en formation pour adultes.