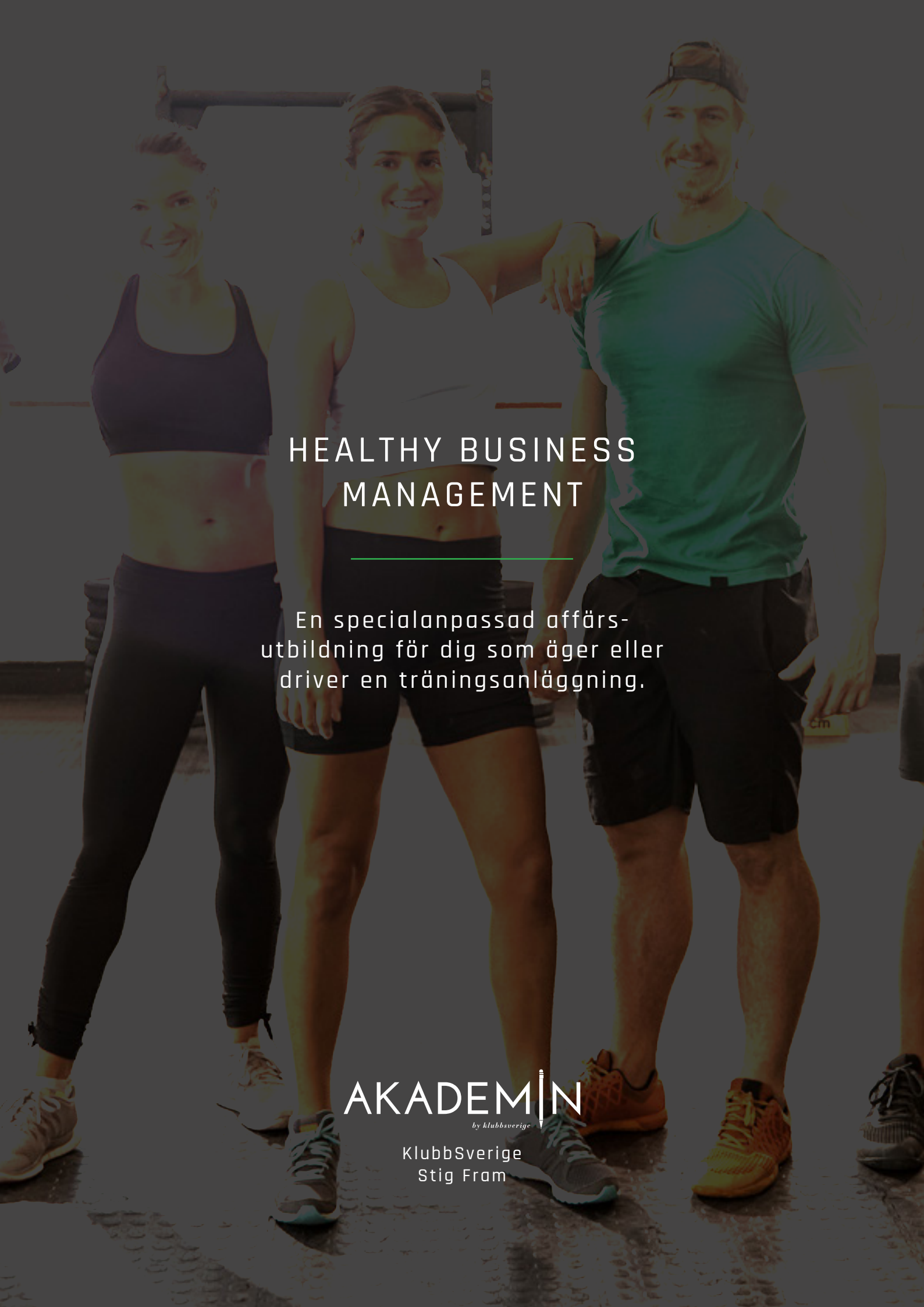


A photograph of three fit individuals (two women and one man) standing in a gym, smiling. They are wearing athletic wear. The image is overlaid with a semi-transparent dark grey filter. The text is white and centered.

HEALTHY BUSINESS MANAGEMENT

En specialanpassad affärs-
utbildning för dig som äger eller
driver en träningsanläggning.

AKADEMİN
by klubb sverige

KlubbSverige
Stig Fram

TIDERNA HAR FÖRÄNDRATS

Träning och friskvård har gått från att vara mindre verksamheter som drivits av entusiaster till en allt mer professionell industri som bara i Sverige omsätter nära 6 miljarder kronor. Det har aldrig varit trendigare att träna och behovet i en stillastittande generation har aldrig varit större.

Det faktum att vi idag verkar i en bransch med enorm potential lockar även till sig nya aktörer och nytt kapital och idag är träningsindustrin en extremt konkurrensutsatt bransch. Konkurrensen har bland annat lett till prispress och denna prispress har lett till minskad lönsamhet för många verksamheter.

FRÅN DÖDSSPIRAL TILL LÖNSAMHET

Den genomsnittliga vinstmarginalen för ca 100 av KlubbSveriges medlemsföretag var under 2016/2017 endast 0,7%. En långsiktig låg lönsamhet skapar en dödsspiral där nödvändiga investeringar bortprioriteras, servicegraden minskar och det upplevda kundvärdet kontinuerligt sänks till dess verksamheten slutligen tvingas upphöra.

Men många av dessa dödsspiraler kan undvikas med relativt enkla medel. Genom att arbeta strukturerat med ditt företag och förstå vilka nyckeltal som är relevanta för verksamhetens positiva utveckling så kan faror undanröjas och möjligheter tillvaratas! Företagsledning och personal jobbar som ett team mot konkreta mätbara och relevanta mål vilket gör att det blir enklare att fokusera resurser dit de verkligen behövs.

Vi kallar detta **Healthy Business Management**.

"EN LÅNGSIKTIG LÅG
LÖNSAMHET SKAPAR EN
DÖDSSPIRAL DÄR
NÖDVÄNDIGA INVESTERINGAR
BORTPRIORITERAS, SERVICEGRADEN
MINSKAR OCH DET UPPLEVDA
KUNDVÄRDET KONTINUERLIGT
SÄNKES TILL DESS
VERKSAMHETEN SLUTLIGEN
TVINGAS UPPHÖRA."

"STRUKTUR OCH FÖRSTÅELSE
FÖR NYCKELTAL SKAPAR POSITIV
UTVECKLING..."

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

01 **INTRODUKTION & ANMÄLAN**

02 **NULÄGESANALYS**

03 **AFFÄRSMANNASKAP**

04 **LEDARSKAP**

05 **SÄLJ & SERVICE**

06 **REKOMMENDERAD XTRAKURS:
7 STEG TILL SUPERSERVICE**

07 **PT MANAGEMENT**

08 **MARKNADSFÖRING**

09 **DIPLOMERING & SUMMERING**



VAD ÄR HEALTHY BUSINESS MANAGEMENT?

FÖR DIG SOM VILL TA NÄSTA STEG

Healthy Business Management är en affärsutbildningsprogram speciellt framtagen för dig som är ägare, chef eller beslutsfattare i träningsindustrin. Utbildningen innefattar allt från genomgång av er nuvarande affärsmodell, konkurrensanalys, ekonomiska och verksamhetsbaserad nyckeltal, ledarskap, sälj och service, marknadsföring samt fördjupning i hur ni kan få er personliga träning till ett ännu mer lönsamt verksamhetsområde. Programmet är framtaget av KlubbSverige. Kurserna levereras av StigFram och experter inom branschen.

Du kommer under utbildningens gång träffa andra ägare och chefer som vill utveckla sin verksamhet och det kommer ges stor möjlighet att utbyta erfarenheter, diskutera i grupp och knyta många nya kontakter. Du kan välja att gå hela programmet eller välja ut ensatiska kurser. Går du samtliga kurser i programmet blir du vid programmets slut "Diplomerad Healthy Business Manager".

AFFÄRSMODELL ▪

ANALYSER ▪

NYCKELTAL ▪

LEDARSKAP ▪

PERSONAL ▪

SÄLJ ▪

SERVICE ▪

MARKNADSFÖRING ▪

PT MANAGEMENT ▪

COACHNING ▪

UNIKT COACHNING & BUDDY SYSTEM

För att säkerställa att du som deltagare får ut maximalt av denna utbildning så kommer du som väljer att gå hela programmet ingå i ett unikt coaching system. Detta innebär att du mellan kurstillfällena kommer få coaching, uppföljning och feedback.

Det är coaching både individuellt och i grupp från oss som ansvarar för kursinnehållet. Du kommer även få en "buddy" som är en kurskamrat där ni kommer ges möjligheten att coacha och utmana varandra.

**"TRÄFFA ANDRA ÄGARE OCH
CHEFER SOM VILL UTVECKLA SIN
VERKSAMHET"**



STIGFRAM

KUNSKAP OCH ENGAGEMANG SOM LÖNAR SIG

STIGFRAM

StigFram är ett utvecklingsföretag som utvecklar människor, företag och organisationer till ett mer passionerat intresse för själva kundmötet. De ser på kunskap som en strategisk tillgång för individen, gruppen och organisationen.

"DET ÄR PERSONALEN SOM ÄR VERKSAMHETEN,
KULTUREN OCH UPPLEVELSEN"

I vårt val av utbildningspartner var denna grundinställning avgörande, då detta i allra högsta grad överensstämmer med den verklighet som vi i träningsbranschen verkar i. Personalen är träningsanläggningens starkaste tillgång. Det är personalen som är verksamheten, kulturen och upplevelsen. Utan dem är er verksamhet en lokal med utrustning.

Tillsammans med StigFram har vi skräddarsytt ett program där målet har varit att ta fram en utbildning i världsklass som ska få din verksamhet att ta nästa steg genom minskad personalomsättningen, högre NKI och medarbetarindex, bättre struktur och givetvis en ökad lönsamhet.

Stig Frams konsulter har båda fötterna på jorden. De jobbar inte bara med utvecklingsfrågor i teorin - de har även lång praktisk erfarenhet från roller som VD, försäljningschef, ekonomichef, HR chef etc. De vet vad som gäller i teorin och vad som fungerar i praktiken. Men framförallt har de en enastående förmåga att förstå affärer, utarbeta strategi och kompetensutveckla.

www.stigfram.se

- ENGAGEMANG •
- ATTITYD •
- ENTUSIASM •
- ERFARENHET •
- TEORI & PRAKTIK •
- FÖRSTÅ AFFÄREN •
- STRATEGI •
- UTVECKLING •

REFERENSER: STIG FRAM

clas ohlson

Sibylla

colorama

INTERSPORT

GRAND HÔTEL
STOCKHOLM SWEDEN

MAXI
ICA STORMARKNAD

Autoexperten

VÅRT UTBILDNINGSTEAM

Låt oss presentera vårt utbildningsteam!



KATARINA HUSS

Ledarskap

Jag är skolad av Janne Carlzon att älska det jag gör - och framför allt kunden. Genom att utveckla chefer som kan stärka dina medarbetares självförtroende skapas en kultur som sätter kunden i fokus och ökar er lönsamhet.



PETER ROSELL

Affärsmannaskap

Vår expert inom affärsförståelse och affärsmannaskap (marknad, strategi, affärsutveckling, ekonomiförståelse och lönsamhet samt affärsjuridik).

Håller även utbildningar på universitets- och högskolenivå.



JAN JACOBSSON

Försäljning & ledarskap

Har i hela sitt yrkesliv arbetat med service, försäljning och ledarskap i olika roller inom en rad olika servicebranscher så som restaurang, butik, friskvård, transport samt turism.

Har varit regionschef på SATS.



ANNIKA KUPILA

Sälj & Service

Har genom yrkeslivet jobbat bland annat som säljare, säljchef och platschef. Annika fokusera idag mycket på kompetenshöjande insatser och aktiv coaching inom försäljning och kundservice, alltid med kunden i fokus.

01 PRISER & ANMÄLAN

KURSAVGIFTER

Varje kurs har en individuell kostnad per dag och per person. Du kan även välja att gå hela programmet och får då ett rabatterat pris. Välj att betala hela summan på en gång, eller få den uppdelat på 12 månader.

ANMÄLAN

Maila företagsnamn samt namn till kontaktperson inklusive kontaktuppgifter till: peter@klubbsverige.se

KALLELSE

Cirka en månad innan kursstart får du en påminnelse om tid och plats för utbildningen. En vecka innan kommer ytterligare en påminnelse - allt för att undvika att du missar någon information.

AVBOKNING

Sista avbokningsdag är en månad innan kursstart. Detta gäller både om du väljer att gå fristående kurser, eller om du går hela programmet. För kursstart för hela programmet avses första kursen.



Peter van den Brink
KlubbSverige

PRISER HELA PROGRAMMET

Vi vet att bäst effekt av programmet fås om fler av företagets nyckelpersoner kan delta. För att göra detta möjligt så har vi kraftigt rabatterat priset vid anmälan av flera personer.

Första deltagaren: 4900 SEK/MÅN

Följande deltagare: 1490 SEK/MÅN

Vid månadsbetalning gäller 12 månaders avtalstid.

PRISER FRISTÅENDE KURSER

Priser för respektive kurs hittar du kursens programblad.

Första deltagaren: fullt pris

Följande deltagare: 50% rabatt

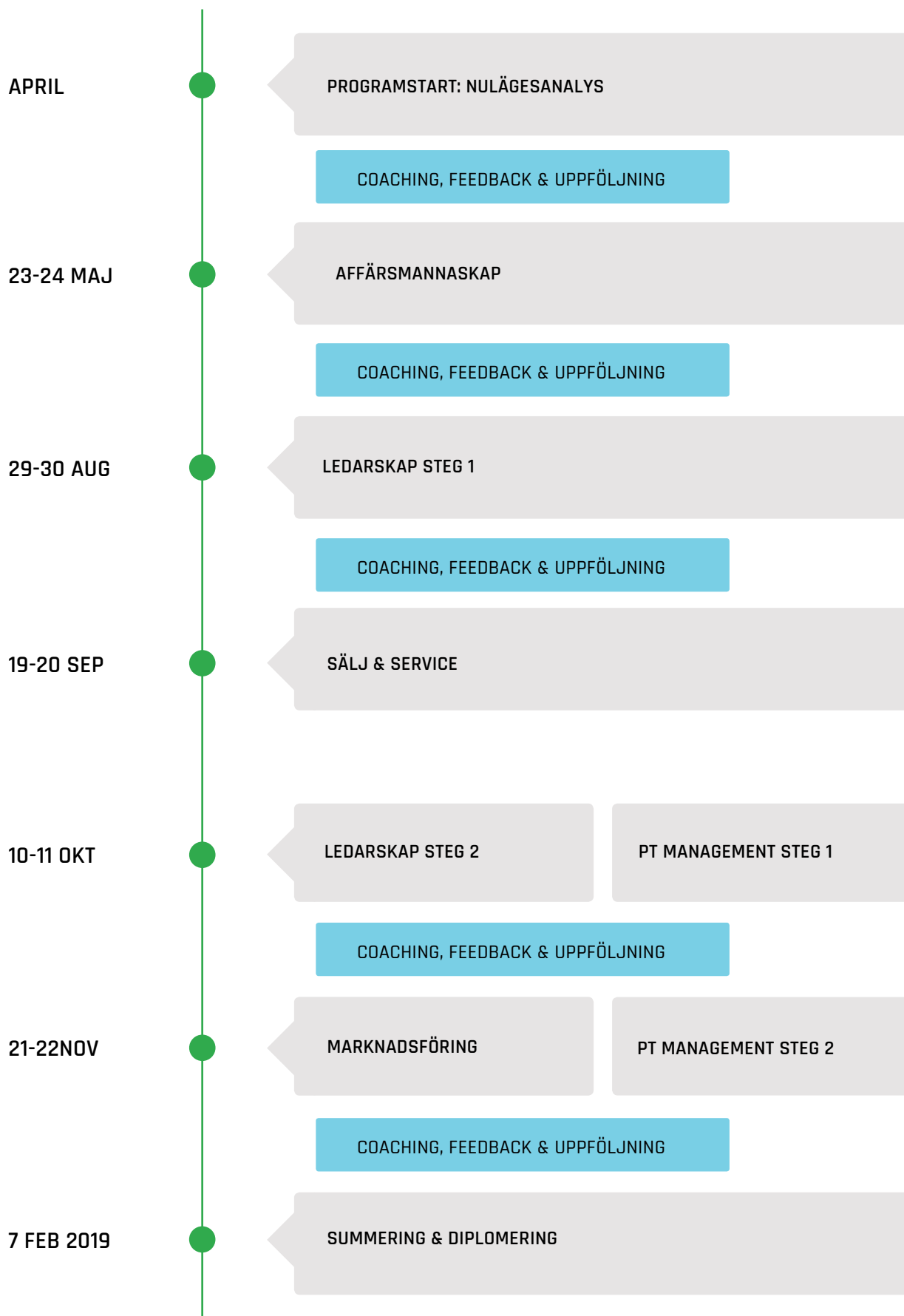
Observera att i det fall du väljer att ta enstaka kurser ingår inte "coaching & feedback". Det är endast för de som går programmet.

Samtliga priser är exkl moms.

KONTAKT

Vid frågor kring utbildningar, datum, upplägg eller liknande vänligen kontakta Peter van den Brink på KlubbSverige. Kontaktuppgifter finns på sista sidan i detta häfte eller på vår hemsida: www.klubbsverige.se.

01 ÖVERSIKT & DATUM



02 NULÄGESANALYS

🎯 MÅLGRUPP: ÄGARE

FÖR ATT VETA VART DU SKA BEHÖVER DU VETA VAR DU ÄR!

Målet med programmet är att ditt företag ska göra en positiv utveckling och få en ökad lönsamhet och stabilitet. En genomgående röd tråd kommer vara att skapa detta genom en vinnande kultur som genomsyrar hela er organisation från ledning till de som arbetar "på golvet" med dina medlemmar.

Men innan du påbörjar Healthy Business Management programmet behöver vi skapa oss en bild av ditt företags nuläge.

NULÄGESANALYSEN

Tillsammans med dig och din ledningsgrupp tittar vi på de viktigaste nyckeltalen för din verksamhet. Vad som driver din verksamhet framåt och vad som är viktigt att fokusera på framöver. Vi sätter mål för de nyckeltal som kommer vara relevanta för din "resa" i programmet, både på lång och kort sikt.

Vi kommer även titta på aktuellt bokslut, budget samt eventuella trender. I samband med detta går vi även igenom NKI (om du gjort en sådan nyligen, om inte så hinner vi även göra den innan kursstart) för att analysera hur nöjda och lojala dina medlemmar är. Vår erfarenhet visar att NKI är ett av de främsta verktygen att analysera vad dina kunder efterfrågar och samtidigt kunna möta deras förväntningar med dina framtidsplaner. Alla känner vi till historier om stora företag som inte lyssnat på sina kunder och som sedan fått ta konsekvenserna av det - och det är något vi vill undvika!

Du får även svara på ett antal frågor innan uppstart så att vi får en tydlig bild av dina förväntningar och din syn på din verksamhet. Det ger oss en mycket större chans att på alla nivåer möta dina behov och skapa rätt förutsättningar för ett lyckat projekt.

Tillsammans med vår konsult inom affärsmannaskap coachar vi dig sedan genom analysen så att du får en så tydlig bild som möjligt av ditt nuläge samt hur dina målsättningar matchar förutsättningarna.



COACHING & FEEDBACK

NULÄGESANALYSEN kommer vara ett aktivt arbete där vi tillsammans ska försöka skapa en så god bild av er verksamhets nuläge som möjligt. Du kommer under denna period ha löpande kontakt med både oss på KlubbSverige samt en affärsmannaskapskonsult. Insamling av data sker via samtal, epost, eventuellt besök och/eller video chat.

DATUM: april/maj
ORT: Distan

Diskussioner och insamling
av data sker via telefon/video
chat och e-post.

KURSLEDARE:
Peter van den Brink
& Peter Rosell

PRIS FRISTÅENDE:
7 900 SEK

03 AFFÄRSMANNASKAP

🎯 MÅLGRUPP: ÄGARE, EKONOMIANSVARIG & CHEFER

Det finns många parametrar och aktörer i vår vardag som också påverkar vårt sätt att styra bolaget. Under två intensiva dagar belyser vi de viktigaste områden som i hög grad påverkar ditt företags välgång med fokus på att driva lönsammare affärer grundat på bättre förståelse om vilka parametrar som påverkar din verksamhet.

I denna kurs får du en övergripande förståelse för hur ekonomin och juridiken fungerar kring ditt företag. Vi belyser ekonomiska begrepp och sambandet mellan resultat- och balansräkning. Utbildningen ger insikt och förståelse för bolagets ekonomiska villkor genom att du själv får omsätta många av de olika delmomenten i praktiken.

Kursen ger dig också den juridiska vokabulär som används i såväl avtal som lagtexter, och kommer att visa att juridik inte är något skrämmande område att ge sig in på. För att kunna driva lönsamma affärer måste du ha förståelse för företagets och den egna situationen i relation till externa intressenter som kunder, leverantörer, finansörer och skattemyndighet.

KUR SINNEHÅLL

DAG 1:

- Företaget från A till Ö. Ekonomins, ledarskapets, marknadsföringens och juridikens roll för ditt företagande.
- Resultat- och balansräkningen inklusive de viktigaste nyckeltalen
- Grunderna rörande lönsamhet

DAG 2:

- Budget inklusive avskrivningar, lönekostnad m m
- Verksamhetsmål (t ex omsättning, vinstmarginal och kundnöjdhet)
- Lär dig använda tillgängliga verktyg för att uppnå era uppsatta mål
- Lär dig skapa effektiva handlingsplaner
- Relevanta nyckeltal för din verksamhet
- Mätning och uppföljning av nyckeltal



COACHING & FEEDBACK

I **AFFÄRSMANNASKAP** ingår fyra (4) stycken digitala uppföljningar, vilket innebär att du vid fyra tillfällen kopplar upp dig tillsammans med kursledaren. Kan vara individuellt eller i mindre grupper. Varje tillfälle ger möjlighet att djupdyka inom ett specifikt område samt möjlighet att ställa frågor till kursledaren och ha diskussioner med gruppen.

DATUM: 23-24 maj
ORT: Stockholm

TIDER: 10.00 - 17.00
(Gäller bägge dagarna)

KURSLEDARE:
Peter Rosell

PRIS FRISTÅENDE:
7 900 SEK

🎯 MÅLGRUPP: ÄGARE & CHEFER

En av dina viktigaste uppgifter som ledare är att driva en operativ verksamhet affärsmässigt och effektivt. Som ledare ska du också organisera, leda människor, sätta upp mål och se till att gruppen arbetar effektivt. I vissa fall måste du också hantera konflikter. Genom ett gott ledarskap kan du motivera, engagera och inspirera människor att prestera bättre och på så sätt nå de önskade resultaten. Att vara ledare är svår konst där omgivningen ställer höga krav på dig och din förmåga. Denna kurs hjälper dig att få ut maximalt av ditt ledarskap.

Under kursens totalt fyra (4) dagar fokuserar vi på att ge dig konkreta metoder och ledarskapsverktyg så att du kan utveckla ett operativt och affärsmässigt ledarskap. Du får kunskap om hur du ska agera och hur du ska arbeta långsiktig för att förstärka samarbetet och trivseln i gruppen. Vidare får du förståelse för vilka egenskaper som är avgörande i ditt ledarskap för att du ska få ut maximalt av dina medarbetare. Kursen ger dig tips och råd för hur du ska anpassa ditt ledarskap så att du ska kunna känna dig trygg och säker i att leda andra.

KUR SINNEHÅLL

STEG 1 (dag 1 & 2):

- Bygg bra vanor för att utveckla ett bra ledarskap
- Bli mer effektiv i ditt ledarskap
- Personprofil DISC med återkoppling i grupp
- Bygg dina styrkor och utveckla dina svagheter för att bli en bättre ledare
- Leda andra för att utveckla individen och verksamheten
- Skapa självgående självmotiverande medarbetare
- Utveckla dina medarbetare och din förmåga att skapa motivation och stärka dina medarbetares styrkor
- Coaching i den dagliga verksamheten och för att utveckla i samtal
- Feedback

STEG 2 (dag 3 & 4):

- Skapa teamkänsla och nå ökad effektivitet
- Situationsanpassat ledarskap
- Förebygg konflikter
- Lär dig skapa bara vinnare i din grupp
- Bygga relationer
- Time management: planera, delegera och skapa tid att göra det viktigaste
- Coacha din personal att coacha andra
Vi fördjupar oss i hur du kan coacha dina medarbetare till framgång.
- Praktiska övningar och workshop.



COACHING & FEEDBACK

Efter **LEDARSKAP** ingår två (2) stycken digitala uppföljningar och två (2) digitala workshops. Det innebär att vi antingen kopplar upp oss med videochat eller med telefon tillsammans. Beroende på gruppens storlek och sammansättning sker detta individuellt eller i grupp med andra deltagare. Varje tillfälle ger möjlighet att djupdyka inom ett specifikt område samt feedback på hur ni kan applicera det i er verksamhet.

DATUM: 29-30 aug
samt 10-11 okt
ORT: Stockholm

TIDER: 10.00 - 17.00
(Gäller samtliga dagar)

KURSLEDARE:
Katarina Huss &
Janne Jacobsson

PRIS FRISTÅENDE:
15 800 SEK

🎯 MÅLGRUPP: ÄGARE, CHEFER & MEDARBETARE

Du är ansiktet utåt och möter dagligen er medlem. Din roll i mötet är av största vikt för medlemmens upplevelse hos just ert gym. Det är du som levererar det, för kunden, så viktiga första intrycket. Valet av vår egen attityd kan alltså antingen "förskingra eller förädla" varumärket och företagets möjligheter på marknaden.

Denna utbildning stärker dina kunskaper om de mjuka värdenas betydelse i mötet med kunden. Vi talar mycket om den personliga inställningen, att man representerar ett varumärke, motivation, internt samarbete (över gränserna), delaktighet och ansvar.

Genom grundläggande kundpsykologi lär vi oss att behandla varje kund/medlem utifrån deras kommunikationsstil. Du kommer få träna på att skapa behov för er medlem. Detta gör vi genom att lyssna på medlemmen för att sedan sälja en idé, möjlighet eller lösning. Lyckas vi med det har vi inte bara gjort medlemmen verkligt nöjd, vi har även fått en "vän för livet" – en stamkund. Den riktiga nyckeln till framgång är den så viktiga *omsorgsförsäljningen*. Att utan att "pracka på" er medlem extra produkter/tjänster gäller det att med hjälp av olika tilläggsprodukter (*add ons*) göra medlemmen ännu mer nöjd.

KUR SINNEHÅLL

DAG 1:

- Kundpsykologi
- Bli mästertlig på service
- Den personliga inställningen
- Service som konkurrensmedel
- Kommunikation
- Säljtrappan del 1:
 - Första intrycket
 - Var proaktiv
 - Förstå medlemmen
 - Öppna frågor

DAG 2:

- Säljtrappan del 2
- Inspirera kunden
- Fokusera på återbesök
- Omsorgsförsäljning
- För chefer: Säljstyrning
- För medarbetare: praktiskt säljutbildning (1/2-dag)

DATUM: 19-20 sept
ORT: Stockholm

TIDER: 10.00 - 17.00
(Gäller samtliga dagar)

KURSLEDARE:
Annika Kupila

PRIS FRISTÅENDE:
7 900 SEK

🎯 MÅLGRUPP: ÄGARE, CHEFER & MEDARBETARE

DIGITAL KURS GENOMFÖRS PÅ HEMMAPLAN KURSLEDARE: ANNIKA KUPILA

Observera att denna kurs inte ingår i Healthy Business Management programmet, men den rekommenderas som ett väldigt bra komplement till "Sälj & Service".



INNEHÅLL

Efter kursen "Sälj & Service" har ni möjlighet att fortsätta ert arbete på hemmaplan. Med vårt unika verktyg guidar vi er till att bli en träningsanläggning med Superservice! Det är en utbildning där du som ledare eller personalansvarig lär dig skapa en säljande och framgångsrik kultur på din anläggning. Få samtliga i personalgruppen att förstå värdet av god service och skapa en ännu mer positiv upplevelse för dina medlemmar.

Till din hjälp som ledare får du sju filmer innehållande de olika stegen i säljtrappan. Du får tydliga instruktioner för hur du ska kunna coacha och leda er personal genom de olika stegen, vilket inkluderar talmanus och konkreta övningar för att ni på ett effektivt sätt ska kunna förankra arbetssättet i er organisation.



COACHING & FEEDBACK

Mellan varje steg får du som ledare dessutom individuell coaching där vi följer upp er senaste aktivitet, hur den gått, vilka resultat som ni observerat samt verktyg och tips inför kommande steg så att vi tillsammans säkerställer att ni får ut maximalt resultat.

DATUM & ORT:

Denna kurs sker på distans.

OMFATTNING:

7 steg á 2 veckor.
Totalt: 14 veckor

COACH:

Annika Kupila

PRIS:

9 900 SEK eller
825 SEK/mån

07 PT MANAGEMENT

🎯 MÅLGRUPP: ÄGARE, TRÄNING- & PT-ANSVARIG

En unik utbildning som hjälper dig till framgång i din roll som samordnare av personlig träning i din verksamhet. Utbildningen ger dig ett tydligt syfte med rollen som Träningsansvarig, en nyckelroll i alla verksamheter, för att du ska känna dig och vara framgångsrik i den yrkesrollen.

Du får lära dig hur du skapar och bibehåller en kvalitativ samordning av träning. Du får kunskaper om hur du förenar den viktiga ledarrollen med strategiskt verksamhetsarbete och får redskap för att kunna leda dina medarbetare/instruktörer/tränare med olika ledarskapstekniker. Kursen ger dig även förståelse för vad du ska arbeta med och hur du kan arbeta som träningsansvarig för att hålla en hög nivå på verksamheten du arbetar i.



DATUM: okt & nov
ORT: Stockholm

TIDER: 10.00 - 17.00
(Gäller samtliga dagar)

PRIS:
9 900 SEK

MÅLGRUPP: ÄGARE & MARKNADSANSVARIG

Det gäller att ständigt hänga med, att vara på tå, att vara först, att nå ut bäst, snyggast och smartast till sin målgrupp. Detta är vardagsprat i en marknadsförarens värld. Men i dagens digitala samhälle är aldrig en marknadsförare ensamt ansvarig för dessa frågor. Alla i ett företag är marknadsförare och på ett eller annat sätt ansvariga för den kommunikation som kommer ur ett bolags olika kanaler.

I denna kurs kanaliserar vi begreppet marknadsföring och framför allt digital marknadsföring. För dig som sitter inne på ett huvudansvar i hur ditt bolag vill ses från kundens ögon värvas här praktik och teori i högt tempo, där ett av huvudmålen blir att registrera och skapa kanaler. Vi skissar bland annat på strategier, definierar mål och bygger en genomförandeplan. Allt är hands on och skapat ur lönsamhetsperspektiv.

KUR SINNEHÅLL

- Marknadsföring och kampanjer i praktiken
- Flerkanalsstrategi: förtjänade, köpta och egna medier. Vilka kan vi arbeta med?
- Att kombinera digitalt med IRL och vice versa
- Populära kanaler idag. Vad passar er träningsanläggning?
- Bilden och smaken: Hur våra sinnen kan väckas till liv i digitala medier. Vad är en bra bild?
- Gamification eller konsten att aktivera vår lust på distans.
- Kontinuitet ger resultat. Skapa en plan, organisation och casha hem effekten.
- Segmentering avgör när, vad och hur du ska kommunicera.
- När kunden driver affären: Förmåga att diversifiera och bygga position och varumärke
- Produktutveckla med direkt lönsamhet
- Sociala medier
- Visual merchandising



COACHNING & UPPFÖLJNING

Uppföljning på förgående kurstillfällen där vi diskuterar vad som skett i praktiken sedan sist. Vi blickar framåt och utvecklar tillsammans nya mål med hjälp av de strategier vi gått igenom. Uppföljning även på marknadsaktiviteter som gjorts. Detta block inkluderar även digital workshop där du ges möjlighet att bolla tankar med andra kursdeltagare.

DATUM: 21-22 nov
ORT: Stockholm

TIDER: 10.00 - 17.00
(Gäller samtliga dagar)

KURSLEDARE:
Ralf W Löbel

PRIS FRISTÅENDE:
7 900 SEK

09 DIPLOMERING & SUMMERING

🎯 MÅLGRUPP: ALLA PROGRAMDELTAGARE

Som en trevlig avslutning och som en summering för alla som gått programmet så bjuder KlubbSverige på en gemensam middag. Och för alla som fullföljt programmet tilldelas även ett diplom, där du blir "Diplomerad Healthy Business Manager" - ett bevis på att du nu tagit steget att ta din verksamhet till nästa nivå!

Men innan festligheterna så kommer det ges möjlighet att tillsammans med övriga programdeltagare summera tiden tillsammans samt analysera vissa nyckeltal och erfarenheter. Vilken eventuell effekt har ni kunnat se av programmet redan på kort sikt? Vilken effekt tror ni er kunna se om ni blickar framåt? Vad tar ni med er och vilka erfarenheter kan ni dela med andra?



DATUM: 7 feb 2019
ORT: Stockholm

PRIS:
0 SEK

A background image of three fit individuals (two women and one man) standing in a gym, smiling. The image is semi-transparent, allowing the text to be overlaid. The man is on the right, wearing a green t-shirt and black shorts. The two women are on the left, wearing black sports bras and leggings. They are all wearing sneakers. The gym setting includes a barbell and weights in the background.

HEALTHY BUSINESS MANAGEMENT

För frågor kontakta oss gärna!

Peter van den Brink
Mobil: 0720-162700
Epost: peter@klubbsverige.se

AKADEMİN
by klubbsverige

KlubbSverige
Stig Fram