



Impress yourself, inspire others

# THUISSTUDIE AAALO GENERAL MANAGER

SALES MANAGER

STRATEGY MANAGER

TEAM MANAGER

GENERAL MANAGER



**BE(AT) THE BEST!**

**Verkrijgbaar via het unieke  
AAALO Thuisstudie Onderwijs**

“Erkend door de Fitnessbranche”



## **Thuisstudie opleiding tot AALO General Manager**

Auteur : Henri de Weerd  
Editor : Sjoerd Vos  
Version : 3.0  
Date : 1 april 2008

(c) 2003, AALO, Uden. All rights reserved.

No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage and retrieval system, without permission in writing from the holder of this copyright.

We can not take any responsibility for any inconveniences caused by errors in this publica.



# INHOUDSOPGAVE

---

1. VOORWOORD .....	4
2. VISIE .....	5
3. INHOUD OPLEIDING .....	6
4. SERVICE .....	7
5. HET AALO OPLEIDINGSTRAJECT.....	9
6. RESEARCH .....	10
7. ROOSTER .....	11
8. VOORWAARDEN .....	12
9. INSCHRIJFFORMULIER .....	13



# 1. VOORWOORD

---

Wij willen je danken voor het in ontvangst nemen van deze informatie. De opleiding is uniek van inhoud. De Nederlandse en Belgische fitnessbranche maken met de AALO management opleidingen voor het eerst kennis met modern managementonderwijs op HBO niveau. De opleiding richt zich volledig op het managen van een fitnessbedrijf. De deelnemer aan deze opleiding zal zeer grote stappen vooruit maken. Rendement is immers geen doelstelling maar noodzaak. Je investering dient meetbaar binnen twaalf maanden mogelijk terugverdiend te worden. Tijdens de tekst zul je de persoonsvorm “hij” tegenkomen. We doelen hiermee ook op de vrouwelijke lezer.

Management is een boeiende materie. Een goed managementinzicht geeft je de mogelijkheid op korte en lange termijn te kunnen scoren voor jezelf, voor je teamleden en voor het fitnessbedrijf. Het volgen van deze opleiding leidt tot werkelijke winst uit te drukken in tijd, jouw positionering in de fitnessbranche en/of fitnessbedrijf, persoonlijke groei en groei op financieel vlak.

General Management richt zich op het winstgevend kunnen vormgeven en sturen van het algemene management van een fitnessbedrijf vanuit jouw rol als **Club Manager**. Deze vorm van management richt zich op **drie pijlers** die onlosmakelijk met elkaar verbonden zijn.

De eerste pijler richt zich op de **verschillende managementdeelplannen** en het onderlinge verband. Denk eens aan financieel management, marketing en sales, productmanagement en personeelsmanagement. De uitdaging is als Club Manager de verschillende managementdeelplannen op goede wijze in kaart te brengen en met elkaar doelgericht en effectief te verbinden.

De tweede pijlers van de opleiding richt zich op de **verschillende rollen van de manager**. Het zijn immers mensen die de managementprocessen dienen te plannen, te organiseren, te leiden en te controleren. Hoe sta jij hierin als Club Manager?

Als laatste en derde pijler staan de **ontwikkelingsfasen van een fitnessbedrijf** centraal. Mede afhankelijk van de ontwikkelingsfase waarin een fitnessbedrijf zich bevindt, zal de Club Manager zijn beleid dienen te bepalen. De drie pijlers vormen de basis van deze opleiding. Het **MQS managementsysteem** bindt de pijlers samen tot één geheel.

## **MQS MAAKT MANAGEMENT SNEL & EENVOUDIG TE BEGRIJPEN EN TOE TE PASSEN!**

AALO werkt samen met het MQS Managementinstituut om te komen tot modern managementonderwijs. Met het eenvoudige MQS managementsysteem is het maken en uitvoeren van beleid een stuk eenvoudiger. MQS staat voor Money Making Quality System. MQS is eenvoudig en richt zich op alle lagen van het fitnessbedrijf. MQS legt de basis voor een eenvoudig kwaliteitssysteem, geeft richting aan projectmanagement en vormt de rode draad van deze opleiding. AALO zet de managementopleidingen in de markt. MQS kenmerkt zich door vier cirkels van 13 weken. Deze cirkels vormen de basis voor het bedrijf om een managementstructuur simpel en snel op te bouwen.

De 6 daagse opleiding tot AALO General Manager is een uniek studietraject die iedereen met minimaal MBO niveau en een aantal jaar werkervaring in de fitnessbranche, met positief resultaat kan afronden. Er wordt gewerkt op onderwijsniveau 5. Wat dit exact is kun je opvragen bij het AALO secretariaat.

We hopen je te mogen ontvangen tijdens deze unieke opleiding. Er zijn maar 15 plaatsen! Investeer in de toekomst van het fitnessbedrijf, je teamleden, je klanten, jezelf en je loopbaanontwikkeling.

De AALO staat voor uniek managementonderwijs met een snelle, praktijkgerichte en effectieve toepassing. Wij gaan verder waar anderen stoppen...ook op het gebied van management.

Wanneer je vragen hebt kun je van maandag tot en met woensdag bellen naar het AALO secretariaat (0164-642694) of mailen naar [info@aalo.nl](mailto:info@aalo.nl). Of ga naar [www.aalo.nl](http://www.aalo.nl)

Met sportieve groeten,

Henri de Weerd  
Algemeen Manager AALO



## 2. VISIE

### Na deze managementopleiding een Club Manager zijn!

De Fitnessbranche is groeiende. Er ontstaan steeds meer ketens. Steeds meer enkele bedrijven gaan professioneler werken. De overheid stimuleert de Nederlandse bevolking te gaan sporten en meer Nederlanders gaan sporten in een fitnessbedrijf. Kortom: er is groei. Hierdoor merkt AALO dat er meer vraag is naar goede managers. Er is dus behoefte aan professioneel opgeleid managementkader. AALO begrijpt dit en startte daarom vier jaar geleden zijn eerste opleiding tot AALO General Manager.

De thuisstudie opleiding tot AALO General Manager is bedoeld voor huidige, startende en aankomende managers van fitnessbedrijven. Dit kunnen clubmanagers van ketens of enkele bedrijven zijn, maar ook eigenaren. De opleiding heeft als doel:

1. Inzicht te bieden in de verschillende managementgebieden en hoe deze op te zetten als manager
2. Inzicht te krijgen in hoe bedrijfsresultaten te meten, te genereren en te verhogen als manager
3. Inzicht te krijgen in waar je staat als manager ten opzichte van de ontwikkeling tot een goede manager

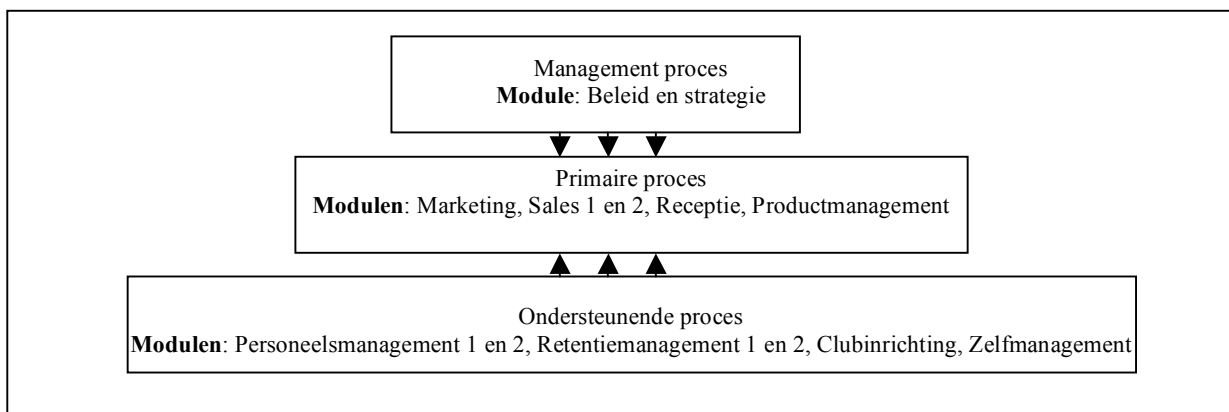
Na thuisstudie is de deelnemer in staat zijn visie op clubmanagement effectief te presenteren en toe te passen in de praktijk. De deelnemer dient als manager zelfstandig te kunnen functioneren. Vooral ondernemers die werken met een clubmanager kunnen meer en meer taken neerleggen bij de clubmanager nadat de clubmanager deze opleiding gevolgd heeft. Maar wat te denken van ambitieuze mensen die een managementpositie willen veroveren in de fitnessbranche! Zij kunnen hun marktwaarde enorm vergroten met het goed afronden van deze opleiding.

### AALO onderwijs is praktijkgericht

AALO onderwijs werkt al jaren met praktijkgerichte onderwijsmethoden. Voor een manager geldt dat hij dat moet kunnen wat de markt van hem vraagt. AALO weet wat de markt vraagt en presenteert management via hapklare brokken aan de deelnemer van de opleiding tot AALO General Manager. AALO biedt namelijk kant en klare instrumenten zoals scorecards en formulieren zodat veel tijd wordt bespaard en de deelnemer zich kan richten op het werken met de instrumenten.

### MQS Managementsysteem en zijn drie hoofdprocessen

MQS werkt met drie hoofdprocessen: (1) het managementproces, (2) het primaire proces en (3) het ondersteunende proces. De modules uit de opleiding horen bij één van de drie processen. Centraal in het MQS managementsysteem staat het kunnen werken met het primaire proces. Daar draait het allemaal om. Deze dient gemanaged en ondersteund te worden.





# 3. INHOUD

<b>Beleid en strategie</b> -De ontwikkelingsfasen van een bedrijf -De focus: visie, doelstellingen en hoofdprocessen -Analyseren van winst en verliesrekening -Bepalen van sales- en retentiebudget -Bepalen van sales- en retentietarget -Bepalen van teamtargets en persoonlijke targets -MQS Strategy Score Card	<b>Personeelsmanagement deel 1</b> -Wat is personeelsmanagement -Opstellen en managen van het MQS 4 PK model -Selectie en werving, ontslag en doorstroming ogv 4PK -Opzetten van een persoonlijk ontwikkelingsplan ogv 4PK -De MQS 4PK Score Card -De drie MQS beloningssystemen -De MQS Reward Score card
<b>Retentiemanagement deel 2</b> -Wat is retentiemanagement -Bepalen van het verlies als gevolg van klantenverloop -Bepalen van de winst bij een goed retentiecijfer -Bepalen van doelen: retentietargets -De basis van een goed retentiecijfer: loyaliteit -De MQS Loyaliteitsmatrix en commune-achtig denken -Het verband tussen retentie en de relatie -Klantenloyaliteitsinstrumenten --Het verband tussen het competitie-element en retentie -MQS Retentie Score Card 1	<b>Zelfmanagement van de manager</b> -De manager is ook een mens, maar personeel ook -Het beheersen van de eigenschappen van leiderschap -De 5 krachten van zelfmanagement 1. De kracht van goed timemanagement 2. De kracht van stressmanagement 3. De kracht van constructief denken 4. De kracht van geloven in jezelf 5. De kracht van geloven in de ander
<b>Productmanagement: Groepsfitness en Events</b> -Wat is ons product -De 7 stappen van efficiënt en effectief GFM -De 7 stappen van efficiënt en effectief opgezette events -Het MQS Cirkelsysteem, de special week en lanceringsweek -GFM, de instructeur, sales en marketing: Pep en Prop -MQS Barometerspel -Zaalinrichting en de belevenisstrategie -MQS GFM Score card en MQS Event Score Card	<b>Belevingsmanagement:</b> Steeds meer bedrijven gaan op elkaar lijken. Een mooie sauna, een mooie fitnessruimte en een mooie bar, we zien het steeds vaker. En de bedrijven die niet meegaan in de investeringen in de accommodatie worden de prijsvechters. Hoe houden we ons staande? Juist: door stil te staan bij Customer Intimacy. Klanten dienen we meer en meer te raken in hun hart! Stil staan bij Show en Beleving is meer en meer van belang. Het zijn de mensen die werken in het fitnessbedrijf, die belangrijker worden in het behoud van de klanten. Een aantal zullen hier beter in slagen omdat ze beschikken over het showtalent. Zij die dat minder hebben kunnen veel info en inspiratie halen uit het bekijken van deze DVD.
<b>Productmanagement: Fitness en Horeca</b> -Het MQS Cirkelsysteem, fitness en horeca -De 6 managementgebieden van Fitness en Horeca -Sales en marketing binnen Fitness en Horeca -De MQS FM en HM Scorecard -De MQS Pep-Prop-Barometerspel -De Events: Special Week, Games & Thema's -Horeca en dienstverlening -Werving en selectie fitnessinstructeurs en horecamedewerkers	<b>Sales level 1 en level 2</b> -Wat is sales -Wat is de relatie tussen marketing, sales en het product -Bepalen van de eigen salesmethode -10 stappen van het salesproces -4 stappen van het salesmanagementproces -Het rapporteren en aansturen van het salesteam -Salesmanagement: en klantenaanwas -De MQS Sales Score Card
<b>Clubinrichting</b> -Wat is Clubinrichting -De routing en de beleveniswaarde -De beleveniseconomie -Clubinrichting: de basis -Clubinrichting: in het teken van marketingactie's -Clubinrichting: in het teken van events en thema's -Clubinrichting: in het teken van kostleiderschap -Clubinrichting: in het teken van een uitgebreid assortiment -Styling van de binnenkant en de buitenkant van de club -MQS Club Experience Score Card	<b>Marketing</b> -Wat is marketing -Bepalen van de eigen unique selling upoints -Bepalen van marketingmethodieken en -instrumenten -Bepalen en plannen van het marketingbudget -Het opstellen van een marketingjaarplan -4 stappen van marketingmanagement -De MQS Marketing Score Card
De te verkrijgen thuisstudie pakketten: AAALO Strategy Manager, zie kleur: <span style="display: inline-block; width: 20px; height: 10px; background-color: #fce4d6; border: 1px solid black;"></span> AAALO Sales Manager, zie kleur: <span style="display: inline-block; width: 20px; height: 10px; background-color: #e2efda; border: 1px solid black;"></span> AAALO Team Manager, zie kleur: <span style="display: inline-block; width: 20px; height: 10px; background-color: #fff9c4; border: 1px solid black;"></span> AAALO General Manager: alle bovenstaande modules	<b>Receptie</b> -Wat is de functie van de receptie -Receptie communicatiemodellen -Receptie en sales -Receptie en marketing -Receptie en calamiteiten -Receptie en festiviteiten -De MQS Receptie Score Card



## 4. SERVICE

---

### **Wat de opleiding tot Thuisstudie AALO General Manager nog meer uniek maakt**

De AALO General Manager opleiding is niet de eerste de beste managementopleiding. Er is een voorbereiding van 15 jaar aan vooraf gegaan om te zijn waar we nu zijn. De doelstelling is geweest om praktijkgerichte kennis in kaart te brengen, onderzoek te doen en concepten te toetsen. Ook is er stil gestaan bij wat de ideale organisatievorm voor managementonderwijs is.

- **Praktijkgericht onderwijs**  
Als deelnemer kun je direct de kennis welke we presenteren, in de praktijk toepassen. Je kunt dus direct starten.
- **Ervaren AALO Master Trainers**  
AALO Master Management Trainers Henri de Weerd en Sjoerd Vos zullen te zien zijn op de Thuisstudie dvd's. Zij hebben ervaring met (1) het opleiden van mensen en (2) het managen van een club. Tel deze ervaringen bij (3) de ervaring op die AALO heeft opgedaan in 15 jaar opleiden en er ontstaat een ideale combinatie voor goed praktijkgericht managementonderwijs.
- **Goede studiebegeleiding door sterk aanspreekpunt via helpdesk en e-mail contact met AALO Management Trainers.**  
Sjoerd Vos is op de helpdesk het aanspreekpunt voor vragen, tips en opmerkingen. Hij is iedere maandag tot en met woensdag telefonisch te bereiken op de AALO secretariaat van 9:00 uur tot 13:00 uur. E-mailen kan natuurlijk ook naar [info@aalo.nl](mailto:info@aalo.nl). Wij zenden je mail door naar de AALO Management Trainer.
- **Snel afstuderen**  
Je kunt snel afstuderen, te weten binnen 10 weken. Na de 6 weken van de opleiding nemen we 4 weken de tijd om de paper en het theorie examen na te kijken. Snelheid van afstuderen is gegarandeerd!

**AALO biedt renderend managementonderwijs omdat je met een goede toepassing van de kennis de omzet van het fitnessbedrijf met 50.000 euro kan laten stijgen.  
Niet mogelijk? Wacht maar af!**



---

### **OVERDENKING**

Management is geen trucje maar een dynamisch proces vol complexe uitdagingen die winstgevend dienen aangepakt te worden. Management is beschikken over een mand met verschillende instrumenten die in elkaar grijpen en elkaar opvolgen. Management betekent visieverandering omdat de wereld steeds veranderd. Management is progressief denken, conflicten durven aangaan en hanteren, jezelf op persoonlijk en kennistechnisch vlak op een hoger plan zetten, anderen winnaar laten zijn, idealen nastreven en commercieel durven denken waarbij tijd, kennis, idealen, realistisch zijn en geld toverwoorden zijn. Goed management is geen doel maar noodzaak. Scoren op vele gebieden is waar het om gaat. Winst op persoonlijk- en bedrijfstechnisch vlak is het gevolg. AALO begrijpt dit en volgt deze overdenking met zijn managementonderwijs.

### **TOT SLOT**

Een goede opleiding kan je in korte tijd zeer ver brengen. Zeker wanneer de opleiding stilstaat bij een praktijkgerichte inhoud, de psychologie van het opleiden en de kracht van de deelnemer. De AALO durft te beweren dat deze managementopleiding goed is en voor iedere deelnemer winst gaat opleveren op het gebied van tijd, positionering, persoonlijke groei en geld. AALO beroept zich hierbij op zijn 10 jaar lange ervaring in het succesvol opleiden van docenten en managers. Onderstaand opleidingsplan van AALO maakt nog eens duidelijk dat AALO een opleidingsinstituut is met als kerntaak het maken van goede opleidingen voor de Nederlandse Fitnessbranche. Hier volgt het aanbod van AALO opleidingen.

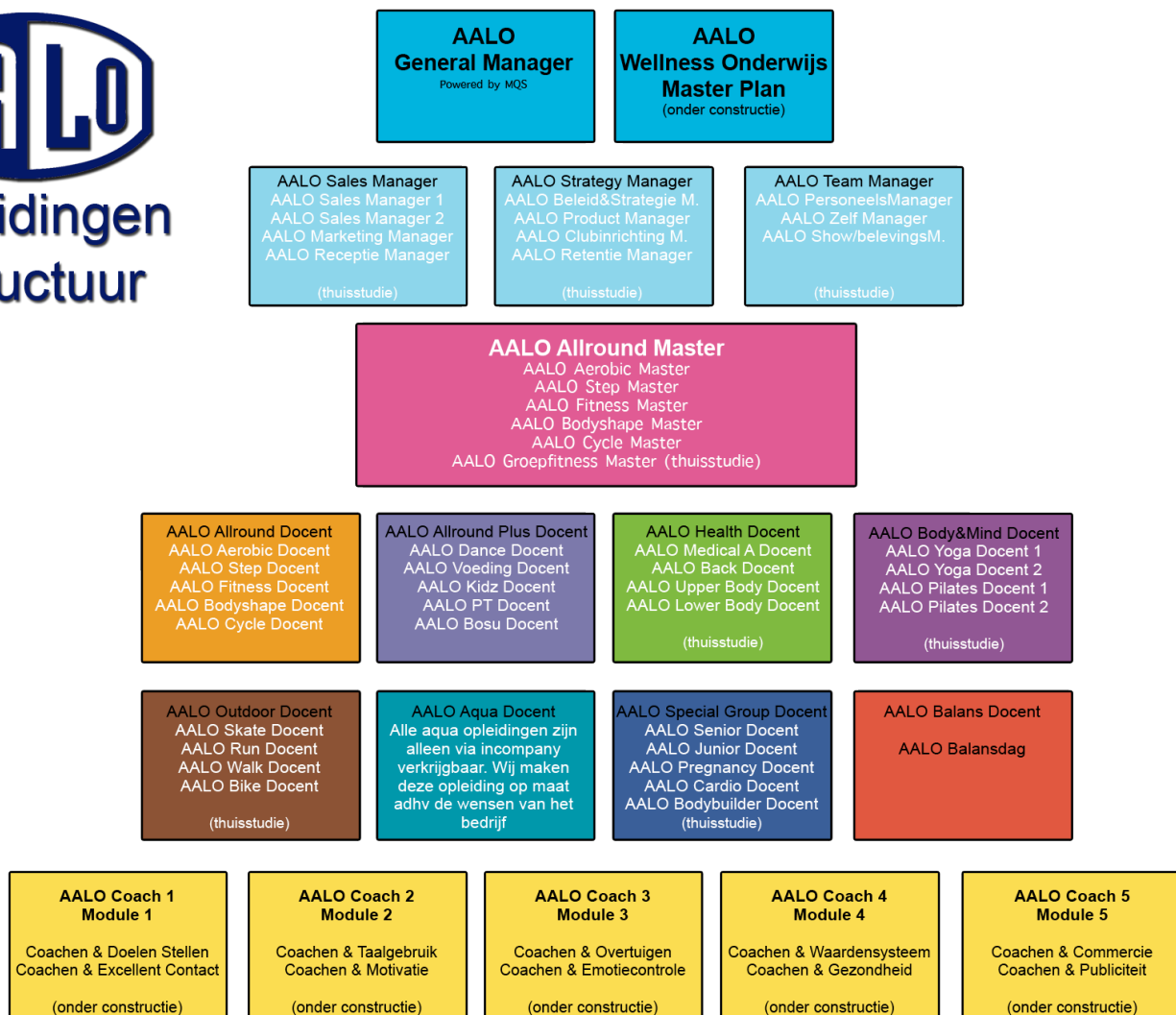


# 5. HET AALO OPLEIDINGSTRAJECT

”WIJ GROEIEN MET JE MEE”

De AALO heeft voor iedere positie binnen een fitnessbedrijf een opleiding.

Zowel op de werkvloer als voor het management kent de AALO het meest uitgebreide aanbod van Nederland en België. De AALO kan daardoor jou tijdens je gehele carrière in de fitnessbranche van dienst zijn als het gaat om kennis, steun en antwoorden op al je vragen. Kiezen voor de AALO is kiezen voor een jarenlange relatie met een Club die verder gaat waar anderen stoppen. De AALO groeit met je mee. Bij ons kun je terecht voor een opleiding van 6 weken maar ook voor een studietraject van twee jaar. Alles is mogelijk zolang jij je doelstelling weet te bepalen. Succes!





## 6. RESEARCH

---

Henri de Weerd is in 1992 afgestudeerd aan de ALO Amsterdam. Hij richtte in 1996 de AALO op. Vanuit zijn basis als goed opgeleid docent lichamelijke opvoeding is hij direct gestart in de fitnessbranche met het geven van workshops en workouts en vele lessen. Zijn ervaring tot 1996 is opgebouwd uit onderwijstechnische ervaring in het fitness- en aerobicsegment en het opleiden van mensen. Zijn wijze van werken leidde tot een groot netwerk van managers en docenten. Hij zag en adviseerde op basis van dat netwerk veel fitnessbedrijven. Hij coachte en interviewde tientallen managers en docenten. Vanaf 1996 is Henri zich gaan richten op de voorbereiding van de AALO General Manager opleiding. Hij formeerde een AALO Management Trainers Team en had één doel: het presenteren van praktijkgericht AALO managementonderwijs met kant en klare instrumenten voor aanstormende en bestaande Clubmanagers. Sjoerd Vos, Marc Neijland en Johan vd Put vormen het AALO Management Trainer team en hebben ruimschoots ervaring met het leiden van een club en het opleiden van managers.

- |      |  |
|------|--|
| 1997 | <ul style="list-style-type: none"><li>• Studie General Management</li></ul>  |
| 1998 | <ul style="list-style-type: none"><li>• Adviseren van 12 fitnessbedrijven</li></ul>  |
| 1999 | <ul style="list-style-type: none"><li>• Studie Sportmanagement met als doel ervaringen in kaart brengen voor de AALO General Management opleiding</li></ul>  |
| 2000 | <ul style="list-style-type: none"><li>• Boekonderzoek met betrekking tot de MQS Management Formule en zelfmanagement fase 1</li><li>• Doceren van 28 uur durende AALO Management opleiding</li><li>• Doceren van 49 uur durende AALO Management opleiding</li></ul>  |
| 2001 | <ul style="list-style-type: none"><li>• Boekonderzoek met betrekking tot de MQS Managementformule en zelfmanagement fase 2</li><li>• Dialoog met vele managers op basis van interviewend onderzoek</li><li>• Begeleiden van managers in 1 op 1 situatie vanuit managementtechnische invalshoek</li><li>• Begeleiden van managers in 1 op 1 situatie vanuit zelfmanagementtechnische invalshoek</li><li>• Voorbereiden op de AALO General Management opleiding</li></ul>  |
| 2002 | <ul style="list-style-type: none"><li>• Boekonderzoek met betrekking tot de MQS Managementformule en zelfmanagement fase 3</li><li>• Begeleiden van managers in 1 op 1 situatie vanuit managementtechnische invalshoek</li><li>• Begeleiden van managers in 1 op 1 situatie vanuit zelfmanagementtechnische invalshoek</li><li>• Advies van fitnessbedrijven en ketens met als doel het opzetten van een kwaliteitssysteem</li><li>• Voorbereiden op de AALO General Management opleiding</li><li>• Doceren van de eerste editie van de AALO General Manager</li></ul>   |
| 2003 | <ul style="list-style-type: none"><li>• Boekonderzoek met betrekking tot de diverse managementgebieden van het MQS systeem</li><li>• Lancering van MQS als meest effectieve en efficiënte managementmethodiek voor het fitnessbedrijf</li><li>• Begeleiden van managers in 1 op 1 situatie vanuit managementtechnische invalshoek</li><li>• Begeleiden van managers in 1 op 1 situatie vanuit zelfmanagementtechnische invalshoek</li><li>• Doceren van de tweede editie van de AALO General Manager 2003-2004</li><li>• Advies van fitnessbedrijven en ketens met als doel het opzetten van een kwaliteitssysteem</li></ul> |
| 2004 | <ul style="list-style-type: none"><li>• Doceren van de tweede editie van de AALO General Manager 2003-2004</li><li>• Evalueren van de opgedane ervaringen tijdens de twee AALO General Management opleidingen</li><li>• Scholen van het AALO Management Trainer Team</li></ul>   |
| 2005 | <ul style="list-style-type: none"><li>• Evalueren van de opgedane ervaringen tijdens de twee AALO General Management opleidingen</li><li>• Boekonderzoek met betrekking tot de diverse managementgebieden van het MQS systeem</li><li>• Coaching van managementteams en managers</li><li>• Herstructurering van de opleiding tot AALO General Manager</li><li>• Scholen van het AALO Management Trainer Team</li></ul>   |
| 2006 | <ul style="list-style-type: none"><li>• Doceren van de derde editie van de opleiding tot AALO General Manager</li></ul>  |
| 2007 | <ul style="list-style-type: none"><li>• Doceren van Sportmanagement, marketing en sales aan de Fontys Hogeschool Tilburg</li><li>• Doceren van de vierde editie van de opleiding tot AALO General Manager</li></ul>  |



# 8. DE VOORWAARDEN

---

<b>ANNULERING</b>	Na verzending van het AALO Thuisstudiepakket is annulering niet meer mogelijk.
<b>VERVANGING</b>	Als je na het verstrijken van de betalingstermijn onverhoopt verhinderd bent, kun je jezelf laten vervangen door een collega na schriftelijke mededeling hiervan aan het AALO secretariaat. Het cursusgeld blijft onverminderd verschuldigd.
<b>LOCATIE</b>	Deze opleiding betreft een thuisstudie
<b>KOSTEN</b>	<b>AALO General Manager opleiding</b> Inclusief <ul style="list-style-type: none"><li>- Leermateriaal (dvd &amp; cd &amp; manuals. De dvd wordt u toegezonden, de manuals ontvangt u via cd-rom)</li><li>- Helpdesk</li><li>- Diploma bij positief afronden van gehele opleiding en diploma per module!</li><li>- Online coaching</li></ul>

Gehele AALO General Manager Thuisstudie	AALO Sales Manager Thuisstudie	AALO Strategy Manager Thuisstudie	AALO Team Manager Thuisstudie
1799 euro incl. 11 dvd's / 10 cd's / manuals op cd-rom / examen.	1299 euro incl. 4 dvd's / 4 cd's / manuals op cd-rom / examen.	1299 euro incl. 4 dvd's / 4 cd's / manuals op cd-rom / examen.	949 euro incl. 3 dvd's / 2 cd's / manuals op cd-rom / examen.

<b>DIPLOMA</b>	Bij het positief afsluiten van de gehele opleiding ontvang je het officiële AALO General Manager diploma. Per positief afgesloten module ontvang je ook een diploma!
----------------	--

<b><u>HOE SCHRIJF IK ME IN?</u></b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Door naar de website te gaan: <a href="http://www.aalo.nl">www.aalo.nl</a>.</li><li>2. Klik op de button: Shop.</li><li>3. Kies hier de gewenste opleiding, dit kan ook middels de zoekbutton rechts op de pagina.</li><li>4. Klik op: Plaats in winkelwagen. Klik op winkelwagen om de bestelling af te ronden en volg de stappen die volgen op de website.</li></ol>
-------------------------------------	---

<b>AANSPRAKELIJKHEID</b>	De deelnemer erkent dat deelnemen aan sport in het algemeen een bepaald blessurerisico met zich mee kan brengen. Deelname aan de activiteiten van de AALO geschiedt geheel op eigen risico. AALO aanvaard geen aansprakelijkheid voor schade geleden als gevolg van deelname.
--------------------------	---