

# STUDIENBESCHREIBUNG

Clubmanager:in (IST)



## Der Markt

Der steigende Wettbewerbsdruck durch gut informierte, kritische und anspruchsvolle Kund:innen verpflichtet die Unternehmen in der Fitnessbranche, kontinuierlich hohe Qualität zu liefern. Innovative Ideen und deren Umsetzung, sinnvolle Qualifizierungsmaßnahmen für die Mitarbeitenden und professionelles Denken der Verantwortlichen sind für dauerhaften Erfolg unerlässlich.

Für die Fitnessbranche, die ungebrochen wächst, sind die jeweils aktuellen Bedürfnisse der Kund:innen von zentraler Bedeutung. Selbstverwirklichung, Selbstentfaltung und ein freizeitorientierter Lebensstil sind die Themen, die den Trainierenden besonders wichtig sind. Da die Bedürfnisse und Wünsche der Trainierenden, der Freizeitsportler:innen und auch der gesundheitsorientierten Kundschaft sich parallel zu neuen Geräten und Trainingsmethoden weiterentwickeln, werden auch immer neue Konzepte benötigt, die diesen veränderten Strukturen und den Anforderungen gerecht werden. Dafür brauchen die Unternehmen der Fitnessbranche mehr denn je gut ausgebildete Führungskräfte, die neben den fitnessspezifischen Inhalten auch unternehmerische und strategische Qualitäten mitbringen.

Die Aufgaben der Führungskräfte sind vielfältig und lassen sich in fünf Bereiche gliedern:

- ▶ Anlagen-, Studio- oder Clubleitung
- ▶ Bereichsleitung Trainingsfläche
- ▶ Bereichsleitung Group Fitness
- ▶ Bereichsleitung Service
- ▶ Bereichsleitung Sales

Die Funktion des:der Clubleiter:in oder Studiomanager:in wird durch die Tendenz zu immer mehr Franchise-Fitnessseinrichtungen und Filialen zunehmend wichtiger. Entsprechend ausgebildete Führungskräfte sind jedoch zurzeit am Arbeitsmarkt kaum verfügbar. Eine wichtige Aufgabe der Fitnessbranche bleibt daher die Beschaffung und Motivation von interdisziplinär ausgebildeten Führungskräften.

Diese müssen sowohl in ihrer Fach- und Methodenkompetenz als auch in ihrer Sozialkompetenz den vielschichtigen und sich ständig wandelnden Anforderungen der Fitnessbranche gerecht werden. Für die Anstellung und Bindung von entsprechend ausgebildetem Führungspersonal sprechen verschiedene Argumente:

- ▶ der gesellschaftliche Wertewandel
- ▶ die häufig mangelnden kaufmännischen Grundkenntnisse der Unternehmensgründer:innen in der Fitnessbranche
- ▶ die unzureichende Verfügbarkeit akademischer und nicht akademischer Ausbildung in der Fitnessbranche im Teilbereich Personalmanagement
- ▶ das hohe Orientierungsbedürfnis der Fitnessclubbetreiber:innen und -manager:innen auf Fachmessen und Ausstellungen
- ▶ eine übergroße Nachfrage nach Unternehmensberatung im Verhältnis zu anderen Dienstleistungsbranchen

Die erfolgreiche Gestaltung eines Fitnessclubs hängt nicht primär von den räumlichen Gegebenheiten und Geräten ab, sondern von den angebotenen Dienstleistungen und der Qualität der Beratung. Entscheidend über den Erfolg oder Misserfolg ist in erster Linie der Faktor Mensch, Stichwort „Humankapital“. Die gute persönliche Betreuung und die hohe Servicequalität geben lernfähigen und entwicklungsbereiten Unternehmen einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Die Persönlichkeit der Führungskraft rückt in den Mittelpunkt. Um eine entsprechend professionelle Entwicklung des Studios zu gewährleisten, müssen Führungskräfte gefunden und gebunden werden, die den Anforderungen der Fitnessbranche gerecht werden.

Die benötigten Qualifikationen erhalten die künftigen Führungskräfte durch die Ausbildung zum:zur Clubmanager:in. Die Absolvent:innen dieses Studiengangs erhalten vom IST-Studieninstitut das Zertifikat „Clubmanager:in (IST)“ und absolvieren folgende Lizenz: „Bereichsleitung Sales“.

## Aufgaben und Tätigkeitsfelder

Diese Ausbildung vermittelt den Absolvent:innen fitnessspezifische Managementinhalte und qualifiziert sie so zur professionellen Clubleitung. Folgende Bereiche sind dafür nötig:

### Kund:innenbetreuung

Eine gezielte Ansprache sorgt sowohl für eine erfolgreiche Neugewinnung und erhöht ebenso die Bindung der Kund:innen. Die Teilnehmenden dieser Weiterbildung erlernen das professionelle Führen von Verkaufs- und Informationsgesprächen, den Umgang mit Konfliktsituationen und Kund:innenbeschwerden sowie die optimale Gestaltung von kund:innenorientierten Betriebsstrukturen.

### Studiomanagement

Eine erfolgreiche Clubleitung sorgt für eine effiziente und effektive Betriebs- und Bereichsorganisation. Dazu gehört eine gezielte Planung der Arbeitsabläufe und Organisationsstrukturen genauso wie eine bedarfsgerechte Personalplanung und Dienstplangestaltung.

### Planung und Finanzierung

Clubmanager:innen sind für den wirtschaftlichen Erfolg ihres Unternehmens verantwortlich. Hierzu sind gezielte Analysen des Marktes, des Standortes und auch der unternehmensinternen Gegebenheiten notwendig. Wirtschaftlichkeits-, Kapitalbedarfs- und Rentabilitätsrechnungen sowie Controllinginstrumente stehen hier im Fokus.

### Marketing, Kommunikation und Verkauf

Je gezielter Marketingmaßnahmen geplant und umgesetzt werden, umso größer ist ihr Erfolg. Clubmanager:innen wählen gezielt die geeigneten Strategien, Konzepte und Instrumente aus dem Marketing-Mix aus.

## Teamführung

Die Personalführung ist ein wichtiger Baustein im Rahmen der Tätigkeit eines:einer Clubmanager:in. Die Absolvent:innen der Weiterbildung erlernen Teambuildingmaßnahmen und Grundlagen der Teamführung.

Der Studiengang „Clubmanager:in“ kann berufsbegleitend absolviert werden und eignet sich daher besonders für Teilnehmende, die bereits im Berufsleben stehen und sich weiter qualifizieren möchten.

Egal ob Du als Übungsleiter:in im Sportverein oder als Trainer:in im Fitnessstudio tätig bist, ob Du als Seiteneinsteiger:in in die Branche kommst oder bereits einen Club leitest: Dieser Studiengang vermittelt Dir weiterführendes Wissen für Leitungsfunktionen im Fitnessbereich.

## Studienübersicht

Das IST-Studieninstitut bietet die sechsmonatige Weiterbildung „Clubmanager:in (IST)“ in Form einer Kombination aus sieben Studienheften und einem Seminar am IST-Studieninstitut an. Die Vorteile dieser Unterrichtsform sind:



- ▶ Das Studienmaterial und die Konzeption der Weiterbildung wurden von der zuständigen staatlichen Stelle (Zentralstelle für Fernunterricht in Köln, [www.zfu.de](http://www.zfu.de)) überprüft und zugelassen.
- ▶ Das Fernstudium kann problemlos berufsbegleitend durchgeführt werden – zeitlich und örtlich flexibel.
- ▶ Die Studienmaterialien stehen zusätzlich im Internet als PDF-Dokumente zur Verfügung, sodass Du Dir diese auf Wunsch herunterladen und dann jederzeit an Deinem Computer ansehen und ausdrucken kannst.
- ▶ Die Teilnehmenden, die das gesamte Studium onlinegestützt durchführen möchten, also auf gedruckte Studienhefte verzichten, erhalten eine Ermäßigung auf die Studiengebühren.

## Lehrplan

Im Folgenden siehst Du eine Aufstellung der verschiedenen Studieninhalte:

Idealverlauf	Versandmonat	Studienheft	Seminare*	Sonstiges	Prüfungsleistung
1	1	Mitglieder- und Studiomanagement		Online-Vorlesung: Tipps und Tools zur Prüfungsvorbereitung	Webtest
2	2	Betriebswirtschaftslehre		Online-Vorlesung: Betriebswirtschaftslehre	Webtest
2	2	Planung und Finanzierung einer Fitnessanlage			Webtest
3	2	Mitarbeiter:innenführung und Kommunikation		Online-Vorlesung: Mitarbeiter:innenführung und Kommunikation	Webtest
4	2	Dienstleistungsmarketing			Webtest
5	2	Qualitätsmanagement			Webtest
5	2	Beschaffung			Webtest
6			Fitnessmarketing und Verkauf + Lizenzprüfung		Lizenzprüfung*

\* Zur gezielten Prüfungsvorbereitung steht Dir in allen App-Stores unter „IST-Studieninstitut“ eine App kostenfrei zum Download zur Verfügung.

## Studienhefte

Nachfolgend möchten wir Dir die Inhalte der einzelnen Studieneinheiten vorstellen:

### Studienheft 1

#### Mitglieder- und Studiomanagement

- Betriebsorganisation
- Bereichsorganisation in Fitnessanlagen
- Prozessmanagement und Controlling in Fitnessanlagen

### Studienheft 2

#### Betriebswirtschaftslehre

- Aufgaben und Ziele der Betriebswirtschaftslehre
- Abgrenzung zur Volkswirtschaftslehre
- Betrieb, Unternehmen und Unternehmensziele
- Betriebswirtschaftliche Steuerungsgrößen
- Faktoren der Standortentscheidung
- Einkauf, Material- und Produktionswirtschaft
- Absatzwirtschaft (Grundbegriffe)
- Finanzwirtschaft (Grundbegriffe)
- Risikomanagement
- Steuern

### Studienheft 3

#### Planung und Finanzierung einer Fitnessanlage

- Markt- und Standortanalysen für Sport- und Fitnessanlagen
- Wirtschaftlichkeitsberechnungen für Fitnessanlagen
- Kapitalbedarfsrechnung
- Rentabilitätsberechnungen

### Studienheft 4

#### Dienstleistungsmarketing

- Grundlagen der Marktforschung und -analyse
- Strategisches Marketing
- Marketing-Mix
- Besonderheiten Dienstleistungsmarketing

#### **Studienheft 5**

##### **Qualitätsmanagement**

- Prozess des Qualitätsmanagements
- Instrumente und Techniken des Qualitätsmanagements
- QM-unterstützende Unternehmensstrategien und -philosophien
- Mitglieder- und Kund:innenorientierung im Dienstleistungsunternehmen
- Information und Kommunikation
- Konflikt- und Beschwerdemanagement

#### **Studienheft 6**

##### **Beschaffung**

- Phasen des Beschaffungsprozesses
- Lagerhaltung
- Lagerkennzahlen

#### **Studienheft 7**

##### **Mitarbeiter:innenführung und Kommunikation**

- Zusammenarbeit
- Kommunikation
- Kooperation
- Mitarbeiter:innengespräche
- Konfliktmanagement

## Seminar

Der begleitende Unterricht besteht aus einem Seminar, welches den Teilnehmenden die Möglichkeit bietet, den Inhalt der Studienhefte zu vertiefen und in die Praxis zu transferieren.

Es ist für uns selbstverständlich, dass die Seminare von praxiserfahrenen Dozierenden durchgeführt werden, die über ein fundiertes Wissen in den verschiedenen Themenbereichen sowie langjährige Erfahrung in der Erwachsenenbildung verfügen. Die Themen des Seminars werden im Folgenden kurz vorgestellt:

### Seminar

#### **Fitnessmarketing und Verkauf + Lizenzprüfung**

- Marktdaten
- Standort- und Marktanalyse
- Ziele und Strategien eines Fitnessstudios
- Marketing-Mix in der Praxis
- Bedarfsermittlung
- Vertriebsformen und Verkaufspräsentationen
- Umsatzplanung und Controlling im Verkauf
- Gesprächsvorbereitung und -nachbereitung
- Phasen des Verkaufsgesprächs
- Verhandlungsführung
- Abschlussmotivation
- Qualitätsmanagement

## Prüfungen

### Lernerfolgskontrolle

Grundsätzlich werden in jedem Studienheft am Ende eines jeden Kapitels Lernkontrollfragen gestellt, die sich auf den vorangegangenen Text beziehen. Die Antworten zu diesen Fragen findest Du immer am Ende des Heftes. Somit hast Du die Möglichkeit, Deinen Lernerfolg selbst zu überprüfen.

### Webtests

Webtests sind regelmäßige Lernkontrollen im Studienverlauf, die zu jedem Studienheft zur Verfügung stehen (die genaue Aufteilung entnimmst Du bitte der Studienübersicht). Diese findest Du in Deinem Online-Campus und absolvierst sie dort auch direkt online.

### Lizenzen und Zertifikate

Folgende Lizenz erhältst Du nach erfolgreich abgelegter Lizenzprüfung:

- ▶ B-Lizenz „Bereichsleitung Sales (IST)“

Die Lizenzprüfung wird im Rahmen einer 60-minütigen Klausur mit Multiple-Choice- und offenen Fragen innerhalb des Seminars abgelegt.

### Zulassungsvoraussetzungen

Die Zulassungsvoraussetzungen für die Prüfung zum:zur Clubmanager:in (IST) entnimmst Du bitte unserer Homepage [www.ist.de](http://www.ist.de). Setze Dich mit uns in Verbindung, falls Du Fragen zur Zulassung hast. Wir prüfen Deine individuellen Voraussetzungen.

## Studienabschluss

Nach erfolgreichem Abschluss des Fernstudiums erhältst Du das IST-Zertifikat:

**Clubmanager:in (IST)**

Die Vergabe des Zertifikates „Clubmanager:in (IST)“ erfolgt, wenn sämtliche Webtests und die Lizenzprüfung mit „ausreichend“ (fünf Punkte) oder besser bewertet worden sind.

## Wir sind für Dich da!

Während der gesamten Dauer Deines Studiums steht Dir das Team der IST-Studienberatung für Fragen zu Aufbau, Ablauf und Organisation Deines Studiengangs zur Verfügung. Wir informieren Dich frühzeitig über die Termine Deines Seminars und laden Dich mit einem persönlichen Schreiben unter Angabe der genauen Zeiten sowie der Anreise- und Übernachtungsmöglichkeiten ein. Bei einigen Seminaren steht Dir ein:e Studienberater:in persönlich zur Verfügung, um Deine Fragen zu beantworten und Dir zusätzliche Informationen zu Deinem Fernstudium zu geben.

Für inhaltliche und fachliche Fragen zu Deinen Studienmaterialien oder dem Seminar steht Dir unser Beratungsteam für den Fachbereich Fitness zur Verfügung. Unser Beratungsteam besteht aus Sportwissenschaftler:innen, lizenzierten Fitness- und Group-Fitness-Trainer:innen und Betriebswirt:innen. Sprich uns an, wir freuen uns auf Dich. Du erreichst uns unter +49 211 86668 0 oder per Mail an [Fitness@ist.de](mailto:Fitness@ist.de).

## Auch im Anschluss an Dein Fernstudium kümmern wir uns weiter um Dich:

Mithilfe der IST-Jobbörse [www.joborama.de](http://www.joborama.de) kannst Du Dich kostenfrei über offene Stellen in den Branchen Fitness, Wellness, Sport und Tourismus informieren oder gezielt nach einer Stelle suchen, indem Du Dein individuelles Qualifikationsprofil kostenlos einstellst und so interessierten Arbeitgebern zugänglich machst.

Unser monatlicher **Online-Newsletter**, der Dir per E-Mail zugeschickt wird, enthält aktuelle Informationen zu Entwicklungen der Branche, zu Messen und Ausstellungen sowie zu neuen IST-Angeboten.

Für alle, die bereits eine Weiterbildung am IST-Studieninstitut belegt haben und sich für ein weiteres IST-Angebot entscheiden, gewähren wir attraktive **Treue-Rabatte**.