



22



28



44

SOMMARIO 188

IL NUOVO CLUB
LUGLIO AGOSTO
2022

In copertina: seduta di personal training nel club Power Gym di Castelfranco di Sotto (PI)

11 EDITORIALE /

12 NEWS /

18 FORUM /

23° FORUMCLUB: IL GUSTO DI CRESCERE

a cura della redazione

4 e 5 novembre, FICO Eataly World di Bologna: due giornate perfette per formarsi e confrontarsi, fare squadra e gustarsi un'esperienza memorabile.

22 PRIMO PIANO ITALIA /

LA FORZA DELLA PASSIONE E DEL LAVORO

a cura di Davide Venturi

Luca Fagiolini racconta Power Gym, il suo club, con il quale punta sulla qualità del servizio e sulla massima soddisfazione dei clienti.

28 FOCUS /

S.O.S. RISORSE UMANE

a cura della redazione

Molti addetti, per varie ragioni, hanno lasciato i club in cui lavoravano. Che fare? Lo abbiamo chiesto a chi conosce bene questo fenomeno.

32 MERCATO /

IL REGNO UNITO DEL FITNESS

di David Minton

The State of the Fitness Industry Report fotografa il settore nel Regno Unito, fornendo dati interessanti in chiave benchmarking.

38 NEUROMARKETING /

TU CHIAMALE, SE VUOI, EMOZIONI

di Micaela Stecca

Comportamenti differenti suscitano emozioni differenti e le neuroscienze ci forniscono nozioni importanti, applicabili anche nel nostro settore.

44 COACHING /

LA PALESTRA "FUORI" E LA PALESTRA "DENTRO"

di Paolo Manocchi

Dobbiamo allenarci costantemente anche dal punto di vista mentale per ottenere i risultati desiderati, come individui e come squadre.

48 TECNOLOGIA /

BLOCKCHAIN, LA CATENA CHE LIBERA IL FUTURO

di Vincenzo Lardinelli

È l'elemento costitutivo degli strumenti che popoleranno il nostro futuro digitale, come criptovalute, finanza decentralizzata, NFT, smart contract e Metaverso. Dunque da conoscere.



48



52



56

52_SELLING / IL TRAINER È UN VENDITORE?

di Renzo Turbian

I tecnici possono influenzare le decisioni d'acquisto degli iscritti e dare un contributo importante alla causa aziendale. Vediamo come.

56_SELLING / FLOW: EVENT MARKETING

di Vincenzo Turiello

La quarta e ultima tappa del nostro viaggio nel nuovo modo di operare sul mercato interessa un'importante attività per intercettare e conquistare potenziali clienti: gli eventi in presenza.

60_GESTIONE / INCERTEZZE, NOVITÀ E CRISI D'IMPRESA

di Luca Mattonai

Il Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza fornisce agli operatori un utile strumento per gestire la pianificazione aziendale e anticipare situazioni di squilibrio economico.

64_INTERVISTA / TUTTO QUELLO CHE AVRESTE VOLUTO SAPERE SULLO SPINNING

a cura della redazione

A quasi trent'anni dalla nascita della disciplina ideata da Johnny G, incontriamo Barbara D'Onza, socia di Mad Dogg Athletics® Italy e amministratore di Fispin SSD.

66_NORMATIVE / RIFORMA DELLO SPORT: LAVORI IN CORSO

di Guido Martinelli

Lo schema di decreto correttivo sulle associazioni e società sportive e sul lavoro sportivo dilettantistico merita un approfondito commento.

70_AZIENDE E PRODOTTI /

74_APPUNTAMENTI /

76_PERCORSI /