

FORUMPISCINE

4th Pool & Spa Expo
and International Congress

23-24-25 febbraio 2012

Fiera di Bologna - Italia

www.forumpiscine.it



Full immersion

Il mercato, le novità, i materiali, è tutto al ForumPiscine.

PROGRAMMA CONGRESSO 2012

aggiornato a dicembre 2011

è un progetto
PISCINEOGGI

Top sponsor
ASTRALPOOL

www.forumpiscine.it

in collaborazione con
BolognaFiere

FORUMPISCINE

4th Pool & Spa Expo
and International Congress

Il Salone italiano delle piscine e delle spa è in programma in **Fiera a Bologna, da giovedì 23 a sabato 25 febbraio 2012.**

La quarta edizione di **ForumPiscine** propone al pubblico un **Congresso internazionale** di alto profilo e una grande **Area Expo** che – con la presentazione di **sistemi, modelli, innovazioni e tecnologie** per piscine, thermarium, spa e centri benessere – costituisce la più importante vetrina per il settore in Italia.

IL CONGRESSO

Dedicato alla formazione e all'aggiornamento, il **Congresso internazionale** di ForumPiscine affianca al percorso **Aquatic Management** numerosi **workshop tecnici** sui temi più cari agli addetti ai lavori: risparmio energetico, filtrazione e trattamento dell'acqua, novità normative ecc.

Tutti gli aggiornamenti sul programma e la scheda per iscriversi al Congresso sono disponibili anche sul sito **www.forumpiscine.it**.

L'EXPO (ingresso gratuito)

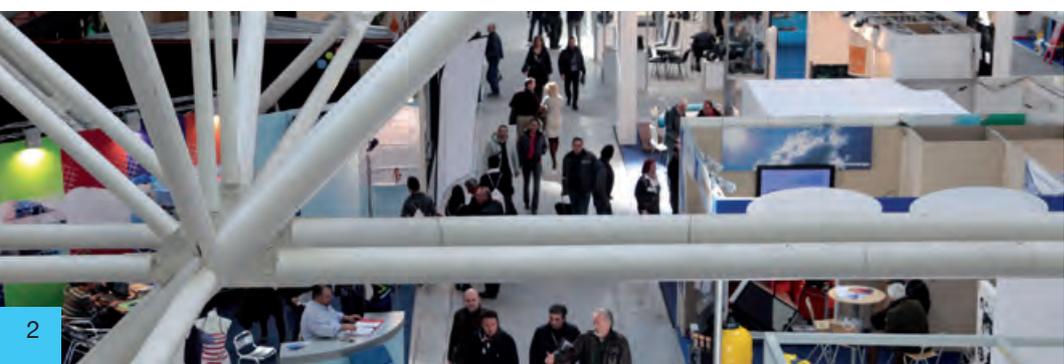
Architetti, progettisti, costruttori e tecnici del settore non possono mancare l'appuntamento con **ForumPiscine**, l'unico evento in Italia capace di portare in Fiera tutti i protagonisti del mercato che si preparano a presentare le ultime novità su sistemi, impianti, prodotti, accessori e servizi per l'industria della piscina e delle spa.

I numeri di ForumPiscine 2011

150 aziende espositrici, più di 6.500 visitatori, due grandi padiglioni espositivi, in concomitanza con ForumClub.

ITALIAN POOL AWARD

Nato su iniziativa della rivista *Piscine Oggi*, l'**Italian Pool Award** è giunto alla sua seconda edizione e anche quest'anno premierà l'eccellenza progettuale e costruttiva della piscina italiana. Lo farà assegnando il **Premio Indoor** per le piscine interne e il **Premio Outdoor** per gli impianti all'aperto, rispettivamente nelle **categorie piscine private e pubbliche**.



FORUMPISCINE 2012 SCHEDA DI ISCRIZIONE

da inviare via fax al n. +39 051 272508 unitamente a copia dell'avvenuto pagamento
Per informazioni: Segreteria Organizzativa:
ABSOLUT eventi&comunicazione - Tel. +39 051 272523

Nome _____ Cognome _____
Qualifica _____ Ragione sociale _____
Via _____ n. _____
Cap _____ Comune _____ PR _____
Tel. _____ Fax _____ e-mail _____
Fattura intestata a _____
Indirizzo sede legale _____
P.IVA _____ C.F. _____

FULL PASS

valido per la partecipazione a tutte le sessioni del programma ForumPiscine e ForumClub

- Tariffa intera - € 380,00
 Tariffa convenzionata - € 295,00
 Tariffa staff (applicabile dal 3° iscritto) -50% rispetto alla tariffa intera - € 190,00

Iscrizioni staff: indicare nome, cognome e qualifica dei partecipanti:

DAY PASS

valido per la partecipazione a tutte le sessioni di una giornata a scelta del programma ForumPiscine e ForumClub

- Tariffa intera - € 230,00
 Tariffa convenzionata - € 190,00
 Tariffa staff (applicabile dal 3° iscritto) -50% rispetto alla tariffa intera - € 115,00

Iscrizioni singole: barrare la giornata prescelta giovedì venerdì sabato

Iscrizioni staff: indicare nome, cognome e qualifica dei partecipanti:

CLUB PASS

tessera non nominativa valida per 2 o 4 ingressi a singole sessioni

- Tariffa club pass 2 - € 130,00 valida per l'ingresso a 2 sessioni
 Tariffa club pass 4 - € 210,00 valida per l'ingresso a 4 sessioni

Iscrizioni entro il 23/12/2011: 20% di sconto su tutte le tariffe sopraindicate.

Iscrizioni entro il 27/01/2012: 10% di sconto su tutte le tariffe sopraindicate.

Iscrizioni successive al 20/02/2012: maggiorazione del 10% su tutte le tariffe sopraindicate

Tutti i prezzi indicati sono comprensivi di IVA

Ogni iscritto riceverà il kit congressuale

TOTALE SPESA € _____

Modalità di pagamento

Con carta di credito: Visa Master Card Cartasì Eurocard

Numero _____ Scadenza _____ Numero di sicurezza _____

Titolare Carta _____ Data di nascita _____

Firma _____

- Con **assegno bancario** intestato ad EDITRICE IL CAMPO srl - Bologna (da spedire ad EDITRICE IL CAMPO srl, via Amendola, 11 - 40121 Bologna)
 Con **bonifico bancario** sul c/c 07400015970T - intestato ad EDITRICE IL CAMPO srl c/o Carisbo - via Marconi - IBAN IT420638502406100000011238 (allegare copia del bonifico) SWIFT IBSPT2B

D.Lgs. n 196/2003 - PRIVACY - Ai sensi dell'art. 10 Vi informiamo che i vostri dati saranno trattati ed organizzati mediante strumenti informatici: al fine di rispettare obblighi di legge o contrattuali ed hanno natura facoltativa. I diritti di cui all'art. 13 riguardano la facoltà di conoscere l'esistenza di trattamenti di dati, di essere informato su tale trattamento e di ottenere la cancellazione, l'aggiornamento, nonché di opporsi al trattamento medesimo.
Diritto di recesso: eventuali rinunce dovranno pervenire in forma scritta alla Segreteria Organizzativa. Le richieste pervenute entro il 23/12/11 daranno diritto al rimborso del 100% della quota, mentre le richieste pervenute entro il 20/01/12 daranno diritto al rimborso del 50% della quota. Segreteria Organizzativa: ABSOLUT eventi&comunicazione - via Cesare Battisti, 11 - 40123 Bologna - Tel. +39 051 272523 - Fax +39 051 272508.

FIRMA LEGGIBILE

SPAZIO PER TIMBRO AZIENDA ESPOSITRICE

SPAZIO RISERVATO ALLA SEGRETERIA ORGANIZZATIVA

Expo - ingresso gratuito. Giovedì e venerdì, ore 9.00 - 18.00. Sabato, ore 9.00 - 17.00

GIOVEDÌ 23 FEBBRAIO	VENERDÌ 24 FEBBRAIO	SABATO 25 FEBBRAIO
<p>Ore 9.00 Registrazione congressisti</p> <p>Ore 9.30 Saluti di benvenuto e presentazione del Congresso</p> <p>Ore 10.00 - 11.00 Il rapporto tra progetto e business plan nella realizzazione di un centro benessere Alberto Apostoli</p> <p>Ore 11.15 - 12.45 L'energia rinnovabile negli impianti natatori: indicazioni pratiche per una piscina sostenibile Piero Campestri, Mauro Alberti, Daniele Forni, Alberto Manzotti</p> <p>Ore 15.00 - 16.00 PISCINA VERDE La gestione delle acque e dei rifiuti speciali Rossana Prola</p>	<p>Ore 9.00 Registrazione congressisti day pass</p> <p>Ore 9.15 - 10.45 PISCINA VERDE Criticità e sostenibilità economica nella costruzione di una piscina ecologica Rossana Prola, Ferruccio Alessandria, Vincenzo Cama, Lucia Coletto e Anja Werner</p> <p>EVENTI OPEN</p> <p>L'evoluzione della scuola nuoto oltre l'approccio didattico tradizionale Manolo Cattari, Danilo Russo</p> <p>Gli investimenti più opportuni per club e centri acquatici in una fase di criticità Organizzato da Acquanetwork</p> <p>Venerdì 24, ore 14.30-16.30 Convegno Nazionale Assopiscine Programma in aggiornamento.</p>	<p>Ore 9.00 Registrazione congressisti day pass</p> <p>Ore 9.15 - 10.45 Prevenzione e salute in piscina: un nuovo business per il centro acquatico Marco Tornatore, Piero Benelli, Umberto Borino, Alberto Manzotti</p> <p>Ore 9.15 - 10.45 Normativa tecnica e sanitaria in piscina: stato dell'arte e prospettive future</p> <p>Ore 11.00 - 12.00 Le convenzioni per le gestioni di impianti sportivi pubblici: caratteristiche e problematicità Guido Martinelli</p>

Top sponsor



Con il patrocinio e la partecipazione di



Media Partner



Si ringraziano



Con il patrocinio di

L'organizzazione ha stipulato convenzioni alberghiere con hotel della città per facilitare la trasferta a Bologna. L'elenco delle strutture convenzionate e la scheda da utilizzare per usufruire delle tariffe di favore sono a pagina 19 e 20 del programma del Congresso ForumClub. È possibile procedere con la prenotazione anche online: www.forumpiscine.it.

I profili degli speaker, italiani e stranieri, che intervengono alla quarta edizione di ForumPiscine Congress.



Mauro Alberti

Ingegnere assistente presso il dipartimento di meccanica del Politecnico di Milano, opera nell'ambito della progettazione e analisi di impianti e sistemi meccanici. Dal 1996 al 2002 ha ricoperto il ruolo di responsabile tecnico per una società di progettazione, realizzazione e vendita sistemi di trasporto e movimentazione carichi. Interverrà nella Tavola Rotonda *L'energia rinnovabile nelle piscine pubbliche*.



Ferruccio Alessandria

Direttore delle compagini italiane d'importanti multinazionali del settore, è laureato in Sociologia e ha completato la sua formazione con il master in gestione d'impresa MBA presso la Bocconi di Milano. È inoltre consulente e formatore in marketing e gestione d'impresa. Interverrà nell'area *Piscina Verde*.



Alberto Apostoli

Laureato in architettura, fonda nel 1997 lo studio *Apostoli & Associati*. Integra alla progettazione una cultura di marketing che conferisce a ogni progetto una forte innovazione. Ha inoltre sviluppato importanti competenze nel campo del brandesign per aziende internazionali. Interverrà nell'area *Spa*.



Piero Benelli

Specializzato in Medicina dello Sport, è stato un pentatleta di fama internazionale. Responsabile medico della nazionale maschile di pallavolo, è anche docente presso la Scuola dello Sport del CONI. Al momento si occupa di riabilitazione sportiva, valutazione funzionale e svolge attività di ricerca nel campo del fitness e della rieducazione in acqua. Interverrà nella Tavola Rotonda *Prevenzione e Salute in piscina: un nuovo business per il centro acquatico*.



Umberto Borino

Laureato in scienze motorie, preparatore atletico professionista, è stato membro dello staff tecnico nazionale di calcio under 21 in occasione delle Olimpiadi di Atene 2004. Chinesologo e titolare di un centro, è autore di numerosi articoli divulgativi sull'allenamento, sulla prevenzione e sulla rieducazione attiva. Interverrà nella Tavola Rotonda *Prevenzione e Salute in piscina: un nuovo business per il centro acquatico*.



Vincenzo Cama

Laureato in Chimica industriale, ha maturato un'esperienza di livello internazionale lavorando presso un importante centro di ricerca canadese. Ha maturato un'esperienza trentennale sugli aspetti formulativi e applicativi delle specialità chimiche per il trattamento delle acque, per le pulizie, disinfezioni e trattamenti delle superfici, e su quelli tecnici inerenti i sistemi di dosaggio e l'uso delle attrezzature utilizzate nei settori su indicati. Interverrà nell'area *Piscina Verde*.



Piero Campestri

Per la società di gestione SO.GE.SE è direttore di un impianto polisportivo e responsabile del sistema qualità aziendale UNI EN ISO 9001. Modererà la Tavola Rotonda *L'energia rinnovabile negli impianti natatori: indicazioni pratiche per una piscina sostenibile*.



Lucia Coletto

Laureata in Agronomia e produzioni vegetali, è impegnata in progetti di rilevanza nazionale sulla depurazione dell'acqua ed è esperta in analisi del ciclo di vita dei prodotti (LCA - *Life Cycle Assessment*). Ha approcciato il settore delle piscine per trasferire le conoscenze e le metodiche acquisite al fine di individuare le criticità ambientali del prodotto e livelli di sostenibilità. Interverrà nell'area *Piscina Verde*.



Daniele Forni

Dal 2008 è responsabile tecnico della Federazione Italiana per l'uso Razionale dell'Energia (FIRE). Partecipa alla Concerted Action europea sulla Direttiva 2006/32 e ai lavori normativi dell'UNI-CEI "Gestione dell'Energia" sui sistemi di gestione. Partecipa a progetti internazionali sull'uso efficiente dell'energia, sulle fonti rinnovabili, sulle ESCo e sulla qualificazione delle figure professionali del mondo dell'energia. Interverrà nella Tavola Rotonda *L'energia rinnovabile negli impianti natatori: indicazioni pratiche per una piscina sostenibile*.



Alberto Manzotti

È amministratore delegato di una società sportiva emiliana che opera nel settore dello sport e del benessere in qualità di gestore di nove centri polifunzionali. Consigliere di amministrazione e membro del comitato della Fondazione dello Sport del Comune di Reggio Emilia, è docente presso la *LUISS Business School* di Roma. Interverrà nella Tavola Rotonda *L'energia rinnovabile negli impianti natatori: indicazioni pratiche per una piscina sostenibile* e nella Tavola Rotonda *Prevenzione e Salute in piscina: un nuovo business per il centro acquatico*.



Rossana Prola

Laureata in fisica, dal 1986 al 2001 è vice presidente del consiglio d'amministrazione *Sogeis*. Nel 2002 fonda *Professione Acqua*, società che si occupa di consulenza nel settore degli impianti natatori. È, inoltre, fondatrice e vice presidente di *Agoracqua*, Associazione Impianti Natatori. Interverrà nell'area *Piscina Verde*.



Marco Tornatore

Ex campione e primatista italiano di nuoto e allenatore di levatura internazionale. Direttore generale di *European Aquatic Association* e direttore editoriale di *Happy Aquatics*. Svolge attività di opinionista, editorialista e collabora con diverse riviste specializzate del settore. Imprenditore, titolare di *Swim & Fit SRL*; consulente e coordinatore di *Aquatix Group*. Modererà la Tavola Rotonda *Prevenzione e Salute in piscina: un nuovo business per il centro acquatico*.



Anja Werner

Laureata in architettura del paesaggio e ingegneria naturalistica, si occupa di architettura del paesaggio, ripristino ambientale e progettazione di esterni in tutte le sue forme, oltre a seguire quasi tutte le realizzazioni dei propri progetti anche in cantiere. Nel 1995 introduce il sistema della biopiscina in Italia, progettando e realizzando impianti su tutto il territorio nazionale. È presidente dell'*Associazione italiana per le acque balneabili naturali*. Interverrà nell'area *Piscina Verde*.

IL PROGRAMMA



Giovedì 23 febbraio, ore 10.00 – 11.00

Il rapporto tra progetto e business plan nella realizzazione di un centro benessere

Il successo di un'attività imprenditoriale dipende anche da una corretta pianificazione economica e finanziaria. Lo strumento maggiormente utilizzato per meglio chiarire gli aspetti economici, finanziari e gestionali per i centri benessere è il business plan: l'intervento cercherà di illustrare le linee guida che il progettista dovrebbe seguire al fine di ottimizzare la progettazione del centro benessere in riferimento alla gestione e al controllo dei costi.

Consigliato a gestori e progettisti

Relatore: Alberto Apostoli



Giovedì 23 febbraio, ore 11.15 – 12.45

L'energia rinnovabile negli impianti natatori: indicazioni pratiche per una piscina sostenibile

Gli impianti natatori richiedono un elevato fabbisogno energetico: cosa fare per ridurre i costi e inquinare di meno? Il risparmio energetico è anche nelle abitudini organizzative, in un'adeguata progettazione degli edifici, nell'attenzione ai materiali. Queste tematiche sono al centro di un tavolo di discussione che riunisce tecnici progettisti, fiscalisti del risparmio energetico ed esperti di incentivi. L'obiettivo è di fornire in maniera chiara e comprensibile utili indicazioni in merito agli investimenti da compiere e alle agevolazioni fiscali disponibili per una piscina sostenibile.

Consigliato a gestori, progettisti, operatori del settore

Moderatore: Piero Campestri

Relatori: Mauro Alberti, Daniele Forni, Alberto Manzotti

PISCINA VERDE



Giovedì 23 febbraio, ore 15.00 – 16.00

La gestione delle acque e dei rifiuti speciali

La gestione delle acque reflue secondo quanto previsto dal d. lgs. 152/2009, i rifiuti speciali prodotti dalla realizzazione, manutenzione e gestione delle piscine e il loro corretto smaltimento, il trattamento dell'acqua rispettoso dell'ambiente: oggi non è più possibile trascurare gli aspetti relativi alla sostenibilità ambientale nella progettazione, nella costruzione e nella gestione della piscina.

Consigliato a gestori, progettisti, operatori del settore

Relatore: Rossana Prola

Venerdì 24 febbraio, ore 9.15 – 10.45

Criticità e sostenibilità economica nella costruzione di una piscina ecologica

La costruzione di piscine tradizionali con metodologie rispettose dell'ambiente, fino alle piscine biologiche. Quali sono le criticità di tale approccio e quale è la sostenibilità economica? Ne discutiamo con imprenditori del settore e con tecnici che si occupano di studiare l'argomento.

Consigliato a gestori, progettisti, operatori del settore

Moderatore: Rossana Prola

Relatori: Ferruccio Alessandria, Vincenzo Cama, Lucia Coletto e Anja Werner

Sabato 25 febbraio, ore 9.15 – 10.45



Prevenzione e salute in piscina: un nuovo business per il centro acquatico

Patologie diffusissime nella popolazione (lombalgie, mal di schiena, osteoporosi, obesità, predisposizione a deficit cardiovascolari), possono contare su una cura che è la quintessenza della terapia naturale: l'acqua. L'interpretazione di un bisogno primario della popolazione è la nuova frontiera per garantire nuovi flussi di clientela, fidelizzazione e maggior redditività del servizio erogato in piscina. La sessione esaminerà nuove aree ad alto contenuto redditivo, che, in forza del valore sociale e "curativo/preventivo", possano richiamare nuove categorie di utenza in piscina, motivino la clientela abitudinaria e fidelizzino quella saltuaria.

Consigliato a gestori

Moderatore: Marco Tornatore

Relatori: Piero Benelli, Umberto Borino, Alberto Manzotti

Sabato 25 febbraio, ore 9.15 – 10.45



Normativa tecnica e sanitaria in piscina: stato dell'arte e prospettive future

La normativa tecnica UNI non può prescindere dalla normativa sanitaria in piscina: alla luce dei recenti lavori avviati per la revisione della norma tecnica UNI 10637, e in vista dell'imminente revisione dell'Allegato 1 dell'accordo Stato-Regioni, si farà il punto sullo stato attuale dei tavoli di lavoro e sulle prospettive future. Interverranno esponenti istituzionali del Ministero della Salute, dell'Istituto Superiore di Sanità, delle Regioni e Asl in un confronto aperto su questi importanti temi.

Consigliato a: gestori, progettisti e operatori del settore

Sabato 25 febbraio, ore 11.00 – 12.00



Le convenzioni per le gestioni di impianti sportivi pubblici: caratteristiche e problematicità

Vedi pagina 11 del programma ForumClub.

Relatore: Guido Martinelli

EVENTI OPEN

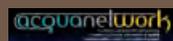
Associazioni, Federazioni e Aziende del settore organizzano eventi, assemblee nazionali, incontri commerciali ai quali i congressisti, i visitatori e tutti gli interessati possono partecipare gratuitamente. Il programma completo sarà disponibile nelle prossime settimane sul sito www.forumpiscine.it.

L'evoluzione della scuola nuoto oltre l'approccio didattico tradizionale

Manolo Cattari, Danilo Russu

Gli investimenti più opportuni per club e centri acquatici in una fase di criticità

Organizzato da Acquanetwork



Venerdì 24, ore 14.30-16.30

Convegno Nazionale Assopiscine

A seguire l'Assemblea per il rinnovo delle cariche elettive.



FORUMCLUB

13th Expo and International Congress
for Fitness, Wellness & Aquatic Clubs

23-24-25 febbraio 2012

Fiera di Bologna - Italia

www.forumclub.it



Avanti veloce

Il mercato, la formazione, le novità

del fitness: è tutto al ForumClub.

PROGRAMMA CONGRESSO 2012

aggiornato a dicembre 2011

è un progetto



Top sponsor

MATRIX



www.forumclub.it

in collaborazione con



FORUMCLUB

13th Expo and International Congress
for Fitness, Wellness & Aquatic Clubs

L'appuntamento con il tredicesimo anno di **ForumClub** è in **Fiera a Bologna da giovedì 23 a sabato 25 febbraio 2012**.

ForumClub è l'unica manifestazione in Europa esclusivamente business to business che propone agli operatori del comparto un ricco programma congressuale in abbinamento a una diversificata rassegna espositiva.

IL CONGRESSO (ingresso a pagamento)

Marketing, management, comunicazione, diritto e medical wellness sono alcuni dei temi scelti per il prossimo **Congresso di ForumClub**, cui si aggiungerà il percorso interamente dedicato a istruttori e personal trainer (**Instructor Program**) oltre alla seconda edizione della **ForumPilates Convention**.

Tutti gli aggiornamenti sul programma e la scheda per iscriversi al Congresso sono disponibili anche sul sito **www.forumclub.it**.

L'EXPO (ingresso gratuito)

All'interno dell'area espositiva di **ForumClub** si potrà assistere alla presentazione di attrezzature, tecnologie, prodotti, servizi e accessori per fitness e wellness club, centri benessere e spa ma anche partecipare ai **numerosi workshop a ingresso gratuito**, organizzati da associazioni e aziende del comparto.

I numeri di ForumClub 2011

150 aziende espositrici, più di 6.500 visitatori, due grandi padiglioni espositivi, in concomitanza con ForumPiscine.

CLUB AWARD - Fitness, Wellness & Aquatic



Giunge alla sesta edizione il concorso **Club Award - Fitness, Wellness & Aquatic**, riconoscimento voluto dalla rivista Il Nuovo Club che assegna ogni anno i premi nelle categorie **Club dell'anno, Innovazione e Speciale**.

FORUMCLUB 2012 SCHEDE DI ISCRIZIONE

da inviare via fax al n. +39 051 272508
unitamente a copia dell'avvenuto pagamento
Per informazioni: Segreteria Organizzativa:
ABSOLUT eventi&comunicazione - Tel. +39 051 272523

Nome _____ Cognome _____
Qualifica _____ Ragione sociale _____
Via _____ n. _____
Cap _____ Comune _____ PR _____
Tel. _____ Fax _____ e-mail _____
Fattura intestata a _____
Indirizzo sede legale _____
P.IVA _____ C.F. _____

FULL PASS

valido per la partecipazione a tutte le sessioni del programma*

- Tariffa intera - € 380,00
 Tariffa convenzionata - € 295,00
 Tariffa staff (applicabile dal 3° iscritto) -50% rispetto alla tariffa intera - € 190,00

Iscrizioni staff: indicare nome, cognome e qualifica dei partecipanti

DAY PASS

valido per la partecipazione a tutte le sessioni del programma di una giornata a scelta*

- Tariffa intera - € 230,00
 Tariffa convenzionata - € 190,00
 Tariffa staff (applicabile dal 3° iscritto) -50% rispetto alla tariffa intera - € 115,00

Iscrizioni singole: barrare la giornata prescelta giovedì venerdì sabato

Iscrizioni staff: indicare nome, cognome e qualifica dei partecipanti

CLUB PASS

tessera non nominativa valida per 2 o 4 ingressi a singole sessioni*

- Tariffa club pass 2 - € 130,00 valida per l'ingresso a 2 sessioni
 Tariffa club pass 4 - € 210,00 valida per l'ingresso a 4 sessioni

INSTRUCTOR PASS

valido per la partecipazione all'Instructor Program (sabato 25 febbraio)

- Tariffa instructor pass - € 160,00

AQUATIC MANAGEMENT PASS

valido per la partecipazione al percorso Aquatic Management (vedi pag. 17)

- Tariffa Aquatic Management pass - € 230,00

SEMINARIO ALL DAY

Realizzare il medical wellness club:
istruzioni per l'uso - Carole Caplin (venerdì 24 febbraio)

(rivolto a titolari, manager e collaboratori)

- Tariffa seminario - € 270,00 a persona Tariffa abbinata ad altri abbonamenti forum - € 210,00 a persona

Iscrizioni entro il 23/12/2011: 20% di sconto su tutte le tariffe sopraindicate.

Iscrizioni entro il 27/01/2012: 10% di sconto su tutte le tariffe sopraindicate.

Iscrizioni successive al 20/02/2012: maggiorazione del 10% su tutte le tariffe sopraindicate

* Le tariffe sopra riportate non comprendono la partecipazione al seminario "ALL DAY".

Per la partecipazione all'Instructor Program di sabato 25 febbraio è necessaria la prenotazione.

Tutti i prezzi indicati sono comprensivi di IVA

Ogni iscritto riceverà il kit congressuale

TOTALE SPESA € _____

Modalità di pagamento

Con carta di credito: Visa Master Card Cartasì Eurocard

Numero _____ Scadenza _____ Numero di sicurezza _____

Titolare Carta _____ Data di nascita _____

Firma _____

- Con assegno bancario intestato ad EDITRICE IL CAMPO srl - Bologna
(da spedire ad EDITRICE IL CAMPO srl, via Amendola, 11 - 40121 Bologna)

- Con bonifico bancario sul c/c 07400015970T - intestato ad EDITRICE IL CAMPO srl
c/o Carisbo - via Marconi - IBAN IT42U0638502406100000011238 (allegare copia del bonifico)
SWIFT IBSPIT2B

D.Lgs. n 196/2003 - PRIVACY - Ai sensi dell'art. 10 Vi informiamo che i vostri dati saranno trattati ed organizzati mediante strumenti informatici: al fine di rispettare obblighi di legge o contrattuali ed hanno natura facoltativa. I diritti di cui all'art. 13 riguardano la facoltà di conoscere l'esistenza di trattamenti di dati, di essere informato su tale trattamento e di ottenere la cancellazione, l'aggiornamento, nonché di opporsi al trattamento medesimo.
Diritto di recesso: eventuali rinunce dovranno pervenire in forma scritta alla Segreteria Organizzativa. Le richieste pervenute entro il 23/12/11 daranno diritto al rimborso del 100% della quota, mentre le richieste pervenute entro il 20/01/12 daranno diritto al rimborso del 50% della quota. Segreteria Organizzativa: ABSOLUT eventi&comunicazione - via Cesare Battisti, 11 - 40123 Bologna - Tel. +39 051 272523 - Fax +39 051 272508.

FIRMA LEGGIBILE

SPAZIO PER TIMBRO AZIENDA ESPOSITRICE

SPAZIO RISERVATO ALLA SEGRETERIA ORGANIZZATIVA



GIOVEDÌ 23 FEBBRAIO

- ore 9.00**
Registrazione congressisti
- ore 9.30**
Saluti di benvenuto e presentazione del Congresso.
- ore 10.00 - 11.00**
Mission possible
Paolo Evangelista, Antonio Sacco
- ore 10.00 - 11.00**
■ **Il rapporto tra Progetto e Business Plan nella realizzazione di un centro benessere**
Alberto Apostoli
- ore 11.15 - 12.45**
■ **L'energia rinnovabile negli impianti natatori: indicazioni pratiche per una piscina sostenibile**
Piero Campestri, Mauro Alberti, Daniele Forni, Alberto Manzotti
- ore 11.30 - 12.30**
Promessa vincente: l'importanza di un posizionamento coerente
Alberto Acciari
- ore 11.30 - 12.30**
■ **Davide contro Golia: come cambia la struttura di mercato con l'espansione dei club low-cost**
Gian Luca Scazzosi
- ore 14.45 - 16.15, 16.30 - 18.00**
Il valore del club: idea, format e percezione
Edoardo Cognonato
- ore 15.00 - 16.00**
Aspetti fiscali e previdenziali nella gestione dei centri di fitness alla luce della ultima giurisprudenza in materia
Guido Martinelli
- ore 15.00 - 16.00**
■ **La gestione delle acque e dei rifiuti speciali**
Rossana Prola
- ore 16.30 - 17.30**
Ricavi extra per il club: lo small group personal training
Paolo Grosso

VENERDÌ 24 FEBBRAIO

- ore 9.00**
Registrazione congressisti day pass
- ore 9.15 - 10.45**
Costruire, far crescere e fidelizzare uno staff eccellente
Fred Hoffman
- ore 9.15 - 10.45**
■ **Criticità e sostenibilità economica nella costruzione di una piscina ecologica**
Rossana Prola, Ferruccio Alessandria, Vincenzo Cama, Lucia Coletto e Anja Werner
- ore 9.30 - 11.00, 11.15 - 12.45 e 14.30 - 16.00**
SEMINARIO ALL DAY
Realizzare il medical wellness club: istruzioni per l'uso
Carole Caplin
- ore 11.00 - 12.30**
Sfruttare le potenzialità del social web per far crescere il club
Ray Algar
- ore 11.00 - 12.30**
■ **Innovare per crescere: i business model vincenti e le storie di successo**
Gian Luca Scazzosi
- ore 15.00 - 16.00**
Il club del futuro: attrezzarsi per cogliere grandi opportunità
Christophe Andanson
- ore 14.45 - 16.15, 16.30 - 18.00**
Strategy Tools: come "mappare" la tua direzione migliore
Fausto Di Giulio
- ore 16.15 - 17.45**
■ **Gestione efficace delle risorse umane**
Gerardo Ruberto

FORUMPILATES CONVENTION

Venerdì 24 e sabato 25 febbraio sono in programma **workshop dedicati al metodo Pilates** con i direttori delle principali scuole italiane in qualità di presenter.

Per informazioni:
tel. 051 272523 - www.forumclub.it

- **Percorso Aquatic Management**
- **Focus (laboratori)**

SABATO 25 FEBBRAIO

- ore 9.00**
Registrazione congressisti day pass
- ore 9.15 - 10.45**
Web, low-cost e medical wellness: le nuove sfide del mercato
Riccardo Manara, Ray Algar, Carole Caplin, Fred Hoffman
- ore 9.15 - 10.45**
■ **Prevenzione e salute in piscina: un nuovo business per il centro acquatico**
Marco Tornatore, Piero Benelli, Umberto Borino, Alberto Manzotti
- ore 11.00 - 12.00**
■ **Le convenzioni per le gestioni di impianti sportivi pubblici: caratteristiche e problematicità**
Guido Martinelli
- ore 11.00 - 12.30**
■ **Come esercitare la propria attività manageriale**
Roberto Tiby
- ore 15.00 - 16.30**
Conquistare i migliori talenti nel mondo 2.0
Fred Hoffman
- ore 15.00 - 16.30**
■ **Pilates: aspetti progettuali, tecniche di comunicazione e case history di successo**
Paola Figini, Francesco Schianchi, Cristiana Zama

INSTRUCTOR PROGRAM

SABATO 25 FEBBRAIO

- ore 9.15 - 10.15**
Dal web ai media un percorso attraverso il personal training moderno
Michela Verardo e Fabio Grossi
- ore 10.30 - 11.30**
Le capacità di vendita nel personal trainer
Francesco Iodice
- ore 11.45 - 12.45**
Uno staff tecnico motivato
Amir Lafdaigui
- ore 15.00 - 16.30**
La leadership del direttore tecnico
Roberto Tiby, Charlie Bernasconi, Jairo Junior, Andrea Pugno, Ivan Robustelli

EVENTI OPEN

- Ore 10.30 - 13.30**
Convegno Nazionale ANIF-Eurowellness
Lo sport italiano nell'ultimo decennio: evoluzione e prospettive gestionali.
In più, ricco calendario di **workshop tecnici** a ingresso gratuito.
Programma in aggiornamento.

FORUMPILATES OPEN DAY

- Sabato 25 febbraio** lezioni gratuite non-stop rivolte a tutti gli appassionati di Pilates.

Top sponsor



Media Partner



Si ringraziano



Con il patrocinio di



La tredicesima edizione di ForumClub riunisce personalità di spicco nel panorama italiano e internazionale per i settori fitness, wellness e piscine.



Alberto Acciari

Docente di marketing sportivo presso l'Università Foro Italico di Roma, è stato giornalista per *La Repubblica* e *Il Messaggero*. Nel 1984 fonda diverse affermate realtà attive nel campo della comunicazione e del marketing. Tra i suoi clienti, aziende e marchi quali: *Federazione Italiana Golf*, *Rothmans*, *Mercedes-Benz*, e *Telecom*. Interverrà nell'area *Comunicazione*.



Ray Algar

Ha conseguito un master in business administration (MBA) ed è amministratore delegato della società britannica Oxygen Consulting che si rivolge alle organizzazioni del settore "health and fitness" offrendo loro soluzioni complete e mirate. Ha recentemente pubblicato l'edizione 2011 dell'European Health Club Industry Web and Social Media Report, frutto dello studio da lui stesso condotto. Interverrà nell'area *Marketing e nella Tavola Rotonda Internazionale*.



Christophe Andanson

Manager e consulente francese, proprietario e gestore di una catena composta da dieci club, fondatore di Les Mills French e ora direttore generale di Les Mills Euromed. Nel 1979 è stato vice campione del mondo di lotta greco-romana, nonché atleta alle Olimpiadi in questa disciplina. Interverrà nell'area *Mercato*.



Charlie Bernasconi

Istruttore e direttore tecnico, dal 2001 è club manager del Keep Fit Club di Vacallo, nel Canton Ticino. Nel 2000 ha, inoltre, conseguito il diploma di istruttore federale svizzero. Interverrà nell'*Instructor Program*.



Carole Caplin

Consulente e docente nel campo del fitness e della riabilitazione, ha più di 25 anni di esperienza alle spalle ed è un'autentica pioniera dell'approccio olistico all'esercizio fisico e al benessere. Negli anni si è costruita un'ampia clientela che ha incluso personaggi di spicco come l'ex premier Tony Blair. Oggi, assieme al suo team, è impegnata su molteplici fronti, dalla televisione all'editoria. Terrà il *Seminario All Day* e intervorrà nella *Tavola Rotonda Internazionale*.



Edoardo Cognonato

Laureato in scienze politiche a indirizzo economico, è specializzato in psicologia relazionale e counselling. Titolare della società di consulenza in marketing relazionale *Profile Empowerment*. Autore del libro *Leader si nasce e si diventa* (Editrice Il Campo) e degli audiolibri *Experience Marketing - Metti in scena il tuo prodotto*, *Leadership motivazionale - Ispirare, guidare, motivare se stessi e il proprio team* e *Kaizen e coaching motivazionale - L'arte del miglioramento continuo*. Interverrà nel percorso *Up Level*.



Fausto Di Giulio

Responsabile comunicazione e marketing Federazione Italiana Fitness, responsabile mondo per formazione e sviluppo programmi Technogym Easy Line, fisioterapista, insegnante di educazione fisica, titolare di club, è consulente per importanti catene di fitness club e aziende leader nella produzione di attrezzature per il fitness. Interverrà nel percorso *Up Level*.



Paolo Evangelista

Esperto in psicologia dello sport, docente a contratto presso la SUIISM (Scuola Universitaria Interfacoltà di Scienze Motorie) di Torino, testimonial per importanti realtà aziendali del fitness, nonché presenter e conferenziere in ambito internazionale. Interverrà nell'area *Risorse Umane*.



Paola Figini

Dal 2000 si occupa di progettazione di interni avendo cura non solo degli aspetti estetici, ma anche di quelli che riguardano il benessere psico-fisico della persona con un'attenzione particolare all'utilizzo di materiali eco-compatibili. La personalità creativa e poliedrica l'ha portata a seguire realizzazioni progettuali diverse per tipologia e destinazione d'uso, sempre dando priorità al benessere dell'utente finale. Tra queste figura il Centro Pilates a Voghera realizzato recuperando un edificio dei primi '900. Interverrà nel Focus *Pilates*.



Paolo Grosso

Dopo avere iniziato la propria attività come personal trainer e direttore tecnico, si è successivamente occupato di formazione e consulenza per i centri fitness. Ha rivestito il ruolo di Responsabile nazionale settore tecnico per *Fitness First Italia*, e dal 2005 è managing director di *Wellink*, dove si occupa dello sviluppo di modelli gestionali per centri fitness. Interverrà nell'area *Management*.



Fabio Grossi

Ideatore e titolare, insieme a Michela Verardo, di uno studio di personal training genovese di cui è direttore tecnico. Si occupa di comunicazione sul web, networking, formazione e collabora con ISSA Italia in qualità di docente nell'area comunicazione all'interno del corso di certificazione per Fitness Manager (CFM). Attualmente è partner di You Tube/Google con i canali multilingua sul fitness. Interverrà nell'*Instructor Program*.



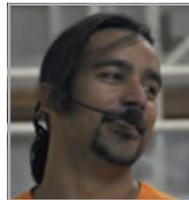
Fred Hoffman

Ha conseguito un master in *Health Education*, è stato direttore dei servizi internazionali per *Club Sinergy Group*, è consulente e master trainer per importanti realtà aziendali. Ha partecipato, come presenter e speaker, a importanti convention in cinquanta Paesi, occupandosi della formazione dello staff tecnico. Nel 2007 ha ricevuto il premio *IDEA Fitness Instructor of the Year award*. Interverrà nell'area *Risorse Umane, Web e Tavola Rotonda Internazionale*.



Francesco Iodice

Insegnante di educazione fisica, consulente aziendale per fitness club ed esperto in comunicazione. È responsabile della formazione dei club *Twenty Hours*. Interverrà nell'*Instructor Program*.



Jairo Junior

Ideatore di attività di successo come la Capoeira Training e il Body Training, nel 2007 si laurea in Fisioterapia. Formatore certificato per numerosi metodi, attualmente è direttore tecnico del centro sportivo Kinesis di Catania. Interverrà nell'*Instructor Program*.



Amir Lafdaigui

Assistente alla cattedra di *Personal Training* alla SUIISM di Torino, ha iniziato nel 2001 la carriera di personal trainer e preparatore atletico. Nel 2003 è diventato direttore tecnico di alcuni centri fitness di Torino, e attualmente ricopre la carica di *PT coordinator* presso *Palestre Torino*. Dal 2004 è general manager e formatore di *P.H.T.*, società di personal home training. Interverrà nell'*Instructor Program*.

**Guido Martinelli**

Avvocato e docente a contratto presso l'Università di Ferrara e di Bologna. È consulente di molte federazioni affiliate al CONI, autore di numerose pubblicazioni, nonché firma di riferimento della rivista *Il Nuovo Club*. Interverrà nell'area *Diritto e Sport*.

**Andrea Pugno**

Con un'importante esperienza come istruttore, personal trainer e consulente, è titolare delle società cui fanno capo il centro New Up Time, la Piscina di Cairo Montenotte e il Centro Fitness Vivo Wellness for Ladies. Interverrà nell'*Instructor Program*.

**Ivan Robustelli**

Diplomato I.S.E.F. e ideatore di alcuni apprezzati programmi di allenamento, è il responsabile tecnico corsi collettivi del centro Green Line di Milano. Interverrà nell'*Instructor Program*.

**Gerardo Ruberto**

Ideatore metodo Smiling Coach System – docente master *Luiss Business School* – area pubblica amministrazione e salute; promotore del benessere nella società di consulenza e formazione *Atlantide*. Presente nel mondo del fitness da oltre 30 anni. Consulente e formatore per grandi società esterne al mondo del fitness. Autore del libro *Sport & Fitness Manager*. Interverrà nel Focus *Gestione efficace delle risorse umane*.

**Antonio Sacco**

Psicologo clinico e di comunità, esperto in psicologia dello sport, cultore della materia per l'insegnamento in Psicologia Sociale presso la SUISM di Torino. È inoltre referente per il progetto Juventus Soccer School, docente per l'area Juventus University e psicologo degli Juventus Summer Camp. Interverrà nell'area *Risorse Umane*.

**Gian Luca Scazzosi**

Manager, imprenditore e consulente specializzato nel mercato del fitness e del wellness. Ha lavorato con le maggiori catene straniere e italiane presenti sul mercato. International speaker e IHRSA Ambassador per l'Italia. Recentemente ha fondato con alcuni soci una società di consulenza e formazione che opera trasversalmente nel mercato del fitness e wellness. Interverrà nel Focus *Davide contro Golia: come cambia la struttura di mercato con l'espansione dei club low-cost* e nel Focus *Scenari*.

**Francesco Schianchi**

Laureato in Storia Contemporanea, svolge da anni attività di docenza, consulenza e formazione per imprese pubbliche e private nelle aree della comunicazione e della cultura d'impresa. Ha insegnato marketing e relazioni pubbliche allo IULM ed è autore di numerose pubblicazioni. Interverrà nel Focus *Pilates: aspetti progettuali, tecniche di comunicazione e case history di successo*.

**Roberto Tiby**

Laureato in economia e commercio con specializzazione in marketing strategico e comunicazione, si occupa di formazione e consulenza in vari settori. È docente presso la LUISS e in altri master, è collaboratore storico de *Il Nuovo Club* e ha pubblicato con Editrice il Campo *L'istruttore Imprenditore*, *Il Cliente del Club*, l'iperlibro *CRM: come gestire in modo efficace le relazioni con i clienti* e alcuni audiolibri sul marketing, la vendita e la leadership. Interverrà nel Focus *Leadership* e nell'*Instructor Program*.

**Michela Verardo**

Laureata in farmacia e diplomata counselor professionale è ideatrice e titolare, insieme a Fabio Grossi, di uno studio di personal training genovese di cui è direttrice scientifica. Si occupa di comunicazione sul web, networking, formazione e collabora con ISSA Italia in qualità di docente nell'area comunicazione all'interno del corso di certificazione per fitness manager (CFM). Attualmente è partner di You Tube/Google con i canali multilingua sul fitness. Interverrà nell'*Instructor Program*.

**Cristiana Zama**

Giornalista pubblicista laureata in Sociologia con specializzazione in comunicazione e mass media, si è occupata dell'ufficio stampa di importanti realtà imprenditoriali internazionali. Curatrice di un apprezzato blog dedicato al Pilates, è un'esperta del metodo. Interverrà nel Focus *Pilates: aspetti progettuali, tecniche di comunicazione e case history di successo*.

**COME ARRIVARE AL FORUM**

ForumClub e ForumPiscine 2012 - Fiera di Bologna, ingresso Costituzione

AEREO

L'Aeroporto Internazionale Guglielmo Marconi è direttamente collegato a BolognaFiere con servizio navetta AEROBUS BLQ. Il prezzo della corsa semplice è di 6 euro.

TRENO

La Stazione Centrale di Bologna si trova a soli 10 minuti da BolognaFiere ed è collegata agli ingressi di Piazza Costituzione dalle linee 35, 38.

AUTOSTRADA

Da Firenze, Milano e Ancona: prendere direttamente l'uscita "BOLOGNA FIERA" sull'autostrada A14. Da Padova: tangenziale uscita 7 per Ingresso e Parcheggio Costituzione.

IN AUTOBUS

Il Quartiere Fieristico di Bologna è raggiungibile ogni giorno con le linee ATC a tariffa urbana 28 - 35 - 38 - 39 e con la linea speciale diretta BLQ AEROBUS Aeroporto-Fiera.

COME ENTRARE IN FIERA

L'ingresso a ForumClub e ForumPiscine è gratuito. L'accredito può essere fatto sul sito o direttamente alla biglietteria della fiera. Orari: giovedì e venerdì, dalle 9.00 alle 18.00 e sabato dalle 9.00 alle 17.00.

I congressisti dovranno ritirare il proprio pass di ingresso alle sessioni presso la Reception Congresso situata al padiglione 22.

Segreteria organizzativa

ABSOLUT eventi&comunicazione - tel. +39 051 272523 - fax +39 051 272508

Segreteria scientifica e vendita stand

EDITRICE IL CAMPO srl - tel. +39 051 255544 - fax +39 051 255360 - forum@ilcampo.it

SEMINARIO ALL DAY

Venerdì 24 febbraio, ore 9.30 – 11.00, 11.15 – 12.45 e 14.30 – 16.00**Realizzare il medical wellness club: istruzioni per l'uso**

Carole Caplin spiegherà, passo passo, che cosa implica – per il titolare-gestore e per lo staff del club, ma anche per i clienti – adottare un approccio che consenta di cogliere le grandi opportunità offerte dal medical wellness. Lo farà spiegando il perché e il come, fornendo strumenti operativi, illustrando strategie testate con successo sul campo. Per rendere questa full immersion il più pratica e utile possibile, insegnerà ad analizzare i potenziali clienti, mostrando appositi questionari e facendo ricorso al role play affinché i partecipanti si mettano nei panni dei consumatori per comprenderne realmente le esigenze e i desideri. Spiegherà, inoltre, in che modo ogni iniziativa intrapresa nell'ambito del medical wellness deve influenzare l'operato e il comportamento di tutto lo staff.

I partecipanti sono invitati a portare brochure del proprio club e altro materiale informativo e pubblicitario che verrà analizzato per comprendere che cosa funziona e che cosa deve essere necessariamente modificato per configurare e comunicare un'offerta in sintonia con una reale strategia orientata al medical wellness. Nel suo complesso, il seminario presenterà il format definito "dei quattro dottori", ovvero Dottor Felicità, Dottor Dieta, Dottor Tranquillità e Dottor Movimento. I partecipanti impareranno nozioni fondamentali per adottare un nuovo approccio che consenta di attrarre e conquistare un'ampia fascia di potenziali clienti che sino ad oggi non hanno varcato la soglia del club.



Consigliato a imprenditori, manager e staff

Relatore: Carole Caplin

(seminario in lingua inglese con traduzione in italiano)

TAVOLA ROTONDA INTERNAZIONALE

**Sabato 25 febbraio, ore 9.15 – 10.45****Web, low cost e medical wellness: le nuove sfide del mercato**

Il mercato del fitness e del wellness sta cambiando. Il web 2.0 sta trasformando il modo in cui il club comunica con i soci (potenziali e reali), i low cost comportano un'attenta analisi del corretto posizionamento sul mercato, il medical wellness è una delle maggiori opportunità del futuro ma richiede una riconfigurazione dell'offerta, i più recenti sviluppi delle attività di gruppo offrono nuove opportunità di business da saper cogliere e sfruttare. Tre esperti internazionali, sulla base delle loro competenze specifiche e coordinati da Riccardo Manara, illustreranno le nuove sfide del mercato e risponderanno alle domande del pubblico.

Consigliato a imprenditori e manager

Moderatore: Riccardo Manara

Relatori: Ray Algar, Carole Caplin, Fred Hoffman

(seminario in lingua inglese con traduzione in italiano)

Giovedì 23 febbraio, ore 11.30 – 12.30**Promessa vincente: l'importanza di un posizionamento coerente**

Il posizionamento è uno dei fattori chiave nelle strategie di marketing perché individua cosa il consumatore pensa di un prodotto o di una marca. Talvolta basta una sapiente politica del prezzo per ottenere il posizionamento voluto; talvolta è frutto della ripetizione, in comunicazione, di parole chiave che inducono il consumatore a far proprio il concetto, a considerare in una determinata maniera il prodotto. Talvolta è l'unione di numerosi fattori.

La politica di posizionamento perciò è subdola, non è chiaramente percepibile, eppure è basilare nel determinare il successo o l'insuccesso di un prodotto. E una volta adottata è essenziale esserle fedele. La sessione illustrerà come scegliere la strategia di comunicazione migliore e più efficace per un club.

Consigliato a responsabili marketing, imprenditori e manager

Relatore: Alberto Acciari



DIRITTO E SPORT

Giovedì 23 febbraio, ore 15.00 – 16.00**Aspetti fiscali e previdenziali nella gestione del club**

Un primo numero significativo di sentenze – sia pure tutte di merito – consentono di fare il punto sugli indirizzi della Magistratura circa l'annosa questione dei contributi previdenziali Enpals. A ciò si collegano gli avvisi di accertamento, spesso collegati alle ispezioni Enpals, che sono stati notificati in questi mesi. Anche in questo caso si verificheranno le tesi dell'Agenzia delle entrate e le opinioni delle prime sentenze di commissione tributaria nel frattempo emanate.

Consigliato a imprenditori, manager e responsabili amministrativi

Relatore: Guido Martinelli

Sabato 25 febbraio, ore 11.00 – 12.00**Le convenzioni per le gestioni di impianti sportivi pubblici: caratteristiche e problematicità**

La sessione sarà dedicata alle modalità di assegnazione della gestione di impianti sportivi pubblici a soggetti privati (gara o trattativa privata) alla luce delle normative nazionali e regionali in materia.

Verificate le modalità di identificazione del soggetto gestore si analizzeranno i contenuti tipici delle convenzioni sottoscritte tra le parti, le problematiche, gli aspetti fiscali inerenti e conseguenti con particolare riguardo alle modalità di rinnovo in presenza di lavori eseguiti dal gestore all'interno dell'impianto e alle problematiche legate alla responsabilità e alla sicurezza sul lavoro.

Consigliato a imprenditori, gestori e responsabili amministrativi

Relatore: Guido Martinelli

Giovedì 23 febbraio, ore 16.30 – 17.30**Ricavi extra per il club: lo small group personal training**

Il servizio di personal training può contribuire a incrementare significativamente il valore della spesa sostenuta da ogni singolo cliente del club attraverso l'acquisto di servizi e prodotti proposti extra abbonamento. L'intervento sottolineerà l'importanza di organizzare un nuovo mercato di consumatori: gli iscritti a lezioni di personal training riservate a piccoli gruppi.

Verranno inoltre presentati i risultati e i modelli di proposta di alcuni club analoghi per caratteristiche e area territoriale di appartenenza. Dall'analisi dei case history emergeranno le linee guida per incrementare la cosiddetta secondary spending tramite questo servizio.

Consigliato a imprenditori, manager, responsabili marketing

Relatore: Paolo Grosso

Venerdì 24 febbraio, ore 11.00 – 12.30**Sfruttare le potenzialità del social web per far crescere il club**

Il cosiddetto social web, ovvero i nuovi strumenti di comunicazione messi a disposizione da internet, stanno trasformando il modo in cui il settore dei club si mette in contatto e comunica con i soci, anche potenziali. In questa sessione il consulente britannico Ray Algar – tra l'altro autore dell'interessante *European Health Club Industry Web and Social Media Report* – spiegherà perché i social media e i social network devono assolutamente diventare una componente fondamentale della strategia di comunicazione di qualsiasi club.

Presenterà, inoltre, case study riguardanti sia realtà del settore sia di altri comparti per dimostrare l'impatto che il social web può avere sul coinvolgimento dei clienti e sulla redditività del club.

Consigliato a imprenditori, club manager, responsabili marketing e web master

Relatore: Ray Algar

(sessione in lingua inglese con traduzione in italiano)

Venerdì 24 febbraio, ore 15.00 – 16.00**Il club del futuro: attrezzarsi per cogliere grandi opportunità**

Christophe Andanson, che da trent'anni si muove nel mondo del fitness, condurrà la platea in un viaggio alla scoperta dei più recenti trend affermatosi a livello internazionale, utilizzandoli come spunti per analizzare alcuni fattori critici con i quali il club di oggi deve fare i conti per avere successo: dalla gestione delle attività di gruppo alla configurazione del servizio di personal training, dalla realizzazione di un ambiente attraente e stimolante che favorisca il divertimento e la socializzazione ai più evoluti sistemi di vendita, all'adozione di strategie gestionali che consentono di contenere i consumi, rispettare l'ambiente e dare smalto all'immagine del club con il sigillo "green". Andanson illustrerà, inoltre, le principali strategie per coinvolgere i clienti, favorirne la socializzazione e la fedeltà.

Consigliato a imprenditori, club manager e responsabili di settore

Relatore: Christophe Andanson

(sessione in lingua inglese con traduzione in italiano)

Giovedì 23 febbraio, ore 14.45 – 16.15, 16.30 – 18.00**Il valore del club: idea, format e percezione**

Dalla prima edizione del *ForumClub Experience* è emersa la necessità di comunicare agli utenti finali - reali e potenziali - il valore dell'offerta del club. Questo laboratorio analizzerà alcuni case history di successo - club che hanno saputo massimizzare il valore del proprio "prodotto" riuscendo a farlo percepire ai soci - e presenterà i risultati del lavoro svolto sul campo dai club manager che hanno partecipato al tour *ForumClub Experience*. In questo modo fornirà ai partecipanti strumenti concreti indispensabili per adottare una strategia di comunicazione coerente con il concept e il format del club, in grado di valorizzare la qualità dell'offerta.

Consigliato a imprenditori e club manager

Coordinatore: Edoardo Cognonato

Venerdì 24 febbraio, ore 14.45 – 16.15, 16.30 – 18.00**Strategy Tools: come "mappare" la tua direzione migliore**

Saranno presentati e messi in pratica i 4 principali *Strategy Tools* utilizzati da "grandi" manager e imprenditori di altri settori. Queste quattro strategie - *Critical Success Factors*, *Core Competence Analysis*, *Bowman's Strategy Clock* e *VMOST Analysis* - risultano particolarmente utili per chi già gestisce un club impostato secondo criteri aziendali. I congressisti verranno guidati all'applicazione di ogni "strumento strategico" alla propria realtà, "mappando" un piano d'azione che aiuti a cogliere le opportunità future offerte dal mercato, ad attuare innovazioni di valore e mettersi al riparo da futuri pericoli. Tutto ciò per creare un vantaggio competitivo differenziale - difendibile nel tempo - che si traduca in un considerevole incremento della redditività del proprio club.

Consigliato a imprenditori e club manager

Coordinatore: Fausto Di Giulio

Giovedì 23 febbraio, ore 10.00 – 11.00**Mission possible**

Fidelizzazione, interazione, formazione dei ruoli professionali, definizione e condivisione degli obiettivi, leadership. Sono competenze che afferiscono a due macro-aree, quella tecnica e quella gestionale, e che resterebbero un potenziale inespresso senza un efficace metodo di lavoro. Reazione Positiva (R+), applicando la psicologia dello sport al fitness, presenta un metodo studiato per ridurre al massimo la casualità nelle interazioni professionali e ottimizzare le risorse (umane e non) di un club.

Consigliato a staff manageriale e tecnico

Relatori: Paolo Evangelista, Antonio Sacco

Venerdì 24 febbraio, ore 9.15 – 10.45**Costruire, far crescere e fidelizzare uno staff eccellente**

È ora di aggiornare i profili professionali dei propri collaboratori, così come le modalità di selezione e fidelizzazione delle risorse umane? Con tutta probabilità la risposta è: sì! Per la prima volta nella storia moderna, quattro generazioni diverse condividono lo stesso ambiente di lavoro. Quattro generazioni caratterizzate da valori, atteggiamenti e aspettative diverse. Fred Hoffman spiegherà dove, e come, trovare e assumere i migliori professionisti per il club, come massimizzare la qualità delle loro prestazioni e la loro produttività e come fidelizzarli, ovvero come creare un ambiente che soddisfi le loro esigenze e non deluda le loro aspettative. Particolare attenzione verrà prestata ai Millennials, ovvero i nati negli anni Ottanta che costituiscono la generazione numericamente più consistente di sempre. Generazione destinata a costituire il cuore dell'occupazione e della leadership nei prossimi trent'anni.

Consigliato a imprenditori, manager e responsabili risorse umane

Relatore: Fred Hoffman

(sessione in lingua inglese con traduzione in italiano)

Giovedì 23 febbraio, ore 10.00 – 11.00

Il rapporto tra Progetto e Business Plan nella realizzazione di un centro benessere

vedi pagina 7 del programma ForumPiscine.

Relatore: Alberto Apostoli

Sabato 25 febbraio, ore 15.00 – 16.30

Conquistare i migliori talenti nel mondo 2.0

Internet consente oggi a proprietari e gestori di club di entrare in contatto con un numero infinitamente superiore di potenziali collaboratori rispetto a un tempo. In questa sessione Fred Hoffman presenterà le risorse che i “ricercatori di lavoro” e le realtà aziendali utilizzano nell’era del web 2.0, spiegando come massimizzare l’efficienza del processo di selezione del personale, rivolgendosi tanto al club quanto ai professionisti dall’altra parte della barricata. Nel corso della sessione i partecipanti capiranno quali piattaforme utilizzare per entrare in contatto con i migliori professionisti che il mercato del lavoro mette a disposizione, come attrarre i profili che rispondono alle esigenze delle varie realtà aziendali e che cosa devono aspettarsi. E verranno messi in guardia circa gli errori da evitare.

Consigliato a responsabili risorse umane, responsabili marketing, webmaster

Relatore: Fred Hoffman

(sessione in lingua inglese con traduzione in italiano)

Laboratori di approfondimento su aspetti specifici dell’attività e della gestione di un club.

Sabato 25 febbraio, ore 11.00 – 12.30

Come esercitare la propria attività manageriale

In una sessione dinamica, interattiva ed emotiva, Roberto Tiby proporrà un modello di leadership basato sulla ricerca contemporanea di quattro obiettivi: promuovere il cambiamento, conseguire risultati, valorizzare le persone e condividere valori. Sosterrà, inoltre, che essere leader è un’abilità che ognuno di noi può sviluppare e migliorare a patto di essere disposti ad allenarsi con i giusti esercizi.

Consigliato a imprenditori, manager e staff

Relatore: Roberto Tiby

Giovedì 23 febbraio, ore 11.30 – 12.30

Davide contro Golia: come cambia la struttura di mercato con l’espansione dei club low-cost

Lo scenario operativo del mercato del fitness europeo e italiano sta cambiando radicalmente a causa dello sviluppo dei club cosiddetti low-cost: centri con un prezzo mensile al di sotto di 20 euro. La sfida da raccogliere nei prossimi anni consiste nell’attuare la giusta strategia di posizionamento e il corretto modello competitivo al fine di consolidare la propria quota di mercato ed evitare di essere travolti dalla corsa al ribasso.

La sessione presenta modelli operativi volti a pianificare il miglior modo di gestire la competizione nel proprio bacino di utenza.

Consigliato a imprenditori, club manager

Relatore: Gian Luca Scazzosi

Sabato 25 febbraio, ore 15.00 – 16.30

Pilates: aspetti progettuali, tecniche di comunicazione e case history di successo

Un incontro di approfondimento per offrire a titolari di centri fitness e wellness e istruttori indicazioni utili per realizzare uno spazio Pilates all’interno della propria struttura o aprire uno studio. Attraverso case history si analizzeranno gli aspetti legati alle esigenze di spazio e ambientazione e si affronteranno le tematiche di comunicazione per fornire strumenti e spunti per promuovere questa attività. Il tutto con un approccio innovativo che segue le caratteristiche peculiari dell’offerta Pilates.

Consigliato a imprenditori, manager, progettisti

Relatori: Paola Figini, Francesco Schianchi, Cristiana Zama

Venerdì 24 febbraio, ore 16.15 – 17.45

Gestione efficace delle risorse umane

L’organigramma è lo strumento base per chiunque sia deputato a gestire le risorse umane. Rappresenta lo “stato di famiglia” delle aziende, ma spesso viene trascurato o utilizzato in modo inappropriato. Una corretta pianificazione, in grado di anticipare problemi ed esigenze, unita a un sapiente coinvolgimento del proprio staff può rivelarsi la strategia vincente per innovare i processi d’erogazione dei servizi rendendoli maggiormente attraenti per i potenziali consumatori.

Questa sessione intende fornire - attraverso case history, materiale didattico ed esperienza personale del relatore - un contributo per migliorare le proprie competenze organizzative e gestionali nel programmare le risorse umane.

Consigliato a imprenditori, club manager, responsabili risorse umane

Relatore: Gerardo Ruberto

Venerdì 24 febbraio, ore 11.00 – 12.30

Innovare per crescere: i business model vincenti e le storie di successo

In un contesto competitivo che cambia ed evolve rapidamente, gli operatori del settore fitness cercano nuove idee per affrontare e vincere le sfide del “New Normal”.

Alcuni imprenditori, con creatività e coraggio, hanno già saputo sperimentare modelli di business e di servizio non tradizionali: partendo dalla comprensione delle esigenze dei clienti finali, sono stati capaci di adottare un nuovo approccio orientato a soddisfare le esigenze di chi frequenta (o non frequenta) il club e supportato dalla necessaria evoluzione organizzativa. Questa tavola rotonda partirà dalle loro esperienze e offrirà ai partecipanti le chiavi di lettura per comprendere come mettere l’innovazione al centro delle strategie di sviluppo aziendale.

Consigliato a imprenditori, staff

Moderatore: Gian Luca Scazzosi



INSTRUCTOR PROGRAM

Percorso dedicato a istruttori e personal trainer, organizzato in collaborazione con associazioni e realtà di riferimento del settore.

Sabato 25 febbraio, ore 9.15 – 10.15

Dal web ai media:

un percorso attraverso il personal training moderno



Oggi in tutti gli ambiti si parla sempre più spesso di web. Anche nel settore del wellness l'attenzione si sta spostando verso tutto ciò che internet offre: dal semplice sito al blog, fino ad arrivare ai sempre più visitati social network e ai siti di condivisione video. Ma qual è l'atteggiamento dei professionisti del settore nei confronti di queste realtà online? Questo intervento proporrà vari esempi di trainer in grado di sfruttare il web o i nuovi media per ottenere una forte visibilità.

Relatori: Michela Verardo e Fabio Grossi

Sabato 25 febbraio, ore 10.30 – 11.30

Le capacità di vendita nel personal trainer



Perché un bravo trainer dovrebbe essere anche un bravo venditore? In un mercato sempre più competitivo è necessario saper comunicare al meglio ciò che si fa. Non solo: è necessario saperlo vendere. La professionalità da sola non garantisce il successo. È necessario saper coinvolgere i propri potenziali clienti sul progetto proposto ed è necessario saperli poi fidelizzare. Ciò si ottiene inserendo i giusti elementi sulle tecniche di vendita tra le proprie competenze, perché a parità di preparazione i clienti scelgono coloro che sanno relazionarsi, coinvolgere ed emozionare sui servizi proposti.

Relatore: Francesco Iodice

Sabato 25 febbraio, ore 11.45 – 12.45

Uno staff tecnico motivato



Per vendere, soddisfare e fidelizzare la clientela, oggi devono scendere in campo tutti i membri dello staff, compreso quello tecnico che può giocare un ruolo chiave.

Gli imprenditori migliori insegnano che il successo del club passa anche e soprattutto attraverso istruttori e personal trainer. Che devono necessariamente essere preparati e motivati.

Relatore: Amir Lafdaigui

Sabato 25 febbraio, ore 15.00 – 16.30

La leadership del direttore tecnico

La tavola rotonda si propone di analizzare l'esercizio della leadership da parte del direttore tecnico attraverso una sessione interattiva e volutamente pratica. Gli speaker rappresentano quattro club diversi per dimensione e organizzazione. L'intento è quello di individuare le principali criticità che il direttore tecnico affronta nel suo lavoro, capire se esistono delle differenze in termini di problematiche dovute alle differenti dimensioni/organizzazioni aziendali e sentire direttamente da chi ha un'esperienza sul campo come ha affrontato e risolto il problema.

Moderatore: Roberto Tiby

Relatori: Charlie Bernasconi, Jairo Junior, Andrea Pugno, Ivan Robustelli

PERCORSO AQUATIC MANAGEMENT

Percorso dedicato a imprenditori e gestori di impianti acquatici e piscine ad uso pubblico all'interno di club, spa e hotel. Per i contenuti si rimanda al programma completo di ForumPiscine.

Nel percorso è compresa anche la sessione:

Le convenzioni per le gestioni di impianti sportivi pubblici: caratteristiche e problematicità

(Guido Martinelli, sabato 25 febbraio, ore 11.00 – 12.00)



SPA

Giovedì 23 febbraio, ore 10.00 – 11.00

Il rapporto tra progetto e business plan nella realizzazione di un centro benessere

Alberto Apostoli



Giovedì 23 febbraio, ore 11.15 – 12.45

L'energia rinnovabile negli impianti natatori: indicazioni pratiche per una piscina sostenibile

Piero Campestri, Mauro Alberti, Daniele Forni, Alberto Manzotti



PISCINA VERDE

Giovedì 23 febbraio, ore 15.00 – 16.00

La gestione delle acque e dei rifiuti speciali

Rossana Prola



PISCINA VERDE

Venerdì 24 febbraio, ore 9.15 – 10.45

Criticità e sostenibilità economica nella costruzione di una piscina ecologica

Rossana Prola, Ferruccio Alessandria, Vincenzo Cama, Lucia Coletto e Anja Werner



Sabato 25 febbraio, ore 9.15 – 10.45

Prevenzione e salute in piscina: un nuovo business per il centro acquatico

Marco Tornatore, Piero Benelli, Umberto Borino, Alberto Manzotti



FORUM PILATES CONVENTION

venerdì 24 e sabato 25 febbraio

Sulla scia del successo riscontrato all'edizione 2011, torna e si riconferma **ForumPilates Convention**, la proposta professionale dedicata agli insegnanti ed operatori del mondo Pilates che intende essere un punto di riferimento di qualità per la formazione e lo sviluppo del settore.

ForumPilates Convention, in programma **venerdì 24 e sabato 25 febbraio**, si inserisce nell'ambito di ForumClub con un programma indipendente di workshop formativi che coinvolgeranno in qualità di presenter i direttori delle principali scuole italiane ed altri personaggi di spicco selezionati dal Comitato tecnico-scientifico.

Serafino Ambrosio (Il Metodo Polestar Pilates), Karin Cid (Power Pilates), Anna Maria Cova (CovaTech Pilates School), Claudia Fink (Pilates Italia), Kyria Sabin, Cinzia Galletto e Maximilian Stohr (Fletcher Pilates), Monica Germani e Nicola Tognoli (Harmonie Du Corps, tecniche Pilates Metodo Germani), Jolita Trahan (Pilates International Network), Anna Maria Vitali (Fisicamente) e - per la prima volta in Italia - la scuola BASI Pilates proporranno lezioni specifiche utili ad approfondire le diverse tematiche legate alla tecnica.

A breve sarà disponibile il programma dettagliato della Convention articolata in **3 workshop di 2 ore ciascuno per giornata**.

Le tariffe sono le seguenti:

> **FULL PILATES PASS, 270 euro**

valido per la partecipazione a tutte le sessioni del programma ForumPilates Convention

> **DAY PILATES PASS, 170 euro**

valido per la partecipazione a tutte le sessioni di una giornata a scelta del programma ForumPilates Convention

> **ONE PILATES PASS, 70 euro**

valido per la partecipazione a una sessione a scelta del programma ForumPilates (salvo disponibilità: le iscrizioni FULL e DAY hanno la priorità)

Sconto di 50 euro per iscrizioni multiple.

Tutte le cifre sopraindicate sono comprensive di IVA.

La Segreteria Organizzativa è a vostra disposizione per ogni informazione:

Tel. 051 272523 - Fax 051 272508 - segreteria@absolutgroup.it

Alla Convention per gli insegnanti, **ForumPilates** affianca, nella giornata di sabato **25 febbraio**, due ulteriori elementi ritenuti di grande utilità per la promozione della disciplina: il **Focus inserito nel programma congressuale di ForumClub (v. pag. 15)** e l'**Open Day**, una giornata di lezioni gratuite rivolte a tutti gli appassionati del metodo Pilates.

EVENTI OPEN

Associazioni, Federazioni e Aziende del settore organizzano eventi, assemblee nazionali, incontri commerciali ai quali i congressisti, i visitatori e tutti gli interessati possono partecipare gratuitamente. Il programma completo sarà disponibile nelle prossime settimane sul sito www.forumclub.it. Segnaliamo fin d'ora che venerdì 24 febbraio alle ore 10.30 si terrà il **Convegno ANIF - Eurowellness** Lo sport italiano nell'ultimo decennio: evoluzione e prospettive gestionali.

CONVENZIONI ALBERGHIERE

Per aiutarvi nell'organizzazione della vostra trasferta a Bologna, abbiamo stipulato delle convenzioni con alcuni hotel della zona: qui di seguito vi indichiamo le strutture selezionate con i relativi prezzi concordati. Per poter usufruire delle tariffe agevolate riservate ai partecipanti al ForumClub e ForumPiscine 2012, è necessario trasmettere direttamente all'hotel prescelto una copia della richiesta di prenotazione (riportata qui a fianco e disponibile anche sui siti internet dell'evento), compilata in tutte le sue parti. Vi informiamo che gli hotel in convenzione non sono tenuti a mantenere le condizioni concordate oltre il 27/01/12. La disponibilità garantita da ogni albergo non è illimitata, quindi vi consigliamo di provvedere al più presto alla prenotazione per assicurarvi le camere opzionate.

4 STELLE ★★★★★

UNAWAY HOTEL BOLOGNA

Piazza della Costituzione, 1 - Bologna
distanza dalla fiera 0,1 Km
Tel. 051/416666 - Fax 051/416665
una.bolognafiera@unawayhotels.it
Tariffa: Sconto 10%
sulla miglior tariffa disponibile al momento della prenotazione.

SAVHOTEL Bologna Fiera

Via F. Parri, 9 - Bologna distanza dalla fiera 300 mt
Tel. 051/361361 - Fax 051/373511
reservation@savhotel.it
Camera doppia uso singola Euro 89,00
Camera doppia Euro 99,00

HOTEL AC BOLOGNA

Via Sebastiano Serlio, 28 - Bologna
distanza dalla fiera 0,8 Km
Tel. 051/377246 - Fax 051/377978
acbologna@ac-hotels.com
Camera doppia uso singola Euro 85,00
Camera doppia Euro 100,00
Camera tripla Euro 120,00

NOVOTEL BOLOGNA FIERA

Via Michelino, 73 - Bologna
distanza dalla fiera 1 Km
Tel. 051/637771 - Fax 051/519224
h5172-re@accor.com
Camera doppia uso singola Euro 90,00
Camera doppia Euro 110,00

ALLORO SUITE HOTEL

Via Ferrarese, 161 - Bologna
distanza dalla fiera 1,5 Km
Tel. 051/372960 - Fax 051/372127
welcome@allorosuitehotel.it
Camera doppia uso singola FOGLIA Euro 85,00
Camera doppia uso singola JUNIOR SUITE Euro 109,00
Camera doppia FOGLIA Euro 95,00
Camera doppia JUNIOR SUITE Euro 109,00
Camera doppia SUITE Euro 189,00

HOTEL INTERNAZIONALE

Via Indipendenza, 60 - Bologna
distanza dalla fiera 2 Km
Tel. 051/245544 - Fax 051/249544
Internazionale@monrifthotels.com
Camera doppia uso singola Euro 99,00
Camera doppia Euro 114,00

GREEN HOTEL PARK

Via San Donato, 3/3 - Quarto Inferiore
distanza dalla fiera 2,3 Km
Tel. 051/6060811 - Fax 051/6061235
greenpark@greenparkbologna.com
Camera singola Euro 79,00
Camera doppia uso singola Euro 86,00
Camera doppia Euro 98,00

ZANHOTEL TRE VECCHI

Via Indipendenza, 47 - Bologna
distanza dalla fiera 2,5 Km
Tel. 051/231991 - Fax 051/9914301
booking@zanhotel.it
Camera singola Euro 94,00
Camera doppia uso singola Euro 99,00
Camera doppia Euro 104,00

ZANHOTEL REGINA

Via Indipendenza, 51 - Bologna
distanza dalla fiera 2,5 Km
Tel. 051/248878 - Fax 051/9914309
booking@zanhotel.it
Camera singola Euro 99,00
Camera doppia uso singola Euro 109,00
Camera doppia Euro 119,00

AEMILIA HOTEL

Via Zaccherini Alvisei, 16 - Bologna (zona Massarenti)
distanza dalla fiera 2,8 Km
Tel. 051/3940311 - Fax 051/3940313 - info@aemiliahotel.it
Camera doppia uso singola Euro 85,00
Camera doppia Euro 95,00

ROYAL HOTEL CARLTON

Via Montebello, 8 - Bologna
distanza dalla fiera 3,2 Km
Tel. 051/249361 - Fax 051/249724
carlton@monrifthotels.com
Camera doppia uso singola Euro 169,00
Camera doppia Euro 189,00

ZANHOTEL EUROPA

Via Boldrini, 11 - Bologna
distanza dalla fiera 3,3 Km
Tel. 051/4210448 - Fax 051/9914319
booking@zanhotel.it
Camera singola Euro 94,00
Camera doppia uso singola Euro 99,00
Camera doppia Euro 104,00

HOTEL ROMA

Via d'Azeglio, 9 - Bologna (zona centro)
distanza dalla fiera 5 Km
Tel. 051/226322 - Fax 051/239909
prenotazioni@hotelroma.biz
Camera singola Euro 85,00
Camera doppia uso singola Euro 110,00
Camera doppia Euro 130,00

HOTEL COSMOPOLITAN

Via del Commercio Associato, 9
Bologna (zona San Donato)
distanza dalla fiera 6,3 km
Tel. 051/6926403 - Fax 051/6014271
reservation@hotelcosmopolitanbologna.com
Camera doppia uso singola Euro 69,00
Camera doppia Euro 89,00

3 STELLE SUPERIOR ★★★★★

HOTEL MICHELINO

Via Michelino, 75 - Bologna (zona fiera)
distanza dalla fiera 1 Km
Tel. 051/516356 - Fax 051/6331866
booking@hotelmichelino.it
Camera doppia uso singola Euro 99,00
Camera doppia Euro 129,00

3 STELLE ★★★

HOTEL FIERA

Via Stalingrado, 82 - Bologna
distanza dalla fiera 0,8 Km
Tel. 051/377735 - Fax 051/352947
info@hotel-fiera.com
Camera doppia uso singola Euro 55,00
Camera doppia Euro 75,00

BEST WESTERN CITY HOTEL

Via Ambrogio Magenta, 10 - Bologna (zona fiera)
distanza dalla fiera 1,7 Km
Tel. 051/372676 - Fax 051/372032
city.bo@bestwestern.it
Camera doppia uso singola Euro 69,00
Camera doppia Euro 79,00

HOTEL RAMADA ENCORE BOLOGNA

Via Ferrarese, 164 - Bologna (zona fiera)
distanza dalla fiera 2,5 Km
Tel. 051/4161311 - Fax 051/325066
reservation@ramadaencorebo.it
Camera doppia uso singola Euro 59,00
Camera doppia Euro 69,00
Camera tripla Euro 74,00

EXPRESS BY HOLIDAY INN BOLOGNA FIERA

Via del Commercio Associato, 3 - Bologna
distanza dalla fiera 5 Km
Tel. 051/6334588 - Fax 051/6334744
info@hiexpressbolognafiera.it
Camera doppia uso singola Euro 62,00
Camera doppia Euro 64,00

Le tariffe sopra indicate sono comprensive di tasse e prima colazione

RICHIESTA DI PRENOTAZIONE ALBERGHIERA DA COMPILARE E TRASMETTERE VIA FAX ALL'HOTEL PRESCELTO

Nome _____ Cognome _____
 Ragione sociale _____
 Via _____ n. _____ Cap. _____
 Comune _____ PR _____
 Tel. _____ Fax _____
 e-mail _____

Desidero prenotare all'hotel _____
 N. _____ camera/e singola alla tariffa Forum 2012 di € _____ cad. notte (tariffa valida fino al 27/01/12)
 N. _____ camera/e doppia uso singola alla tariffa Forum 2012 di € _____ cad. notte (tariffa valida fino al 27/01/12)
 N. _____ camera/e doppia alla tariffa Forum 2012 di € _____ cad. notte (tariffa valida fino al 27/01/12)

Nominativi per le registrazioni delle camera	Data arrivo	Data partenza	Data Tipo di camera

GARANTISCO LA PRENOTAZIONE CON LA SEGUENTE CARTA DI CREDITO:

CARTA DI CREDITO RILASCIATA DA: _____
 Numero _____ Scadenza _____
 Titolare carta _____ Data di nascita _____
 Firma _____

D.L.gs. n° 196/2003 - PRIVACY . Ai sensi dell'art. 10 Vi informiamo che i Vostri dati saranno trattati ed organizzati mediante strumenti informatici al fine di rispettare obblighi di legge o contrattuali ed hanno natura facoltativa.
 I diritti di cui all'art. 13 riguardano la facoltà di conoscere l'esistenza di trattamenti di dati, di essere informati su tale trattamento e di ottenere la cancellazione, l'aggiornamento, nonché di opporsi al trattamento medesimo.