



המכללה לחינוך גופני ולספורט
ע"ש זיגמן במכון וינגייט
בתי הספר ללימודי תעודה ולהשתלמויות
ע"ש ד"ר דוד אלדר



קורס מנהלים בכושר



מנהל עסקים
למועדוני ספורט וכושר

חוברת מידע 2011 - 2012

לימודי-תעודה/מנהלים-בכושר www.wincol.ac.il

הכושר הבינלאומי



איגוד מועדוני

המכללה לחינוך גופני ולספורט ע"ש זימן בשיתוף גלובל שירותי כושר בע"מ,
מציעים קורס ייחודי להכשרת מנהלים בתחום ניהול ושיווק מועדוני כושר.

"גלובל" הנה חברה ישראלית אשר הוקמה במטרה להיות ארגון בלתי מסויג
לתמיכה בתעשיית הכושר בישראל, לשיפורה ולקידומה.

"גלובל" הנה הנציגה הרשמית של ההתאחדות הבינלאומית למועדוני הבריאות
והכושר הגדולה בעולם:

IHRSA-International Health Racquet & Sport Club Association.



נציגה רשמית של IHRSA

קורס "מנהלים כושר"

גכ"מ

נושא הקורס:

ניהול עסקי למנהלים בתעשיית הכושר

היקף הקורס:

120 שעות אקדמיות + מפגש סיום (סמסטר וחצי - 20 מפגשים).

מטרות הקורס:

הקניית יסודות וכלים במינהל עסקים למנהלים בתעשיית הכושר (מועדוני כושר, קאנטרי קלאב, סטודיו, ועסקים להזדרכת כושר גופני, ספורט ונופש).

קהל היעד:

מנהלים וסגני מנהלים בפועל במועדוני ספורט וכושר, עובדים בכירים המהווים עתודה ניהולית, מנהלים בענפים אחרים המיועדים לתפקידי ניהול בענף מועדוני הספורט וכושר.

דרישות קבלה:

- ניסיון של שנה ויותר - בניהול מועדון / הפעלת צוות עובדים / בניהול עסק אחר
- השכלה - תעודת בגרות (תואר אקדמי - יתרון)

תעודת הסמכה:

תעודה בניהול מועדוני כושר ומרכזי ספורט מטעם בית הספר להשתלמויות וחברת "גלובל" הנציגה הרישמית של איגוד מועדוני הכושר הבינלאומי IHRSA. מורים לחינוך הגופני רשאים להגיש בקשה להכרה בגמול במסלול האישי.

דמי השתתפות בקורס:

דמי הרשמה: 195 ש"ח.

דמי ההשתתפות בקורס: 6,400 ש"ח.

דמי ההשתתפות ישולמו באמצעות כרטיס אשראי או באמצעות קרנות ההשתלמות (למורים בשבתון), ובכפוף לכללים המופיעים בפרק הדן בסדרי התשלום בידיעון בתי הספר ללימודי תעודה ולהשתלמויות.

ביטולים והחזרים:

בתי הספר ללימודי תעודה ולהשתלמויות שומרים לעצמם את הזכות לערוך שינויים בתכנית הלימודים או לא לפתוח קורס מכל סיבה שהיא. במקרה כזה יוחזרו לנרשמים דמי ההרשמה ודמי ההשתתפות (אם שולמו).

ביטולים יתקבלו בכתב למכללה ע"פ הנהלים המקובלים במכללה והמפורטים בידיעון בתי הספר ללימודי תעודה ולהשתלמויות.

מועדי פתיחת קורסים:

נובמבר 2011

מועדים נוספים יפורסמו מעת לעת באתר מנהלים בכושר:

לימודי-תעודה/מנהלים-בכושר//www.wincol.ac.il

הקורס יתקיים פעם בשבוע בין השעות 09:00 - 15:00, במכללה לחינוך גופני ולספורט ע"ש זינמן במכון וינגייט.

אכניא האיוואזיוס

נאליס אקרייוס

- תעשיית הכושר העולמית - סקירה כללית ומגמות עתידיות
- כלי הניהול המודרניים של מנהל המועדון
- תרבות ארגונית ולמידה ארגונית במועדון הכושר
- יסודות השירות בענף מועדוני הכושר
- ניהול ומנהיגות
- מוטיבציה ככלי לניהול צוות העובדים
- התהליך המינהלי וגישות הניהול המודרניות
- גיוס, העסקה והערכת עובדים
- הנהגת צוות במועדון הכושר
- יסודות במשפט למנהלים בתעשיית הכושר
- קריאת דוחות כספיים, קבלת החלטות מימוניות ותכנון תקציב המועדון
- בקרה על ביצועי המועדון וניתוח דוחות הרשמה
- ניהול קשרי לקוחות וטכנולוגיית מידע בתעשיית הכושר העולמית
- אסטרטגיית שיווקית ותכנון אסטרטגי לקידום המועדון
- תקשורת שיווקית, ניהול קמפיין ושיווק באינטרנט
- תהליך המכירות במועדון וניהול מו"מ
- תכנית עסקית להקמת מועדון כושר
- ועוד..

113 המרצים

ד"ר ליאונל פיליפס - דירקטור חברת גלובל שירותי כושר. פעיל בתעשיית הכושר מזה 20 שנה. ברשותו ניסיון רב בייעוץ, בהקמה ובניהול מועדוני כושר בדרום אפריקה וישראל.

ד"ר רוני מש - ד"ר לפילוסופיה ופסיכולוג בתחום ההתנהגות הארגונית. יועץ ארגוני לחברות בארץ ובשוק הבינלאומי. מרצה באוניברסיטאות שונות בישראל.

ד"ר זהר פלדבוי - רו"ח - ד"ר במינהל עסקים, רואה חשבון ויועץ פיננסי. מרצה מזה שלושה עשורים בנושא חשבונאות פיננסית וניהולית, ניתוח דוחות כספיים, מימון, כדאיות השקעות ומשחקי עסקים, באוניברסיטאות ובמוסדות אקדמיים.

ד"ר יעקב בן עמי * - Ph.D. במינהל עסקים ובשיווק. יועץ עסקים בשוק המקומי והבינלאומי. לשעבר יו"ר מט"י ישראל. דירקטור בחברות תעשייתיות. מרצה וראש תחום בתכנית למינהל עסקים באוניברסיטת דרבי בישראל.

ד"ר דודי שלום - M.A. במינהל ציבורי, יועץ לארגון ולניהול. מרצה לניהול באוניברסיטאות ובמוסדות להכשרת מנהלים. מרכז אקדמי של קורסים למנהלים בשלטון המקומי ובמשרדי ממשלה.

טל קלטר - מנהלת משאבי אנוש בחברת Mercado Software, ולשעבר מנהלת משאבי אנוש בחברת אדיונטיקס. בעלת 12 שנות ניסיון בניהול משאבי אנוש.

עו"ד מיקו מנחם - L.L.B. במשפטים. עוסק עצמאי בעריכת דין מזה כשלושים שנה. מרצה באוניברסיטת דרבי ובמרכז הישראלי לניהול. חבר ועדת העבודה בלשכת המסחר הכללית. יו"ר, מותב ודן יחיד ברשות השיפוט הארצית של ההסתדרות.

ד"ר פנחס יגאל - ד"ר לחינוך הגופני, מומחה בפיתוח תכניות כושר גופני למורים מתלמדים. בוחן בקורסי הסמכה של מדריכי כושר גופני מטעם משרד החינוך ומפתח שיטת הכושר ההוליסטי.

אורן בסון - M.B.A. במינהל עסקים, מומחה בשיווק אתרי אינטרנט, מנכ"ל All Media ייעוץ תקשורת - שיווקי. עורך פורטל האינטרנט Allmarketing.co.il.

קרן אלוני שמיר - M.A. בסוציולוגיה ארגונית. יועצת ארגונית לשירות וניהול קשרי לקוחות בחברת "סקר". בעלת ניסיון בעיצוב והטמעת מדיניות, תהליכי עבודה ומדדי שירות.

רן תמרי ** - M.A. במנהל עסקים, יועץ לתכנון, הקמה וניהול מועדוני כושר בארץ ובח"ל. מרצה לניהול במכללת וינגייט ובמוסדות להכשרת מאמנים. לשעבר מנהל מועדוני כושר מסחריים.

* ד"ר יעקב בן עמי - יועץ, מנחה ומפקח על התכנים האקדמיים בקורס.
** רן תמרי - רכז "קורס מנהלים בכושר".

מה הקורס מציע אר?

כלים פשוטים, הניתנים ליישום מיידי ושמיאיים תוצאות.

כלים ניהוליים שיסייעו לך לשדרג את פעילותך הן במישור האישי והן במישור העסקי. אין פירוש הדבר כי אינך עושה עבודה טובה או עושה דבר לא נכון.

מאיך, ההצלחה אינה מושגת ע"י עשיית אותם הדברים טוב יותר אלא ביכולת לעשות אחרת.

אפשר לנהל עסק 20 שנה, ללמוד שיווק 10 שנים ועדיין לא לדעת כי הדבר שקובע את הכנסתך בעסק הוא הגודל ולא האיכות של רשימת התפוצה שלך, ומספר התקשורות שתייצר עמה! האם יש לך רשימת תפוצה של 1000 לקוחות פוטנציאליים? האם יש לך את הכלים לבנות רשימה כזו? לא פעם אנו "חופרים" חצי מטר ליד עורק הזהב במשך חיים שלמים ולא מגיעים לזהב בגלל **נתון כחב אחד בלבד** למשל:

שהאיכות של רשימת התפוצה קובעת את הצלחת השיווק... (כאן הגודל באמת קובע)

שהמחיר הוא הכלי העיקרי למשוך לקוחות... (לעסק המושגת על אסטרטגיית מחיר סיכוי גבוה ב-75% לפשוט רגל)

או שככל שללקוח יהיה יותר מידע על יתרונות המוצר או השירות שלך הסיכוי שלך למכור יעלה... (ההיפך הוא הנכון)

או שככל שתיתן ללקוח יותר הטבות הוא יהיה יותר נאמן (להיפך ככל שירכוש יותר מוצרים או שירותים תגבר נאמנותו)

או... או ... או...

הכרזת זין הצלחה גדולה או כישלון, קטן ממה שניתן לשער.

ראו הצלחתה של יעל ניר (עמוד 8)

צור קשר כבר עכשיו והבטח מקומך בקורס!

פרטים נוספים והרשמה:

המכללה לחינוך גופני ולספורט ע"ש זינמן במכון וינגייט בע"מ (חל"צ)

בתי הספר ללימודי תעודה ולהשתלמויות ע"ש דוד אלדר

טל': 09-8639261/233, פקס: 09-8654597, אתר ביה"ס: center.wincol.ac.il

חייגו חינם - 5009*

הרשמה בדואר או בפקס (רק לבעלי כרטיס אשראי): יש למלא את כל הפרטים בטופס ההרשמה המצ"ב ולשלוח לכתובת הרשומה למעלה.

לפרטים נוספים: רן תמרי - 054-2299609, www.mfitness.co.il

קורס "מנהלים זכאשר"

אלפס הרשמה (מומלץ להירשם באמצעות אתר מנהלים בכושר www.mfitness.co.il)

שם פרטי:

שם משפחה:

תאריך לידה:

מספר זהות:

מין: זכר נקבה

רחוב ומס':

יישוב:

מיקוד:

טלפון בבית:

טלפון נייד:

דואר אלקטרוני:

השכלה:

12 שנות לימוד אקדמאית תואר ראשון

על תיכונית אקדמאית תואר שני

מקום עבודה:

תפקיד:

ניסיון ניהולי:

<input type="text"/>
<input type="text"/>
<input type="text"/>

את הטופס ניתן לשלוח לפקס: 09-8654597



רן תמרי היקר,

ברצוננו להודות לך על שנה מדהימה. שנה של שפע מידע, שפע רעיונות, שפע אפשרויות ו... שפע כסף...

אפשרת לנו לראות שניתן, למרות החששות, למרות הספקות, למרות שחשבנו שכמעט את הכל אנו יודעים... "ומה עוד ניתן לחדש..." - להצליח ולהרוויח ולהאמין - שאנו יכולים להיות אנשי עסקים מצליחים, ראויים להערכה של המנויים שלנו, של הקולגות שלנו, של רואה החשבון שלנו ובמיוחד... של מנהל הבנק שלנו.

חיברת אותנו וחשפת אותנו לאנשים מדהימים, יצירתיים, אוהבי אדם ועבודה, שבזכותם ובזכותך, כל כך נהנינו לשוב ולהגיע כל שבוע ללימודים בקורס.

במיוחד עוררת אותי למחשבה, וליזמות. במהלך הקורס פיתחתי ופתחתי את קורס Smart & Creative - קורס מתקדם למדריכי עיצוב, ובכך ניתן לאמר שהגשמתי חלק מחלומי - לעזור לאנשי מקצוע לשדרג את תחום עיצוב, ולהיות מדריכים בלתי רגילים. נתת כלים מאד יישומיים ומדידים להעריך את מצבינו העסקי (להלן התוצאות...)

גרמת לנו להמשיך ולהרהר בתחומים אותם למדנו, בין המפגשים, ולבחון עצמנו - איך אנו יכולים להפיק מכל המידע הזה תועלת.

נתת בנדיבות את כל שיכולת על מנת לגרום לנו להצליח. והתוצאה:

עליה של 45% בהכנסות מ 2006 ל- 2007.

עליה של 17% במספר מחדשי המנוי.

עליה של 12% במספר מחדשי המנוי ברצף.

הצלחנו להגדיל פי 4 את מספר המנויים החוזרים (עקב מבצע מתגעגעים ומעקב טלפוני).

מ- 2% מסך כלל המנויים ל- 8%.

היתה עליה ממוצעת של 15.5% במספר המנויים בין השנים

2006 ל- 2007.

ועוד ועוד ועוד.....

ותוצאה - עליה ברווח השנתי פי 2.35 בין 2006 ל- 2007.

מיותר לציין שגם עופר וגם אני - שנינו - מחכים לקורס

המתקדם. מחכים לעוד חומר ועוד מידע שיגרום לנו להרוויח -

גם ידע גם הנאה וגם...כסף.



בהוקרה, יעל ניר - מנהלת הסטודיו של יעל, קיבוץ משמר השרון - עמק חפר

רונית סלע, מנהלת המועדון הכושר Energy תל אביב עשתה את הבלתי אפשרי.

רונית, מדריכת כושר בכירה ומנהלת מקצועית במועדוני כושר, החליטה כי הגיעה הזמן לנהל מועדון משלה. רונית החלה לנהל את מועדון הכושר Energy בכולבו שלום בשנת 2003. עד אז היה אנרג'י מועדון לא ריווחי שהוצע למכירה במשך זמן רב.

באנרגיות חיוביות, התמדה ונחישות, יחד עם ייעוץ עסקי של רן תמרי ("מנהלים בכושר") בשיווק, אימון מכירות וניהול קשרי לקוחות, מועדון הכושר Energy הוא ההוכחה כי לא צריך להיות מועדון גדול בכדי להצליח. באווירה משפחתית וקשר קרוב עם המנויים המועדון מגיע לאחוז שימור לקוחות העולה 65%. גם במכירות הם מצטיינים ועומדים על 73% "סגירות". היום אחר שלוש שנות פעילות מחודשת הכנסות המועדון הכפילו עצמן.

רונית המנהלת וגם אלון, מנהל המכירות וקשרי הלקוחות, הינם בוגרי קורס מנהלים בכושר. כששואלים את צוות Energy איך עשו זאת, במקום לתת הסברים הם אומרים: Energy It Must Be.



אלון לרין, מנהל מכירות ו-CRM

סיפור הצלחה - מועדון ראוור / גוף ראשון

אייל שני, ממנהלי מועדון הכושר גוף ראשון הוא בוגר המחזור הראשון של קורס מנהלים בכושר.

גוף ראשון, הוא אחד מהמועדונים הוותיקים בתל אביב ואולי היחיד שנושא שם עברי.

בשנים האחרונות השתנו חוקי התחרות בענף ותל אביב הפכה לזירת התחרות של מועדוני הכושר. רונן ואבי, מבעלי גוף ראשון, קיבלו החלטה כי הגיע הזמן לשדרג את המועדון ולהעלותו מהמקלט לקומת הכניסה של המרכז המסחרי. בסיוע ייעוץ עסקי של רן תמרי ("מנהלים בכושר") בבניית תוכנית עסקית, תכנון קונספט למועדון, שיווק ואימון מכירות נבנה המועדון מחדש וגדל מפחות מ-400 מ"ר במקלט לכמעט 1000 מ"ר המתפרסים על פני שלושה אזורים במרכז המסחרי. עם פתיחת מועדון גוף ראשון המחודש גייס צוות המועדון 600 לקוחות נוספים בשלושה חודשים בלבד כשצוות העובדים מיומן וסוגר מעל 65% מעסקאות המכירה (לעיתים הסגירות הגיעו לרמה של 78%).

היום גוף ראשון הוא מועדון מודרני, מקצועי ומצליח המציע עסקה משתלמת מאוד או כפי שאומרים בגוף ראשון - "משתלם להיות בכושר".



אייל שני, מנהל

סיפור הצלחה - מוצ'ון / Sea club

לגרצל וגיא קידר, בעלי מועדון ה- Sea Club, היה רעיון להקים מועדון כושר על חוף ימה של אשדוד. בהיותם חסרי רקע וניסיון בענף מועדוני הכושר והספורט שכרו את שירותי הייעוץ של רן תמרי ("מנהלים בכושר") לבניית תוכנית עסקית, תכנון המועדון וניהול הצוות ובו זמנית גם שלחו נציגים להשתתף בקורס מנהלים בכושר.

שנה אח"כ הפך Sea Club המשתרע על 2300 מ"ר לאחד המועדונים היפים והמצליחים בישראל (המועדון מופיע בקטלוג הבינלאומי של חברת ציוד הכושר האמריקאית Matrix).

בעוד שמועדונים רבים משוועים ללקוחות בדלת, מועדון Sea Club, המונה אלפי לקוחות, מחזיק צוות של 5 אנשי מכירות שיקבלו את מאות המתעניינים בדלת. ב- Sea Club רישום של 250-300 מנויים כל חודש אינו חלום אלא מציאות.

כיום מועדון Sea Club הוא הבילוי החם של אשדוד ומי שכבר התנסה יודע שב- Sea Club כיף להיות בכושר.

4 נציגים מצוות Sea Club הינם בוגרי קורס מנהלים בכושר והם כבר יודעים כיצד לגרום לאלפי מנויי המועדון "להגיע לשיא בכל פעם".



גרצל וגיא קידר - בעלי השיא קלאב (נמכר ל- Holmes place)



של מי יהיה סיפור ההצלחה הזאת?

אולי שלך?



מועדונים ומנהלים רבים כבר החליפו תירוצים ברווחים.

רוצה לדעת איך עושים זאת?

צור קשר עוד היום:

An advertisement for Mafit fitness center. On the left, a man in a brown suit is running while talking on a mobile phone and carrying a briefcase. On the right, the text reads: 'מנהלים בכושר' (Managers in a hurry), 'רן תמרי' (Ran Tamari), 'נייד: 054-2299609' (Mobile: 054-2299609), 'טלפקס: 09-7454453' (Telefax: 09-7454453), 'רח' חנה סנש 19, הוד השרון 45264' (Ran Hanah Sneh 19, Hod Hasharon 45264). At the bottom, the website 'www.mfitness.co.il' and email 'info@mfitness.co.il' are listed.

מנהלים בכושר

רן תמרי

נייד: 054-2299609
טלפקס: 09-7454453
רח' חנה סנש 19, הוד השרון 45264

info@mfitness.co.il, www.mfitness.co.il

ייעוץ לתכנון, הקמה וניהול מועדוני ספורט וכושר

סדנאות אימון למנהלים ולצוות