

STUDIENBESCHREIBUNG

Clubmanager/-in (IST)



Der Markt

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

Für die Fitnessbranche, die ungebrochen wächst, sind die jeweils aktuellen Bedürfnisse der Kunden 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 und auch der gesundheitsorientierten Kunden 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 Clubleiter
- ▶ Bereichsleiter Trainingsfläche
- ▶ Bereichsleiter Group Fitness
- ▶ Bereichsleiter Service
- ▶ Bereichsleiter Sales

Die Funktion des Clubleiters oder Studiomanagers wird durch die Tendenz zu immer mehr Franchise-Fitnesseinrichtungen 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 in der Fitnessbranche
- ▶ die unzureichende Verfügbarkeit akademischer und nicht akademischer Ausbildung in der Fitnessbranche im Teilbereich Personalmanagement
- ▶ das hohe Orientierungsbedürfnis der Fitnessclubbetreiber und -manager 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 Clubmanager. Die Absolventen dieses Studiengangs erhalten vom IST-Studieninstitut das Zertifikat „Clubmanager/-in (IST)“ und absolvieren folgende Lizenzen: B-Lizenz „Sales & Service Expert“ und B-Lizenz „Eventmanagement“.

Aufgaben und Tätigkeitsfelder

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

Kundenbetreuung

Eine gezielte Kundenansprache sorgt sowohl für eine erfolgreiche Neukundengewinnung und erhöht ebenso die Kundenbindung. Die Teilnehmer dieser Weiterbildung erlernen das professionelle Führen von Verkaufs- und Informationsgesprächen, den Umgang mit Konfliktsituationen und Kundenbeschwerden sowie die optimale Gestaltung von kundenorientierten 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 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 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 Clubmanagers. Die Absolventen der Weiterbildung erlernen Teambuildingmaßnahmen und Grundlagen der Teamführung.

Eventmanagement und Promotion

Events und Promotion spielen in der Fitnessbranche eine wichtige Rolle im Rahmen der Kundenbindung und -gewinnung. Für eine erfolgreiche Durchführung benötigt der Clubmanager Wissen über rechtliche Grundlagen, detaillierte Planungen und mögliche Schwierigkeiten bei der Durchführung.

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

Egal, ob Sie als Übungsleiter im Sportverein oder als Trainer im Fitnessstudio tätig sind, ob Sie als Seiteneinsteiger in die Branche kommen oder bereits einen Club leiten, dieser Studiengang vermittelt Ihnen weiterführendes Wissen für Leitungsfunktionen im Fitnessbereich. Da die Studieninhalte kaufmännisches Grundwissen voraussetzen, sollten Sie dies aus vorherigen Aus- und Weiterbildungen mitbringen und bei Bedarf über unser Zusatzangebot „Basiswissen BWL“ auffrischen.

Studienübersicht

Das IST-Studieninstitut bietet die sechsmonatige Weiterbildung „Clubmanager/-in (IST)“ in Form einer Kombination aus fünf Studienheften und drei Präsenzphasen 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) 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 Sie sich diese auf Wunsch herunterladen und dann jederzeit an Ihrem Computer ansehen und ausdrucken können.
- ▶ Die Teilnehmer, die das gesamte Studium online-gestützt durchführen möchten, also auf gedruckte Studienhefte verzichten, erhalten eine Ermäßigung von fünf Prozent auf die Studiengebühren.

Lehrplan

Im Folgenden sehen Sie eine Aufstellung der verschiedenen Studieninhalte:

Idealverlauf	Versandmonat	Studienheft	Präsenzphase*	Sonstiges	Prüfungsleistung
1	1	Mitglieder- und Studiomanagement		Online-Vorlesung: Tipps und Tools zur Prüfungsvorbereitung	Webtest
2	2	Marketing-Mix für Fitnessanlagen			Webtest
2	2		Team- und Organisationsmanagement in Fitnessanlagen		
3	2	Planung und Finanzierung einer Fitnessanlage			Webtest
4	2	Sales- und Servicemanagement			Webtest
5	2	Planung und Realisierung von Events			Webtest
5			Verkauf und Kundenmanagement + Lizenzprüfung		Lizenzprüfung*
6			Eventmanagement in der Praxis + Lizenzprüfung		Lizenzprüfung*

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

Studienhefte

Nachfolgend möchten wir Ihnen die Inhalte der einzelnen Studieneinheiten vorstellen:

Studienheft 1

Mitglieder- und Studiomanagement

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

Studienheft 2

Marketing-Mix für Fitnessanlagen

- Marketingstrategien für Fitnessanlagen
- Konzeptions- und Entwicklungsphase des Marketings
- Marketing-Mix und -instrumente

Studienheft 3

Planung und Finanzierung einer Fitnessanlage

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

Studienheft 4

Sales- und Servicemanagement

- Umgang mit Kunden und Mitgliedern einer Fitnessanlage
- Verkauf von Fitnessprodukten
- Telefonmarketing

Studienheft 5

Planung und Realisierung von Events

- Grundbegriffe
- Events als strategisches Kommunikationsinstrument
- Planung von Events
- Finanzplanung und Vertragsgestaltung

Präsenzphasen

Der begleitende Unterricht besteht aus drei Präsenzphasen. Die Präsenzphasen geben den Teilnehmern die Möglichkeit, den Inhalt der Studienhefte zu vertiefen und in die Praxis zu transferieren.

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

Präsenzphase 1

Team- und Organisationsmanagement in Fitnessanlagen (2-tägig)

- Teambildung und -führung
- Organisationsstrukturen in Fitnessunternehmen
- Personalplanung (Erstellung von Kursplänen, Kursstatistiken, Kurskonzepte, leistungsgerechte Bezahlung, Dienstplanung auf der Trainingsfläche)

Präsenzphase 2

Verkauf und Kundenmanagement + Lizenzprüfung (2-tägig)

- Mitglieder- und Kundenorientierung im Dienstleistungsunternehmen
- Verkaufs- und Informationsgespräch
- Konflikt- und Beschwerdemanagement
- Mitglieder- und Betriebsorganisation in Fitnessstudios

Präsenzphase 3

Eventmanagement in der Praxis + Lizenzprüfung (2-tägig)

- Eventplanung und Durchführung
- Mitgliederbindung durch Events
- Mitgliedergewinnung durch Promotion
- Promotionteam und Bezahlung
- Durchführung von Promotion in der Praxis

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 finden Sie immer am Ende des Heftes. Somit haben Sie die Möglichkeit, Ihren Lernerfolg selbst zu überprüfen.

Webtests

Webtests sind regelmäßige Lernkontrollen im Studienverlauf, die zu jedem Studienheft zur Verfügung stehen (die genaue Aufteilung entnehmen Sie bitte der Studienübersicht). Diese finden Sie in Ihrem Online-Campus und absolvieren sie dort auch direkt online.

Lizenzen und Zertifikate

Folgende Lizenzen erhalten Sie nach der Einreichung Ihres IHK-Abschlusszeugnisses:

- ▶ B-Lizenz „Sales & Service Expert (IST)“
- ▶ B-Lizenz „Eventmanagement (IST)“

Die Lizenzprüfungen werden im Rahmen einer 60-minütigen Klausur mit MC- und offenen Fragen innerhalb der Seminare abgelegt.

Zulassungsvoraussetzungen

Die Zulassungsvoraussetzungen für die Prüfung zum Clubmanager/-in (IST) entnehmen Sie bitte unserer Homepage www.ist.de. Setzen Sie sich mit uns in Verbindung, falls Sie Fragen zur Zulassung haben. Wir prüfen Ihre individuellen Voraussetzungen.

Studienabschluss

Nach erfolgreichem Abschluss des Fernstudiums erhalten Sie das IST-Zertifikat:

Clubmanagerin (IST)

oder

Clubmanager (IST)

Die Vergabe des Zertifikates „Clubmanager/-in (IST)“ erfolgt, wenn sämtliche Webtests und beide Lizenzprüfungen mit „ausreichend“ (fünf Punkte) oder besser bewertet worden sind.

Wir sind für Sie da!

Während der gesamten Dauer Ihres Studiums steht Ihnen das Team der IST-Studienberatung für Fragen zu Aufbau, Ablauf und Organisation Ihres Studiengangs zur Verfügung. Wir informieren Sie frühzeitig über die Termine Ihrer Präsenzphasen und laden Sie zu jeder Präsenzphase mit einem persönlichen Schreiben unter Angabe der genauen Zeiten sowie der Anreise- und Übernachtungsmöglichkeiten ein. Bei einigen Präsenzphasen stehen Ihnen Studienberater persönlich zur Verfügung, um Ihre Fragen zu beantworten und Ihnen zusätzliche Informationen zu Ihrem Fernstudium zu geben.

Für inhaltliche und fachliche Fragen zu Ihren Studienmaterialien oder Präsenzphasen steht Ihnen unser Beratungsteam für den Fachbereich Fitness zur Verfügung. Unser Beratungsteam besteht aus Sportwissenschaftlern, lizenzierten Fitness- und Group-Fitness-Trainern und Betriebswirten. Sprechen Sie uns an, wir freuen uns auf Sie. Sie erreichen uns deutschlandweit kostenlos unter 0800 478 0800 (aus dem Ausland wählen Sie bitte +49 211 86668 0) oder per Mail an Fitness@ist.de.

Auch im Anschluss an Ihr Fernstudium kümmern wir uns weiter um Sie:

Mithilfe der IST-Jobbörse www.joborama.de können Sie sich kostenfrei über offene Stellen in den Branchen Fitness, Wellness, Sport und Tourismus informieren oder gezielt nach einer Stelle suchen, indem Sie Ihr individuelles Qualifikationsprofil kostenlos einstellen und so interessierten Arbeitgebern zugänglich machen.

Unser monatlicher **Online-Newsletter**, der Ihnen 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 beim IST-Studieninstitut belegt haben und sich für ein weiteres IST-Angebot entscheiden, gewähren wir attraktive **Treue-Rabatte**.