

# CRÉONS UNE RELATION AU DELÀ D'UNE ADHÉSION



**L' ACCOMPAGNEMENT DES MANAGERS :**  
NOUS VOUS CONSEILLERONS SUR LES  
MOYENS DE BÂTIR UN BUSINESS FORT  
AU DELÀ DE VOS AMBITIONS EN CRÉANT  
UNE RELATION FORTE ENTRE VOS  
ADHÉRENTS ET VOTRE CLUB.

Des consultants spécialisés  
pour vous aider à atteindre  
vos objectifs.

Des guides et un support  
étape par étape pour  
l'implantation des programmes.

L'accès aux outils  
et formation  
de management.

# IL EST TEMPS DE BÂTIR UN BUSINESS PLUS FORT

APPLIQUEZ-VOUS À DONNER AUX GENS LA MOTIVATION,  
LES RÉSULTATS ET LES EXPÉRIENCES QU'ILS ATTENDENT.

## 8 CLÉS DU MANAGEMENT DES COURS COLLECTIFS

 Avril  
2016

### Définition des Objectifs

- Définir votre Grand Objectif Audacieux (BHAG : Big Hairy Audacious Goal) pour les cours collectifs

### Planning

- Exemples de plannings dans le monde
- Intégrer de nouveaux programmes à votre planning
- Définir des objectifs pour vos cours

### Recrutement et formation

- Trouver et choisir des instructeurs
- Formation
- Se préparer au lancement

### Améliorer la connaissance du produit

- Développer une forte connaissance du produit dans votre équipe
- Plan de formation des équipes
- Détails du programme LES MILLS™

### Marketing et promotion

- Lancer et promouvoir vos nouveaux programmes
- Idées de lancements rentables

## CRÉONS UNE RELATION AU DELÀ D'UNE ADHÉSION

 Mai  
2016

La construction d'une relation avec vos adhérents est le principal enjeu. Mais avec notre support, vous aurez accès à tous les outils et ressources dont vous avez besoin pour consolider chaque adhésion à votre club. Nous commencerons par vous aider à vous assurer que l'expérience d'entraînement que vous délivrez soit la meilleure possible, puis, partant de là, pour faire que l'expérience de votre club entier soit ce que les adhérents aiment vraiment.

### UNE APPROCHE POUR LE SUCCÈS

- 1:** Engagez les adhérents dès le jour 1.
- 2:** Appliquez- vous à donner aux gens la motivation, les résultats et les expériences qu'ils attendent.
- 3:** Utilisez la fréquentation comme votre kpi (indicateur de performances clé) n°1.
- 4:** Adoptez une approche "tolérance zéro" vis-à-vis des abonnements expirés.

# LA DIFFÉRENCE ENTRE UN BON CLUB ET **UN SUPER CLUB**

## **DEVENEZ UN VÉRITABLE CLUB EN CRÉANT DU LIEN SOCIAL**

 Juin  
2016

LA RECHERCHE, LES EXPERTS EN MATIÈRE D'INDUSTRIE ET LES PRATIQUES, INDIQUENT QUE BÂTIR DES LIENS SOCIAUX EST LA MEILLEURE TECHNIQUE POUR AUGMENTER L'ADHÉSION DES MEMBRES ET LES BÉNÉFICES PAR LA RÉTENTION.

L'interaction entre les membres d'un club est prépondérante pour déterminer si la personne va stopper ou prolonger son abonnement. Les gens viennent pour obtenir des résultats et de la motivation, mais restent parce qu'ils se font des amis. La complicité encourage les personnes à fréquenter plus régulièrement et les incite à recommander leur club. Les clubs avec des connexions fortes de membre-à-membre ont un taux de fréquentation et de fidélisation plus élevé. Le sens de la communauté, généré par l'entraînement encadré en groupe est incroyablement précieux. Les liens entre les membres créent plus de loyauté vis-à-vis de leur club.

## **DESIGNER UN ENVIRONNEMENT AUGMENTANT LA MOTIVATION À S'ENTRAÎNER**

 Juillet  
2016

### **L'IMPORTANCE DU DESIGN**

Nous sommes dans le business de la motivation. Nous savons que les clubs ayant le plus grand succès sur la planète, conçoivent des environnements répondant à ce besoin fondamental.

### **DESIGNER AVEC UN OBJECTIF**

Considérez comment vous pouvez jouer avec votre environnement (architecture, disposition, esthétique, musique et éclairage), pour créer de l'énergie, du mouvement, de la motivation et de la sociabilité.

La capacité à offrir des environnements fortement stimulants permettant des expériences «entertainment» est capital pour les clubs de fitness afin de garder les adhérents engagés. Cela commence par un décor général du club puis celui des studios de Cours Collectifs et du Team Training.

NOUS MOTIVERONS ET FORMERONS VOTRE STAFF À TOUS LES NIVEAUX POUR CRÉER UNE ÉQUIPE CONCENTRÉE SUR UN SEUL OBJECTIF : FAIRE AIMER LE FITNESS À VOS ADHÉRENTS, AVEC COMME FINALITÉ DE RENDRE VOTRE BUSINESS PLUS PROSPÈRE.

## FORMATIONS VENTES : LA VENTE EFFICACE

- Donner aux jeunes commerciaux le plaisir de vendre
- Distinguer les bénéfices de son produit
- Maîtriser les étapes de la vente relationnelle
- Apprendre à conclure une vente

## FORMATIONS FIDÉLISATION : 90 JOURS POUR FIDÉLISER

- Comprendre le nouveau client, ses motivations, ses freins, ses réactions
- Décliner des points de contacts cohérents avec votre modèle économique et les attentes des clients
- Déterminer un parcours client flexible
- Organiser l'intégration client dans votre club

*Pour plus de renseignements  
merci de contacter votre consultant régional.*

### NOS POINTS DE RASSEMBLEMENT :

*Paris, Nantes, Rennes,  
Bordeaux, Toulouse, Pau,  
Aix-en-Provence, Lyon,  
Strasbourg et Bruxelles.*

## CONTACTS

**France Nord, Belgique  
et DOM-TOM :**

*katy@lesmills.fr  
+33 (0)4 42 91 54 12*

**France Sud :**

*federica@lesmills.fr  
+33 (0)4 13 91 02 08*

**RELATIONSHIPS**  
**BEYOND MEMBERSHIPS**  
**LES MILLS**