



Fitness-Instruktor/in: Verkauf und Administration (Wahlmodul 2)

Beschreibung	Sie sind Fitness-Instruktor/in und wollen Ihre Kompetenzen im Verkauf und in der Administration erweitern. Lernen Sie in diesem Modul, was es heisst, in einem Fitnesscenter die Administration effizient zu führen und gewinnbringend zu denken und zu handeln. Zudem bereitet dieses Modul Fitness-Instruktor/innen optimal auf die Modulprüfung "Verkauf und Administration" und die anschliessende Berufsprüfung "Spezialist/in Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. FA" vor.
Inhalt	Dieses praxisorientierte Modul dauert vier Tage und beinhaltet folgende Schwerpunkte (32 Lektionen): <ul style="list-style-type: none">• Preiskalkulationen für Angebote• Ausschreibungen der Angebote• Angebote administrieren• Neukunden gewinnen• Kundenzufriedenheit erheben• Reklamationsmanagement• Organisation von Events• Führung von Shop und Bistro
Voraussetzung	Ausbildung Fitness-Instruktor/in mit DIPLOMA oder gleichwertige Ausbildung
Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none">• Sie sind Absolvent/in der Ausbildung Fitness-Instruktor/in mit DIPLOMA und wollen sich optimal auf die Modulprüfung "Verkauf und Administration" und die anschliessende Berufsprüfung "Spezialist/in Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis" vorbereiten.• Sie arbeiten als Fitness-Instruktor/in in einem Fitnesscenter und wollen Ihr Wissen bezüglich Verkauf und Administration vertiefen.
Lernziele	Am Ende dieses Moduls sind Sie in der Lage, <ul style="list-style-type: none">• Preise für Angebote aufgrund ihrer Marktposition budgetkonform und realistisch zu kalkulieren.• sinnvolle Angebote für die Ausschreibung zu bestimmen, diese zu formulieren und zu publizieren.• alle erforderlichen administrativen Aufgaben im Zusammenhang mit Ihren Angeboten selbständig durchzuführen.• geeignete strategiekonforme Verkaufsförderungsmaßnahmen zur Gewinnung von Neukunden zu planen, durchzuführen und zu evaluieren.• im Sinne eines kontinuierlichen Verbesserungsprozesses, regelmässig die

Klubschule Migros Baden

Nordhaus 3 / Güterstrasse
5400 Baden

Tel. +41 58 568 97 97

klubschule.baden@migrosaare.ch
klubschule.ch





Fitness-Instruktor/in: Verkauf und Administration (Wahlmodul 2)

- Kundenzufriedenheit zu evaluieren, zu interpretieren und Massnahmen anzuregen.
- ein kundenorientiertes Reklamationsmanagement zu pflegen und dieses als wirkungsvolle Marketingmassnahme zu nutzen.
- selbständig Kundenevents zu planen und durchzuführen.
- einen unternehmenseigenen Shop oder ein unternehmenseigenes Bistro gewinnbringend zu führen.

Abschluss Absolventen des Moduls "Verkauf und Administration" erhalten ein Zertifikat und können die Modulprüfung "Verkauf und Administration" absolvieren.

Anschluss-Fortsetzungskurs

- Als Absolvent/in des Basismoduls "Verkauf und Administration" können Sie die Modulprüfung "Verkauf und Administration" absolvieren. Das erfolgreiche Bestehen dieser Modulprüfung ist eine der Bedingungen zur Zulassung an die Berufsprüfung "Spezialist/in Bewegungs- und Gesundheitsförderung mit eidg. Fachausweis".
- Sie haben zudem die Möglichkeit, die Module "Methodik/Didaktik/Lernpsychologie" und "Mitarbeiterführung" zu besuchen und danach die entsprechende Modulprüfung zu absolvieren.

Zusatzinfo Bundessubventionen für eidg. Fachausweise und eidg. Diplome: Sie erhalten direkt vom Bund bis zu 50% der Lehrgangskosten zurückerstattet, nachdem Sie den Lehrgang abgeschlossen und die eidg. Prüfung absolviert haben. Bei einem Teil- oder Anschlussmodul, das auf eine eidg. Prüfung vorbereitet, gilt dieselbe Rückerstattungsregelung. Weitere Informationen zur Finanzierung von Vorbereitungskursen finden Sie unter: klubschule.ch/subventionen .

Datum auf Anfrage / D_70658

Dauer Total 32.00 Lektion(en)

Preis CHF 960.00

Durchführungsort Klubschule Migros Baden (in Planung)

Klubschule Migros Baden

Tel. +41 58 568 97 97

Nordhaus 3 / Güterstrasse
5400 Baden

klubschule.baden@migrosaare.ch
klubschule.ch

