

**my
academy
pt.**

**BAZAT E
PERSONAL TRAINER
MANAGEMENT**

Programi

**18-20-23 Dhjetor
ONLINE**

**MyAcademyPT Trainer
Where Fitness
Meets Passion**

www.myacademypt.com

Online

18 Dhjetor, Ora: 20:00 - 22:00

Hyrje në Fitnes: Biznes dhe Mundësi Zhvillimi

Hyrje në Fitnes dhe Biznesin e Shëndetit

- Pse fitnesi është një mundësi e shkëlqyer biznesi: Rritja e kërkesës për shëndetin dhe mirëqenien.
- Tendencat globale dhe lokale në fitnes: Mundësi për zhvillimin e një biznesi të qëndrueshëm.
- Përfitimet e një kariere në fitnes: Zhvillim personal dhe profesional në një sektor të qëndrueshëm.
- Përfitimet e fitnesit si mundësi biznesi: Rritja e tregut të fitnesit.
- Studime të rasteve të suksesit: Shembuj realë të bizneseve të suksesshme.

Rritja e Biznesit në Fitnes: Strategjitë Kyçe

- Krijimi i një plani strategjik për zhvillimin e biznesit.
- Identifikimi i mundësive të zgjerimit dhe rritjes së klientelës.
- Përdorimi i marketingut digjital dhe rrjeteve sociale për angazhim më të mirë.
- Menaxhimi i konkurrencës dhe pozicionimi në treg.
- Rritja e vlerës dhe besnikërisë së klientëve.

Online

20 Dhjetor, Ora: 20:00 - 22:00

Ndërtimi i Biznesit dhe Strategjitë për Sukses në Fitnes

Gjetja e Klientëve dhe Ndërtimi i Biznesit si Personal Trainer

- Si të filloni si Personal Trainer nga 0.
- Strategji për rritjen e dukshmërisë dhe besueshmërisë.
- Bazat e shitjes dhe marketingut për Personal Trainers.
- Krijimi i paketave fleksibël dhe të personalizuarra për klientët.
- Menaxhimi i marrëdhënieve me klientët dhe mbajtja e angazhimit të tyre.

Komunikimi Efektiv dhe Shitjet

- Rëndësia e komunikimit të efektshëm për marrëdhënie të forta me klientët.
- Strategjitë e shitjes dhe prezantimi i shërbimeve për klientët.
- Menaxhimi i feedback-ut për të përmirësuar shërbimet.
- Si të motivoni dhe të mbani klientët të angazhuar.

Online

23 Dhjetor, Ora: 20:00 - 22:00

Menaxhimi i Klientëve dhe Zhvillimi i Biznesit përmes Teknologjisë

Ndërtimi i Biznesit dhe Mbajtja e Klientëve të Angazhuar

- Krijimi i një plani biznesi të qëndrueshëm dhe të personalizuar.
- Menaxhimi i angazhimit dhe besnikërisë së klientëve.
- Përdorimi i teknologjisë për menaxhimin e klientëve dhe përmirësimin e shërbimeve.
- Menaxhimi i orareve dhe agjendave për një biznes efikas.
- Krijimi i shërbimeve shtesë për të rritur fitimet.

Përdorimi i Teknologjisë dhe Burimeve Online

- Përdorimi i platformave dhe aplikacioneve për menaxhimin e klientëve.
- Si të përdorni Google Sheets për organizimin dhe ndjekjen e progresit të klientëve.
- Burimet online për vetë-edukim dhe zhvillim profesional.
- Trajnime online dhe mundësi për klientët në distancë.
- Rritja e ndikimit të biznesit përmes teknologjisë.