

SCHEDA DI ISCRIZIONE



Nome _____ Cognome _____
Qualifica _____ Ragione sociale _____
Indirizzo _____ Cap _____
Comune _____ PR _____
Tel. _____ Fax _____ e-mail _____
Fattura intestata a _____
Indirizzo sede legale _____ P.IVA/C.F. _____
Codice destinatario fattura elettronica (7 caratteri) _____

BLIND EARLY BIRD (fino al 30/06)

1 DAY PASS

valido per la partecipazione a tutte le sessioni del programma

€ 120,00 + IVA

Barrare la giornata prescelta:

venerdì 6 ottobre

sabato 7 ottobre

Invece che € 200+IVA (tariffa intera)

2 DAY PASS

valido per la partecipazione a tutte le sessioni del programma dei due giorni

€ 150,00 + IVA

Invece che € 250+IVA (tariffa intera)

L'iscrizione al Congresso è comprensiva di ingresso alla parte espositiva e dà accesso alle tariffe agevolate per il pernottamento alberghiero c.o UNAHOTELS Bologna San Lazzaro, fino ad esaurimento del contingente opzionato. Per iscrizioni staff da più di 5 persone sono presenti sconti sulle tariffe elencate, da concordare con la Segreteria Organizzativa.

TOTALE € _____

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 a **Editrice Il Campo srl** (da spedire a ED. IL CAMPO srl, via Amendola, 9 - 40121 Bologna)

Con bonifico bancario sul c/c 100000009797 - intestato a Editrice il Campo s.r.l. FORUM - c/o INTESA SAN PAOLO SPA, Ag. Via Marconi 51 (BO) ITALIA - IBAN IT57C030690252010000009797 (allegare copia del bonifico) - SWIFT BCITITMM

Regolamento UE 679/2016 - PRIVACY - Vi informiamo che i vostri dati saranno trattati, nel rispetto della normativa vigente, mediante strumenti informatici per rispettare obblighi di legge o contrattuali; essi hanno natura facoltativa. 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 28/07/2023 daranno diritto al rimborso del 100% della quota. Le richieste pervenute dal 29/07/23 al 28/08/23 daranno diritto al rimborso del 50% della quota. Le richieste pervenute successivamente a quella data non daranno diritto a rimborso, a patto che l'eventuale sospensione/cancellazione della manifestazione in presenza non avvenga per disposizioni governative, nel qual caso l'importo verrà restituito o trasformato in un voucher per la fruizione del Congresso in modalità digitale.

Segreteria Organizzativa: ABSOLUT eventi&comunicazione - via Cesare Battisti, 11 - 40123 Bologna - Tel. 051 272523.

FIRMA LEGGIBILE _____

6-7 ottobre 2023
UnaHotels Bologna San Lazzaro
Centro Congressi - San Lazzaro di Savena, Bologna

da inviare via mail all'indirizzo forum@absolutgroup.it
unitamente a copia dell'avvenuto pagamento

FORUMCLUB
24th International Congress & Expo
for Fitness, Sport and Wellness Clubs

RIDE THE RIGHT WAVE

6-7 ottobre 2023

UnaHotels Bologna San Lazzaro
Centro Congressi
San Lazzaro di Savena, Bologna

**ANTEPRIMA
CONGRESSO**

guarda i video
dell'edizione 2022



è un progetto



seguici su



forumclub.it

Segreteria scientifica e commerciale:

EDITRICE IL CAMPO Srl - tel. +39 051 255544 - forum@ilcampo.it

Segreteria organizzativa e ufficio stampa:

ABSOLUT eventi&comunicazione - tel. +39 051 272523 - forum@absolutgroup.it

Condividi due giorni pieni di business, formazione, networking e ispirazione con i formatori e i coach, italiani e stranieri, che intervengono come relatori; con i titolari, i manager e i trainer dei club e centri sportivi che parteciperanno al Congresso; con le aziende espositrici.

Un unico ambiente dove:

- favorire e avvantaggiarsi della massima osmosi tra attività congressuale ed espositiva, momenti di networking (informali e conviviali)
- partecipare all'unico congresso internazionale B2B del settore, in Italia
- cogliere sviluppi, tendenze e opportunità del comparto, apprendere strumenti e conoscenze per distinguersi e rimanere (o diventare) competitivi
- fare il pieno di energia positiva, auto-motivarsi e motivare (anche in chiave team-building), crescere e ricaricarsi
- generare un dialogo stimolante e produttivo tra i diversi player
- assistere a convegni e workshop organizzati in collaborazione con associazioni partner e sponsor
- beneficiare del vantaggio di pernottare all'interno dello stesso complesso, in ambienti nuovi e confortevoli.

APPROFITTA DELLA **TARIFFA ECCEZIONALE BLIND EARLY BIRD** (valida fino al 30 giugno 2023) e avrai altri vantaggi esclusivi:

- Pernottamento e prima colazione c/o Unahotels Bologna San Lazzaro alla tariffa convenzionata di **€ 97** (camera singola) o **107** (per camera doppia) fino a esaurimento camere.
- Coffee station per favorire il networking durante le pause del Congresso



TRE DEI TOP SPEAKER che incontrerai a ForumClub 2023:

Frank Furness

speaker di fama internazionale, specialista della vendita, consulente ChatGPT e specialista di LinkedIn, aiuta imprenditori e organizzazioni dell'industria del fitness, in tutto il mondo, a produrre risultati stellari

Paolo Manocchi

relatore da standing ovation, professional coach e formatore con un curriculum prestigioso che nel brand Lamborghini Squadra Corse ha una delle sue referenze, torna dopo l'apprezzata performance 2022

Vincenzo Russo

tra i più noti esperti di neuromarketing, docente di Psicologia dei consumi presso l'Università Iulm di Milano e direttore del Centro di Ricerca di Neuromarketing, consulente di celebri brand

I TEMI:

- Neuromarketing per il business e la promozione dell'attività fisica
- Comunicazione e Phygital Marketing
- Fenomeno outdoor: opportunità e vantaggi per i club, i trainer e l'ecosistema fitness e sport
- Vendita e pricing: strategie e dinamiche adeguate al nostro tempo
- La rivoluzione tecnologica nel fitness e nello sport: Intelligenza Artificiale alleata per incrementare iscrizioni, servizi e qualità
- Dove va il business? Le tendenze, tra attività nuove e "sempreverdi", l'evoluzione della domanda, i target generazionali e le leve del valore, conquistare il pubblico che non c'è, i nuovi centri di profitto
- Club sostenibili: gestire i costi in tempi finanziariamente difficili

Sessioni, tavole rotonde e think tank con operatori e consulenti