

**Общество с Ограниченной Ответственностью  
«Академия Фитнес-Технологий»**

**УТВЕРЖДАЮ**  
Генеральный директор  
ООО «Академия Фитнес-Технологий»  
Болдырев С.Ю.  
Приказ № 8/070818 от 07 августа 2018 г.

Дополнительная профессиональная программа повышения  
квалификации

**«Менеджмент в фитнес-индустрии»**

Авторы-разработчики:  
Сиднева Л.В., к.п.н, доцент  
РГУФКСМиТ (ГЦОЛИФК)  
Филимонов В.В., директор по развитию  
ООО «Академия Фитнес-Технологий»  
Митин А.А., директор сети фитнес-клубов  
«Magneto Fitness»

Москва  
2018

## СОДЕРЖАНИЕ

|      |  |    |
|------|--|----|
| I.   | Пояснительная записка.....   | 3  |
| II.  | Цели и задачи образовательной программы.....   | 4  |
| III. | Профессиональные компетенции, формируемые в результате освоения образовательной программы..... | 6  |
| IV.  | Учебный план.....  | 8  |
| V.   | Материально- техническое обеспечение .....   | 21 |
| VI.  | Организационно - педагогические условия .....  | 22 |
| VII. | Список литературы .....  | 23 |

## **I. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА**

Настоящая программа дополнительного профессионального образования повышения квалификации разработана в соответствии с федеральным законом «Об образовании в Российской Федерации» № 273 от 29.12.2012, Приказом Министерства образования и науки РФ от 01 июля 2013 г. № 499 «ОБ УТВЕРЖДЕНИИ ПОРЯДКА ОРГАНИЗАЦИИ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ ПРОГРАММАМ», Уставом ООО «Академия Фитнес-Технологий».

Программа дополнительного профессионального образования «Менеджмент в фитнес-индустрии» рассчитана на повышение квалификации специалистов, имеющих высшее образование или получающих высшее образование в сфере физической культуры и спорта.

Программа реализуется с учетом требований в утвержденных государственных стандартах:

ГОСТ Р 56644-2015 Услуги населению. Фитнес-услуги. Общие требования  
ГОСТ Р 57116-2016 Фитнес-услуги. Общие требования к фитнес-объектам

### **ТРЕБОВАНИЯ К СЛУШАТЕЛЯМ**

Для обучения по программе ДПО «Менеджмент в фитнес-индустрии» допускаются лица, имеющие высшее образование по любым специальностям.

Особенностью программы является то, что слушатели получают возможность пройти теоретико-практические курсы для самостоятельной практической деятельности в спортивно-оздоровительных учреждениях и фитнес-клубах по направлению «директор», «менеджер направления» и т.п.

Занятия проводятся в группах до 20 человек.

## **II. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ**

В современном фитнесе всё большее внимание уделяется качественной подготовке персонала спортивно-оздоровительных центров и фитнес-клубов по различным направлениям фитнес – индустрии.

Целью программы дополнительного профессионального образования «Менеджмент в фитнес-индустрии» является получение слушателями курсов всех необходимых общетеоретических и практических знаний, умений и навыков необходимых для их профессиональной деятельности в области управления фитнес-объектами различного класса.

Особенностью программы является применение теоретических и практических современных знаний в области менеджмента, маркетинга, финансового планирования и оборудования фитнес-объектов.

Цель программы:

1. Ознакомить слушателей курсов с общетеоретическими знаниями в области менеджмента, маркетинга, финансового планирования и оборудования фитнес-объектов
2. Обучить современным технологиям и методикам физкультурно-оздоровительных занятий в групповом формате, а также техникам тренировки в группе
3. Содействовать формированию профессионально-значимых личностных качеств слушателей, их мотивации на профессиональный рост и собственное развитие в сфере физкультурно-оздоровительной деятельности

Полученные знания и освоенные технологии позволят слушателям курсов расширить подходы к созданию собственных тренировочных программ в групповом формате.

Задачи программы:

1. Дать общетеоретические знания в области анатомии, физиологии, биомеханики, педагогики и психологии.
2. Познакомить с технологиями современного тренажерного зала.
3. Познакомить с конструктивными особенностями и функциональными характеристиками современных тренажерных устройств.
4. Обучить индивидуализированному программированию оздоровительной тренировки с комплексным использованием тренажерных устройств.
5. Обучить определению функциональной и физической подготовленности различных групп населения.
6. Дать общие принципы построения программ оздоровительной тренировки.
7. Обучить методикам занятий физическими упражнениями с применением тренажеров.

В результате освоения программы «Менеджмент в фитнес-индустрии» слушатели должны обладать соответствующими знаниями, умениями и навыками, обозначенных в **главе III**.

Программа подготовлена с учетом профессиональных стандартов:

| <b>Наименование профессионального стандарта</b> | <b>Рег. №</b> | <b>Утвержден приказом Минтруда России</b> | <b>Дата вступления в силу</b> | <b>Примечание</b>                       |
|---|---------------|---|-------------------------------|---|
| Инструктор-методист                             | 34135         | от 08.09.2014 № 630н                      | 02.01.2015                    | В редакции приказа от 12.12.2016 № 727н |

### III. ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации «Менеджмент в фитнес-индустрии» базируется на учебных программах РГУФКСМиТ (ГЦОЛИФК) и имеет своей целью сформировать важные профессиональные компетенции обучающихся в результате освоения всех модулей.

Освоение материала всех модулей должно способствовать формированию у обучающихся компетенций, необходимых для ведения своей трудовой деятельности, в связи с чем, после окончания данного курса, обучающийся должен обладать следующими **знаниями, умениями и навыками:**

| (с учетом требований к квалификации инструктор-методист) |  |  |
|--|--|--|
| Необходимые знания                                       | категориально-понятийный аппарат профессиональной деятельности в сфере физической культуры и спорта      |  |
|  | требования санитарно-гигиенические и эксплуатационные к тренажерным устройствам                          |  |
|  | меры безопасности и профилактики травматизма при проведении занятий с использованием тренажеров          |  |
|  | практико-методические аспекты реализации тренировочных принципов, используемых в тренажерных технологиях |  |
|  | методику «собственно-силовых» занятий на тренажерных устройствах   |  |
|  | основные направления организационно-управленческой деятельности в сфере тренажерных технологий           |  |
|  | технологии диагностики личностных физкультурно-оздоровительных целей занимающихся разного                |  |

|                    |  |  |
|--------------------|--|--|
|                    | возраста   |  |
| Необходимые умения | планировать содержание тренировочных занятий с учетом уровня физической подготовленности занимающихся, их психофизических и гендерных особенностей.      |  |
|                    | составлять программы занятий в зависимости от уровня подготовленности и направленности оздоровительной тренировки с использованием тренажерных устройств |  |
|                    | Оказывать первую доврачебную помощь  |  |
|                    | Использовать навыки активного слушания, навыки влияния и работы с возражениями   |  |
| Требуемые навыки   | аналитико-прогностическое планирование, проектирование и контроль занимающихся в тренажерном зале  |  |
|                    | демонстрировать корректную технику выполнения упражнений с использованием тренажерных устройств.   |  |
|                    | методика обучения техники выполнения упражнений на элементарных, универсальных и интегральных тренажерных устройствах                                    |  |
|                    | методика проведения персональной тренировки в тренажерном зале   |  |
|                    | Коммуникативные навыки (умениями общения с занимающимися, сотрудниками, партнерами и др.);   |  |
|                    | Контроль двигательной деятельности, физической нагрузки и физического состояния занимающихся во время тренировочного занятия                             |  |
|                    | Консультирование по совершенствованию  |  |

|  |   |  |
|--|---|--|
|  | двигательной деятельности занимающихся с учетом<br>возраста занимающегося |  |
|--|---|--|

#### **IV УЧЕБНЫЙ ПЛАН**

##### **Рабочая программа по дисциплинам**

Программа представляет собой курс повышения квалификации для специализации «менеджер» в физкультурно-оздоровительном учреждении и современном фитнес-клубе

Срок обучения: 88 часов, из них 48 часов аудиторной работы, 36 часов практики, 4 часа – итоговой аттестации (экзамен).

Режим занятий: 3 дня в неделю по 4 аудиторных часа в день, 1 день по 8 аудиторных часов (практика).

Академический час – 45 минут. Предусмотрены перерывы по 5 минут между часами, по 10 минут между парами и 20 минут на обеденный перерыв.

Возможно объединение практики в 1 день (8 часов) с обеденным перерывом 1 час.

Форма обучения: без отрыва от производства. Обучение осуществляется круглогодично.

Начало занятий по мере комплектования групп.

Расписание занятий составляется на основе календарного учебного графика



### Учебно-тематический план

| №<br>п/п                      | Наименование разделов, тем                                    | В том числе |           |          |
|-------------------------------|---|-------------|-----------|----------|
|                               |   | Лекции      | Семинары  | Зачеты   |
| 1                             | <b>Управление и финансы</b>                                   | <b>24</b>   | <b>12</b> |          |
|                               | 1. Менеджмент фитнес-клуба                                    | 8           | 4         |          |
|                               | 2. HR и управление человеческим капиталом                     | 8           | 4         |          |
|                               | 3. Стратегия и финансовые показатели фитнес-клуба             | 8           | 4         |          |
| 2                             | <b>Маркетинг и продажи фитнес-услуг</b>                       | <b>12</b>   | <b>12</b> |          |
|                               | 1. Маркетинговая стратегия и планирование                     | 4           | 4         |          |
|                               | 2. Реклама и продвижение фитнес-продукта                      | 4           | 4         |          |
|                               | 3. Продажи и сервис   | 4           | 4         |          |
| 3                             | <b>Профессиональное оборудование и сервисное обслуживание</b> | <b>12</b>   | <b>12</b> |          |
|                               | 1. Профессиональное оборудование для фитнеса                  | 4           | 4         |          |
|                               | 2. Малое и специализированное оборудование                    | 4           | 4         |          |
|                               | 3. Сервисное обслуживание и ремонтные работы                  | 4           | 4         |          |
| <b>4. Итоговая аттестация</b> |   |             |           | <b>4</b> |
| <b>Итого</b>                  |   | <b>48</b>   | <b>36</b> | <b>4</b> |

## Содержание рабочей программы

### 1. Управление и финансы

#### **Лекция: Менеджмент фитнес-клуба - 8 часов.**

Менеджмент как фундаментальный функциональный процесс. От принятия решений к поиску проблем.

Постановка миссии, организационные цели организации, контроль динамики развития организации.

Организация и менеджеры. Взаимодействие человека и организации. Ответственность, власть, инициативность, самосовершенствование и самообучение. Ролевой и личностный аспекты взаимодействия человека и организационного окружения.

Мотивация и стимулирование персонала: вдохновение, личные обязательства, уважение, различные способы вознаграждений (материальные и нематериальные). Мотивационный процесс. Модели участия сотрудников в управлении компанией.

Организационная культура: фактор успеха, формирование орг.культуры. Концепция организационной культуры. Развитие организационной культуры. Влияние культуры на организационную эффективность.

Решение проблем и принятия решений. Общее понятие, модели принятия решений. Закон Лермана, стили решения проблем. Организационные конфликты, лидерство, качества лидера. Источники власти в организации. Лидерство и власть. Типы конфликтов. Структурные методы управления конфликтом.

Рынок фитнес-услуг в мире и России. Различия в бизнес-моделях разных категорий объектов.

## **Лекция: HR и управление человеческим персоналом - 8 часов.**

Управление кадрами и управление человеческими ресурсами.

Содержательные теории мотивации. Теория иерархии потребностей Маслоу.

Теория приобретенных потребностей МакКлелланда.

Двухфакторная теория мотивации Герцберга.

Процессуальные теории мотивации.

Теория ожидания. Теория постановки целей. Теория равенства. Вильям Эдвард Деминг.

Управление конфликтом. Общее понятие. Типы конфликтов. Уровни конфликта в организации.

Лидерство. Традиционные концепции лидерства. Концепции ситуационного лидерства. (модели ситуационного лидерства Фидлера, Херсея и Бланшарда, Стинсона-Джонсона).

Новое в теориях лидерства. Команда. Виды команд. Критерии эффективности команд. Стадии развития команд. Деструктивные роли в команде.

## **Лекция: Стратегия и финансовые показатели фитнес-клуба - 8 часов.**

Характерная структурная модель современного фитнес-клуба. Выбор налогообложения. Финансовое планирование.

Понятие и принципы стратегического планирования. Разработка миссии компании, определение целей и задач, оценка и анализ внешней среды, оценка и анализ внутренней среды. Разработка и анализ стратегических инициатив.

Этапы реализации стратегического плана. Финансовая диверсификация потоков, расчет сбалансированной безубыточности.

Расчет точки безубыточности фитнес-клуба. План-график на долгосрочную, среднесрочную и краткосрочную перспективу.

Амортизационные затраты. Многоступенчатый расчет финансового планирования.

Бухгалтерский контроль в процессе работы фитнес-клуба.

Возможности и ограничения современных бухгалтерских процессов.

### **Тема 3. Особенности маркетинга рекреативно-оздоровительных услуг в сфере фитнеса**

Маркетинговые функции в организациях, учреждениях сферы фитнеса: исследование рынка; выявление характера и конкретных параметров спроса; сегментирование рынка реальных и потенциальных потребителей; изучение конкурентной среды; изучение существующих и потенциальных каналов продвижения и продаж фитнес и других рекреативно-оздоровительных услуг; оказание населению основных и дополнительных фитнес услуг, соответствующих выявленным параметрам спроса по содержанию и объему, по ассортименту и качеству. Оказание воздействий, формирующих устойчивый интерес и потребность личности в систематическом потреблении данных услуг.

### **Тема 4. Реклама и ее место в менеджменте рекреативно-оздоровительных услуг сферы фитнеса**

Понятия внешней и внутренней рекламы. Основные «рекламные ходы» при продаже основных и дополнительных услуг. Основные элементы рекламной политики фитнес-организации: реклама в Интернете; реклама на улицах города; адресная рассылка рекламных материалов (буклеты, письма и т.п.); реклама в прессе; взаимное предоставление скидок – «дисконтных карт» между фитнес-организацией и иными учреждениями; рекламные плакаты фитнес клубов, центров и других организаций внутри собственных помещений; организация мероприятий внутри самой фитнес-организации;

соревнования среди членов фитнес-организации; мероприятия по случаю каких либо праздников, событий (открытие нового спортивного сезона, Новый Год, 23 февраля, 8 марта и т.д.); выпуск сувенирной и иной презентационной имиджевой продукции с символикой фитнес-организации; выпуск продукции информационного характера о фитнес-организации, проводимых мероприятиях, тренировочных программах и т.п.

#### **Тема 5. Подбор, расстановка, управление персоналом и мотивация сотрудников в учреждениях и организациях фитнес-индустрии**

Подбор, расстановка, управление персоналом и мотивация сотрудников в учреждениях, организациях, фирмах индустрии фитнеса, сферы туризма и отрасли «Физическая культура и спорт». Поощрение сотрудников фитнес клубов, центров и других организаций бесплатным предоставлением определенного объема услуг (SPA-услуги, Outdoor-тренировки, индивидуальные тренировки, другие мероприятия); стимулирование инициативы членов фитнес клубов, посетителей фитнес-центров и других организаций (предоставление бонусов, программа «приведи друга» и др.).

#### **Тема 6. Ценообразование и основные шаги по организации непосредственной продажи рекреативно-оздоровительных услуг в сфере фитнеса**

Формирование цены на фитнес-услуги. Постановка задач ценообразования. Определение спроса на услуги. Выбор ценообразования и установление варианта базовой цены. Сопоставление с ценой, выявленной посредством опроса потребителей, корректировка цены. Анализ цен и услуг конкурентов, корректировка цены. Приспособление цены на основные и дополнительные фитнес-услуги. Предложения по организации непосредственной продажи услуг. Общие методологические принципы продажи услуг. Принципы формирования тарифной политики в фитнес клубах и других организациях рекреативно-оздоровительного профиля.

Методика формирования тарифов на основные услуги. Методика формирования тарифов на дополнительные услуги.

## **6. Организационно-педагогические условия.**

В рамках учебного процесса дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фитнесе» предусматривается применение интерактивных технологий, таких как – проведение занятий с применением мультимедийных технологий, использование проблемного метода, разбор конкретных ситуаций.

## **7. Форма аттестации и оценочные материалы.**

Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы слушателей.

### **7.1. Примерный перечень контрольных вопросов и заданий для самостоятельной работы**

1. Раскройте нормативно-правовые основы управления рекреативно-оздоровительной деятельностью в области «Физическая культура и спорт» в сфере рекреации и фитнеса.
2. Раскройте виды услуг в фитнес-организации.
3. Раскройте основные составляющие плана маркетинга («бизнес-плана») фитнес-организации.
4. Раскройте организационный план рекреативно-оздоровительной организации.
5. Охарактеризуйте маркетинговые функции фитнес-организации.
6. Проведите анализ мероприятий рекламно-информационного характера фитнес-организации.
7. Раскройте ценовые проблемы рынка фитнес-услуг отрасли «Физическая культура»: основные подходы и стереотипы.
8. Раскройте принципы формирования тарифной политики фитнес-организации.

9. Раскройте методику формирования тарифов на основные и дополнительные услуги фитнес-организации.
10. Раскройте понятия и аспекты качества фитнес и других рекреативно-оздоровительных услуг.
11. Раскройте основные методы оценки качества фитнес и других рекреативно-оздоровительных услуг.

## **7.2. Темы дискуссий**

1. Управление качеством предоставления фитнес и других рекреативно-оздоровительных услуг.
2. Реклама и ее место в менеджменте фитнес и других рекреативно-оздоровительных услуг.
3. Ценообразование и основные шаги по организации непосредственной продажи фитнес и других рекреативно-оздоровительных услуг.

## **7.3 Тема деловой игры**

Тема деловой игры «Подбор расстановка, управление персоналом и мотивация сотрудников в учреждениях, организациях индустрии фитнеса». Технология подбора персонала в фитнес-организациях.

## **7.4. Форма итогового контроля**

### **Условия и критерии выставления оценок:**

Обязательное участие в аттестационно-тестовых испытаниях, выполнения заданий преподавателя. Значительное место отводится активной работе на семинарах, а также выполнения практических заданий.

## **8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фитнесе»**

### **Основная литература**

1. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;

2. Приказ Минобрнауки России от 1 июля 2013 г. № 499 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам»;
3. Приказ Минтруда России от 08.09.2014 N 630н «Об утверждении профессионального стандарта «Инструктор-методист» (Зарегистрировано в Минюсте России 26.09.2014 N 34135);
4. Приказ Минтруда России от 07.04.2014 N 193н «Об утверждении профессионального стандарта «Тренер» (Зарегистрировано в Минюсте России 10.07.2014 N 33035);
5. Приказ Минобрнауки России от 07.08.2014 N 935 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 49.03.01 Физическая культура (уровень бакалавриата)» (Зарегистрировано в Минюсте России 25.08.2014 N 33796).
6. Григорьев В.И., Симонов В.С., Синов В.В. Развитие рекреационной индустрии в Российской Федерации: методология, теория, практика. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 215 с.
7. Котлер Ф. Основы маркетинга. / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Д. Сондерс, В. Вонг. - Издательство: Вильямс, 2007. – 357с.
8. О'Брайен Т. Основы профессиональной деятельности персонального фитнес-тренера / Тери О'Брайен. – М., 2001. – 163 с.
9. Переверзин И.И. Менеджмент спортивной организации: Учеб. пособие – М.: «Физкультура и спорт», 2006.
10. Степанова О.Н. Маркетинг в физкультурно-спортивной деятельности: учебн. пособие / О.Н. Степанова. – М.: Советский спорт, 2008. – 480 с.
11. Физическая культура и спорт в Российской Федерации: нормативное, правовое, организационно-управленческое, научно-методическое, материально-техническое и информационное обеспечение: документы и материалы (2002-2008 годы) / Авт.-сост. В.А. Фетисов, П.А. Виноградов. – М.: «Советский спорт», 2008. – 1103 с.



12. Эдвард Т., Б.Дон Френкс Руководство инструктора оздоровительного фитнеса. - Киев: Олимпийская литература, 2004. - 317 с.
13. Экономика физической культуры и спорта: учеб. пособие / под редакцией Е.В. Кузьмичевой. – М.: Физическая культура, 2008. – 480 с.

### **Дополнительная литература**

1. Золотов М.И., Кузин В.В., Кутепов М.Е., Сейранов С.Г. Менеджмент и экономика физической культуры и спорта: Учеб. пособие для студ. Высш. пед. учеб. заведений. – М.: Издательский центр «Академия», 2001. – 432 с.
2. Лисицкая Т.С., Сиднева Л.В. Аэробика. 2 тома / Т.С. Лисицкая, Л.В. Сиднева. - М.: Федерация аэробики России, 2002. – 450 с.
3. Мазур И.И. Управление качеством: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Управление качеством» / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро. – 4-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2007. – 400 с.
4. Низяева Т.В., Подливаева М.Б. Спортивный клуб: маркетинг, реклама, бизнес. – М.: ФОН, 1998.
5. О физической культуре и спорте в Российской Федерации: Федеральный закон РФ. Статья 37. Обязательная сертификация продукции и услуг в области «Физическая культура и спорт». – М.: Ось-89, 2003.
6. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности, продукции и услуг (ОКДП) принят постановлением Госстандарта Российской Федерации №17 от 6.08.1993г. – Приор, 1997.
7. Сиднева Л.В., Гониянц С.А. Оздоровительная аэробика и методика ее преподавания: учебно-методическое пособие.- М.: Тривант., 2000.- 74с.
8. Симонов В.С. Рынок рекреационных услуг: теория и стратегия формирования. – СПб.: Изд-во СЗГТУ, 2005.
9. Стандартизация и сертификация в сфере услуг: учеб. пособие / под ред. А.М. Ракова. – М.: Академия, 2004. – 208 с.

**в) программное обеспечение и Интернет-ресурсы дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фитнесе»**

1. [www.fitness-report.ru](http://www.fitness-report.ru) - Интернет журнал на русском языке с 2005г. по н.в.
2. [www.md-bplan.ru](http://www.md-bplan.ru) - информационный портал о бизнес-планах
3. [www.fitness-pro.ru](http://www.fitness-pro.ru) - сайт ассоциации профессионального фитнеса
4. <http://www.sportmanagement.ru/> - сайт, посвященный спортивному менеджменту
5. [http://worldclass.ru/wc/russian\\_fitness\\_group.php](http://worldclass.ru/wc/russian_fitness_group.php) - сайт русской группы фитнес клубов Worldclass
6. <http://www.fitness.ru> – Интернет-портал сети фитнес клубов «Планета фитнес»
7. [http://www.orange-fit.ru/trade\\_mark/concept/](http://www.orange-fit.ru/trade_mark/concept/) - Интернет-портал спортивных клубов Оранжевый фитнес
8. <http://www.cityfit.ru/> - Интернет-портал сети спортивных клубов CityFitness
9. <http://www.strata.ru/about.php> - сайт компаний «Страта Партнерс» — ведущего европейского оператора на рынке фитнеса.
10. <http://www.xfit.ru/mission> - Интернет-портал сети фитнес клубов X-Fit
11. <http://www.world-gym.com/worldgym> - Интернет-портал международной сети фитнес клубов World Gym
12. <http://www.goldsgym.ru> – Интернет-портал сети фитнес клубов Gold Gym
13. <http://www.rbc.ru>
14. <http://www.avrora.org-ru>
15. Борисов Б. Правовой режим реализации. / Б.Борисов. <http://www.marketing.spb.ru/>
16. Бугаков В.П. Особенности маркетинга услуг. / В.П. Бугаков. <http://www.marketing.spb.ru/>
17. Миронова Н. Дифференцированный подход к маркетингу услуг. / Н. Миронова. <http://www.marketing.spb.ru/>
18. Стаханов В. Маркетинг сферы услуг. / В. Стаханов. <http://www.ram.ru/>

**9. Материально-техническое обеспечение дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фитнесе»**

Видеоматериалы методического кабинета кафедры «Методики комплексных форм физической культуры» РГУФКСМиТ.