

В Л А Д И С Л А В В А В И Л О В

КАК ПРОДАТЬ

200

**ПЕРСОНАЛЬНЫХ
ТРЕНИРОВОК**



Владислав Валерьевич Вавилов

Как продать 200

персональных тренировок

Текст предоставлен издательством

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=23596523

Как продать 200 персональных тренировок: Саммит-Книга; Киев; 2016

ISBN 978-617-7350-54-4

Аннотация

«Как продать 200 персональных тренировок» – новая книга Владислава Вавилова, автора первой в Украине книги по управлению фитнес-клубами – «Fitness менеджмент». В этой книге автор раскрывает секреты продаж персональных тренировок. Книга полна практических советов и рекомендаций. В каждой главе есть домашнее задание, которое поможет читателю достичь желаемой цели. Автор подробно объясняет, почему клиенты приходят тренироваться в фитнес-клуб, что необходимо делать для того, чтобы их удержать и продлить свои персональные занятия. Сам автор – бывший персональный тренер с 15-летним стажем работы. Применяв советы Владислава Вавилова, вы сможете добиться желаемых показателей и продать 200 тренировок.

Содержание

Вступление	6
Раздел 1. Что такое фитнес	8
Разновидности фитнес-тренировок	10
Что такое персональные тренировки и какие виды их бывают	10
Отличие персонального тренинга от простых инструктажей и персональных сопровождений	13
Виды инструктажей	17
Не стоит учить клиента тренироваться	20
А это – мой фитнес-друг, или Чем опасна фитнес-дружба	21
Я – спортсмен и хочу, чтобы мои клиенты выступали	22
Групповая персональная тренировка – правильно ли это?	23
Персональные тренировки в разных подразделениях, или кому в фитнес-клубе жить хорошо	25
Персональное фитнес-сопровождение – три-шесть человек одновременно – смерть персонального тренинга	28
Практические задания для	31

самостоятельного выполнения
Конец ознакомительного фрагмента.

Владислав Вавилов

Как продать 200

персональных тренировок

2015 © Владислав Вавилов

Вступление

Перед вами, дорогой читатель, лежит практическая книга, которая поможет вам продавать больше персональных тренировок. А некоторым из вас эта книга просто поможет начать продавать свои услуги в фитнес-сфере. Не так важно, в какой сфере фитнеса вы работаете, важно, что у вас есть желание зарабатывать больше денег и проводить больше персональных тренировок, которые принесут результат клиенту. Советы и подсказки, которые вы прочтете, могут использовать абсолютно все тренеры, занимающиеся с клиентами на воде, в тренажерных залах или студиях групповых программ, и достигать заветной цифры 200 в месячном отчете для начисления заработной платы.

Я начинал свою карьеру с работы простым инструктором в маленьком фитнес-клубе, состоявшем из двух комнат. Там был один орбитрек и десяток старых тренажеров. Однако даже в таком непригодном помещении я умудрялся проводить персональные тренировки. В течение пятнадцати лет я тренировал разных клиентов – от простых школьников до сына президента. Об этом я расскажу в книге, которую вы только что взяли в руки, открою все самые потаенные секреты.

В конце каждой главы будет практическое задание. Большая просьба выполнять задание безукоризненно. Договори-

лись, да? Ну что ж, помните: мы с вами заключили устную сделку и за свои слова нужно отвечать.

Если вы занимались спортом, то знаете, что для достижения результата необходимо выполнять упражнения, развивать свои навыки, хорошо спать и кушать. Ах да! И тренера слушать. С продажей персональных тренировок дела обстоят точно так же. Необходимо совершенствовать свои коммуникативные навыки, выполнять специальные упражнения и применять их на практике, а не дома перед девушкой (или парнем). Кстати, если вторая половинка сейчас рядом с вами – поцелуйте ее (его). Это будет первое задание.

На своих семинарах я всегда говорю, что если клиент говорит, то он покупает. А говорить он должен по телефону не с подругой, а с вами.

Приятного чтения! И жду выполненное домашнее задание на почту.

И помните: дорогу осилит идущий.

До встречи в конце пути – на отметке «200».

Раздел 1. Что такое фитнес

В сознании каждого инструктора и тренера понятие «фитнес» имеет свою особенность. Каждый, исходя из своего опыта, трактует это определение с только ему присущим элементом. До кого-то это – спорт. Seriously, они думают, что фитнес – это спорт. Для кого-то это – общение, для кого-то – усложненный вариант утренней гимнастики. С вашего позволения, я дам некое усредняющее определение, что такое фитнес, не претендуя на правду в последней инстанции.

По версии Википедии, фитнес – это оздоровительная методика, позволяющая изменить формы тела, его массу и надолго закрепить достигнутый результат. Она включает в себя физические тренировки в сочетании с правильно подобранной диетой. И упражнения, и диета в фитнесе подбираются индивидуально – в зависимости от противопоказаний, возраста, состояния здоровья, строения и особенностей фигуры.

В нашем обиходе фитнес применим почему-то только к групповым программам. А словосочетание «персональная фитнес-тренировка» – это что-то вообще невообразимое. Еще с фитнесом не до конца разобрались, а тут еще и тренировка. Однако рынок фитнес-услуг довольно быстро развивается и показывает хорошую динамику, чего, к сожалению, не скажешь об инструкторах по фитнесу. Поверьте мне, от-

крыть фитнес-клуб, управлять им и продавать персональные тренировки – это разные вещи. Самой простой из которых является открытие фитнес-клуба. Мы живем в век фитнеса и здорового образа жизни. И если есть сфера услуг, то в ней просто обязан быть обслуживающий персонал, который может и должен предоставлять свои услуги клиентам.

Разновидности фитнес-тренировок

Что такое персональные тренировки и какие виды их бывают

Существуют разные определения этой дополнительной услуги, которую предлагают клиентам в фитнес-клубе. В некоторых фитнес-клубах такая услуга просто отсутствует. Поверьте мне, мои глаза расширились, как и ваши, когда мне такое сообщали. Если мы берем классическое определение персональной тренировки, то:

Персональная тренировка – это занятие, которое инструктор проводит лично для вас с учетом ваших целей, физической формы, индивидуальных особенностей и пожеланий. Ваш персональный тренер – проводник в мир здоровья, прекрасного самочувствия и отличной формы.

В каждом фитнес-клубе в понятие персональной тренировки входит набор собственных прописанных услуг. Все зависит от клуба, его формата, наличия разных фитнес- и аквазона и от продвинутости персонала и/или собственника, о чем клиенту желательно честно сообщить. Я открыто призываю всех инструкторов, которые читают эту книгу, передать ее своим собственникам. Поверьте, они потом вам скажут спасибо.

Я хотел бы, чтобы вы определили конкретно в своем фитнес-клубе или фитнес-студии, что такое персональная тренировка для ваших клиентов, чтобы потом не было недоразумений.

По длительности она может быть базовой, 60 минут, либо половинной – 30 минут. Вы, наверное, смеетесь, а вот мне не смешно, когда инструктор тренирует клиентов по 120 минут (два часа!). Причем никакой силовой тренировки там нет, просто нагрузка на мышцы языка. При этом инструктор теряет и свой доход, и прибыль фитнес-клуба, в котором он работает. Так вот, я воспринимаю персональную тренировку длительностью именно 60 минут. Некоторые из вас, милые читатели, являются выпускниками ВУЗов физического воспитания и спорта, и там вас учили разным дисциплинам, одна из которых – проведение персональных тренировок. Кого не учили, не смертельно. Меня не учили, поэтому, видимо, я и решил написать эту книгу. Прочитав один из учебников, я увидел там вот такой вариант: тренировка в зале с отягощениями – 60 минут, из которых 15 – разминка, 30 минут – основная часть, 15 минут – заминка. А вот теперь признайтесь, кто-то из вас хоть раз так делал?

Еще раз хочу сказать, что длительность тренировки зависит не только от степени подготовленности клиента и его целей, но и от вида фитнес-нагрузки, которую вы ему даете. Бывают такие занятия, где после 60-минутной нагрузки клиента сразу в морг повезут.

Поэтому давайте возьмем за основу эти 60 минут. Договорились?

Что касается видов тренировок, то тут все просто: есть персональные тренировки на одного клиента, есть персональные тренировки на двоих, есть персональные тренировки на троих. Все зависит от вида фитнес-нагрузки и правил клуба, в котором вы работаете. Ну а про фантазию я уже тоже говорил.

Также есть персональное фитнес-сопровождение – лазерка, которую нашли немного ленивые инструкторы и тренеры тренажерного зала.

Мне встречались семейные тренировки, когда приходили папа, мама и ребенок. Но это красиво только на фотографии, в жизни это просто дико неудобно – как сплит-тренировка двух подруг с разными целями и фигурами в большом тренажерном зале.

Одно могу сказать точно: слово «персональный» означает – касающийся только данного или одного лица. Поэтому групповая персональная тренировка – это не совсем корректно и не есть хорошо.

Но, с другой стороны, встречаются разные типы клиентов. И, как всегда, актуальна фраза – лучше я буду тренировать двоих, чем не буду тренировать никого.

Тренируйте на здоровье, но тренируйте персонально, максимально уделяя внимание каждому клиенту и его потребностям. Помогайте ему достичь поставленных результатов.

Отличие персонального тренинга от простых инструктажей и персональных сопровождений

Если вы – начинающий инструктор тренажерного зала, то этот вопрос у вас вызовет дополнительное внимание. Если вы опытный инструктор, то вы просто улыбнетесь, читая эти строки. Но, тем не менее, прошу вас их прочитать.

В фитнес-индустрии существует очень интересная подмена понятий. Когда клиент приходит в фитнес-клуб и ему предлагают пройти ознакомительный инструктаж, то сколько в вашем городе фитнес-клубов – столько и вариантов этого чудо-инструктажа может пройти простой клиент. Можно встретить самые невероятные разновидности и виды подач, с комплексом упражнений, который написан в чудо-тетрадке. Сразу вспоминаю один смешной случай:

В одном фитнес-клубе клиентам после приобретения клубной карты выдавали тетрадку, в которую необходимо было записывать свои успехи в тренировках. Девочкам выдавали розовую, мальчикам – синюю, все, как положено. На первой странице был комплекс упражнений, и самое веселое, что для девочек и для мальчиков он был одинаковым. Хотя, по сути, этот комплекс был больше направлен на проработку ягодиц и пресса. Возможно, кто-то из тренеров

пошутил, и теперь в том клубе все мужики – с накачанными ягодицами.

Однако для полной картины нам необходимо заглянуть в историю. Ну не то чтобы совсем в давние времена, когда спортсменов мазали маслом с полной уверенностью, что они так будут быстрее бегать и не будет сопротивления воздуха. Мы вернемся в 80-е годы XX века. Некоторые читатели скажут, что их тогда еще не было. Мол, я родился в 90-х. Так вот, в 80-е занятия в тренажерных залах были запрещены. Ведь в те времена любое неповиновение власти воспринимали очень болезненно и наказывали. И бодибилдинг тогда назывался «атлетическое позирование», либо «силовой атлетизм». Залов было очень мало. А те, что были, напоминали страшные подвалы, и на весь зал был один большой «качок» – этакое «чудо фитнес-центра», который всем клиентам показывал упражнения, причем одновременно. А еще предлагал порошки и детское питание в раздевалках. Кстати, я сам пил детское питание в надежде вырасти и стать таким, как Арнольд. Гадость редкая. Но что не сделаешь ради большого бицепса бедра!:) Хотя я, вроде, не такой и старый.

Начиная с тех времен все фитнес-клубы, точнее «качалки», имели такое негласное правило: мол, купил абонемент – и тебе там все покажут. Так уж повелось, и эта традиция глубоко укоренилась в сознании наших родителей и первопроходцев фитнес-бизнеса. А так как большинство собственников фитнес-клубов родом из 80-х, они пытались привить по-

добную схему работы и у себя в клубах. До тех пор, пока не стали с пацанами и телочками выезжать за бугор, где увидели чудо – персональные тренировки и инструктажи.

В результате, у нас произошло изменение в подходе к работе с клиентом. Насмотревшись заграничных примеров, наши стали делать точно так же, а именно: клиент, покупающий абонемент, получает ознакомительное занятие с тренером. Поначалу это правило применялось во избежание поломки бешено дорогих (особенно по сегодняшнему курсу доллара) беговых дорожек и орбитреков. Выглядело это, да и выглядит сегодня, вот так: покупаешь абонемент, и тебе показывают тренажерный зал: как включать саму беговую дорожку. Хотя большинство клиентов с ходу начинают жать красную кнопку и шагать на полусогнутых ногах, смешно загоняя колени под торпеду беговой дорожки. Было? Ну признайтесь, было у вас такое пару раз? Знаю точно – было.

Если брать простое определение инструктажа в тренажерном зале, то это – ознакомление клиента с тренажерами и возможностями вашего тренажерного зала. Все правильно. Но от такого ознакомления клиент не купит персональные тренировки. Да и клиент, который дико напуган, вряд ли запомнит, что где стоит и, тем более, как что делать. Вот вы бы запомнили с одного раза?

Некоторые хитрые администраторы во время презентации клуба, показывая зал, говорит клиенту: «Вы не переживайте, наши тренеры вам все покажут и составят комплекс

упражнений» (некоторые говорят, что это входит в стоимость клубной карты). А в это время тренеры стоят с лицом, перекошенным от ожидания такого бескорыстного чуда. А что администраторам или менеджерам? Им важно продать карту и обещать, как народные депутаты, – как можно больше. И вдогонку они сообщают, что тренеры составят рацион питания и порекомендуют БАДы (биологические активные добавки). Этими последними словами обычно ставя в ступор неопытных клиентов, которые после такого рассказа начинают искать БАДы в тренажерном зале, предполагая, что это какой-то чудо-станок или тренажер.

Многие директора фитнес-клубов уже начинают понимать, что от простых слов «вот наша беговая дорожка, и вот так она включается» персональную тренировку никто не купит, и начинают применять схему увеличения количества инструктажей. Мол, а давайте их будет два? Чтобы клиента можно было уговорить. У вас в фитнес-клубе может быть по-другому. Некоторые небольшие фитнес-клубы живут по старинке. Пришел, получил базовый комплекс, и все. Персональные тренировки – это типа дорого, а вот новый iPhone даже в самом небольшом городе найдется у многих. Значит, не дорого, просто вы продавать не умеете.

А теперь постараюсь описать, как это, на мой взгляд, должно быть. Неважно, как это занятие называется у вас в клубе, но инструктаж – это колоссальный шанс заарканить себе нового клиента. Обычно все инструктажи проводят де-

журные инструкторы, и это единственное, по их мнению, преимущество дежурств. И понятно, что они с надутой мордой смотрят на своего менеджера, который говорит, что инструктаж не оплачивается. Об оплате напишу чуть ниже.

Инструктаж – это инструмент, который никто не использует. Хитрые инструкторы и фитнес-менеджеры из простого инструктажа делают подарочную персональную тренировку, даже если она не оплачивается. И всеми правдами и неправдами уговаривают клиента купить персональные тренировки. В процессе инструктажа демонстрируют все свои знания и умения, показывая просто идеальную тренировку. Вы можете сказать, что это не совсем правильно, мол, обманывать нехорошо, да и вообще плохо не выполнять распоряжения руководства: сказано «инструктаж», а мы тут проводим тренировку. Еще могут заподозрить в левых тренировках!

Отчасти с вами соглашусь, но в желании быть первым иногда стоит нарушать правила, при этом не забывая, что всю полноту ответственности вы берете на себя.

Виды инструктажей

Обычно в среднестатистическом клубе есть просто инструктаж, который длится 30 минут. Рекомендую его проводить следующим образом.

Перед началом инструктажа вам следует задать три вопроса своему клиенту:

1. Есть ли у вас опыт занятий в фитнес-клубах?

2. Есть ли у вас ограничения? (Прошу заметить: не нужно спрашивать, есть ли у клиента травмы или были ли у него в детстве вши. Такие вопросы очень оскорбляют клиентов, у которых есть ограничения, и, стесняясь, они обычно ничего не говорят). Задавая этот вопрос, важно добавить, что вам эта информация необходима исключительно для того, чтобы не навредить клиенту. Ведь мы – как доктора.

3. Какие вы ставите цели или чего хотели бы добиться, тренируясь в зале? (Это просто важно знать перед началом ознакомительного инструктажа).

Теперь, получив первичные знания о клиенте, вы можете провести инструктаж, который бы подкупил клиента. Ключевая задача инструктажа – дать клиенту возможность почувствовать мышечные группы, которые он хотел бы подкорректировать, уменьшить или увеличить, либо привести в тонус.

То есть, если клиент говорит «я хочу, чтобы у меня были большие руки», желательно дать ему пару упражнений на те мышечные группы, которые он просит. Ведь часто бывает, когда клиент просит плечи, а ему дают упражнения на грудь.

Клиент должен почувствовать, что он получает нагрузку.

Помните: на инструктаже нельзя ни в коем случае клиента перегружать, а уж тем более дать нагрузку, которая вызовет сумасшедшую крепатуру.

Когда я проводил инструктажи, зачастую клиенты гово-

рили, что им этого веса мало и можно было бы больше. На что я им возражал: если в следующий раз у вас не будет крепатуры (открыто намекая, что следующий раз будет), я вам обязательно добавлю вес. Обычно второй раз увеличить нагрузку никто не просил.

В процессе проведения инструктажа вы никоим образом не должны оскорбить или обидеть клиента. Речь не идет о фразах: «Да ты слабак!» и «Моя мама сильнее тебя жмет!», речь идет о нагрузке, которую тренер определяет своему новому клиенту. И тут вы должны знать, что клиенты-мужчины – максималисты, и они обычно берут самые тяжелые гантели, а вот дамы, наоборот, боятся «накачаться». Поэтому вводный инструктаж (замаскированная тренировка) должен быть легким и сложным одновременно. Он должен дать клиенту понять, что ему нужна будет помощь тренера. Обычно я даю базовые упражнения на тренажерах. Во-первых, их легче выполнять, а во-вторых, мы не тратим время на постановку техники, только на дыхание. Но обычно после пятой-седьмой тренировки клиенты начинают дышать. Правильно дышать.

Нагрузка должна быть на 80 % от того, что может клиент.

Если вы проведете инструктаж слишком легко, то клиент вряд ли купит тренировки. Как и в случае, если вы проведете его слишком тяжело.

И, как вы думаете, клиент после такого чудо-ознакомления сразу бросится к администратору с криком: «Дайте мне

этого мужнину, я хочу от него сына, тьфу ты, персональные тренировки»? Мол, ваш вид и накачанные бицепсы его убедят совершить такой шаг? А вот и нет.

Не стоит учить клиента тренироваться

Клиента не стоит учить самостоятельно тренироваться – с этого я начинаю свои семинары для инструкторов фитнес-клубов. Некоторые после этой фразы смотрят на меня с недоумением, мол, я не прав. Ведь клиенты приходят в фитнес-клуб, чтобы научиться тренироваться. Накачать себе руки и ноги. Я обычно добавляю: и потом выступить на чемпионате мира. Шучу.

Мы более детально поговорим о потребностях клиента в следующих разделах. Важно помнить, что учить клиента не стоит. Его необходимо грамотно тренировать.

Персональный тренинг – это микс внимания тренера, его знаний и достигнутых результатов.

Есть ребята, которые начинают с первой тренировки учить клиентов пользоваться кардиооборудованием и выстраивать технику выполнения жимов и приседаний. Вы большие молодцы, но после 20–30 тренировок клиент вряд ли захочет купить новую клип-карту. Ведь он уже все умеет, и вы его научили базовым упражнениям. Да, все упражнения он сразу не выучит. Но если вы его будете учить, то скоро ваш арсенал знаний будет исчерпан. Согласны?

А это – мой фитнес-друг, или Чем опасна фитнес-дружба

– Дружище, а что мне сегодня сделать? Думал плечи прокачать.

– Стоимость одной персональной тренировки – 15 USD, и я отвечу на все ваши вопросы. Дружище.

Так обычно происходит в большинстве фитнес-клубов. Клиенты начинают дружить с тренерами в тайной надежде, что они им будут бесплатно подсказывать, что надо тренировать и как.

Лично мне очень обидно такое отношение. Ведь тренерство – это тоже труд. Ты едешь на семинар, осваиваешь новые техники упражнений. А тут, бац, – дружище, подскажи!

Можете сказать: ну и что, мне сложно один раз подсказать? Что от меня отпадет? Ведь, правда, не отпадет. И один раз можно и нужно подсказать. Но если вы видите, что происходит не совсем ладное, и если подсказки не приносят желанный результат в виде персональных тренировок, то подсказывать не стоит. Это не ударит по сервису и кошельку, но это – ваша недополученная прибыль.

Есть хорошая поговорка: дружба не должна мешать прибыли. И ничего личного: это – бизнес. Так что все «дружищи» могут купить персональные тренировки и не жлобиться. Ведь в ресторане они платят за себя, и машину бензином

заправляют. И заправщику не говорят: дружище, залей два литра по дружбе. А в зале, значит, можно?

Нет, нельзя.

Хотя дружба дружбе рознь. Есть клиенты, которые любят своих тренеров и привозят им сувениры, магнитики, бутылки и футболки из разных стран, поздравляют с днем рождения. И ведут себя, как нормальные воспитанные люди. Но надо помнить, что вы тут – на работе, и если дружба не позволяет вам провести заветные 200 тренировок, то нужно делать выбор. Рекомендую делать его в пользу тренировок.

Я – спортсмен и хочу, чтобы мои клиенты выступали

А хотят ли они этого?

Я – чемпион и тренирую своих клиентов, как меня учил мой тренер Михалыч – по-взрослому. И когда мы тренируем, они бегут блевать в туалет. Это очень большое заблуждение, которое мешает продавать персональные тренировки и грамотно работать с клиентами. Спорт к фитнесу не имеет никакого отношения. И клиенты приходят в фитнес-клуб развивать себя, а не качать огромный бицепс и присесть 300 кг (важно не только присесть, но и потом встать:)).

Понимаю, что многие тренеры пришли на работу в фитнес-клубы из большого спорта. Я сам в прошлом – спортсмен, впрочем, признаю, что не мегауспешный. Но знаю, как

приятно, когда надевают медаль и выдают грамоту. При этом мои собственные тренировки никогда не имели ничего общего с программами и тренировками моих клиентов.

Не скрою, есть клиенты, которые, кроме своей юридической практики, не прочь выступить по жиму штанги в категории «ветераны и соболезнающие». Но, согласитесь, таких очень мало, и они сами вас попросят их куда-то подготовить.

Спортивное прошлое обычно очень позитивно сказывается на работе персонального тренера. Но важно помнить, что клиент и его потребности являются ключевыми в работе тренера.

Плюс помните, что некоторые клиенты не до конца понимают, на что вы их уговариваете. Мол, немного поприседаем, и тут – бац! – клиент в специальном трико уже приседает 250 кг. Мы ответственны за тех, кого приручили. И, не желая того, вы из простого бухгалтера сделаете атлета. Вопрос, а хотел ли он этого?

Групповая персональная тренировка – правильно ли это?

Согласитесь, словосочетание «групповая персональная тренировка» звучит довольно смешно. Все привыкли к тому, что клиент на персональной тренировке – один, ведь в этом и есть смысл персональной, то есть индивидуальной тренировки. Но есть старые дружбаны, которые привыкли везде хо-

дить вместе. Я даже часто шучу, что такие ребята женятся в один день и на сестрах-близняшках. Обычно групповые тренировки называют сплит-тренировками. С одной стороны, тренеру выгодно, ведь за 60 минут рабочего времени можно заработать в полтора раза больше, да и клиенты, вроде, довольны. Можно подтрунивать над хлипеньким другом. Возникает один вопрос: а что будет, если один из пары не пришел? «Ничего страшного, – скажут тренеры, читающие эту книгу, – мы им выьем полтренировки». И получите за один час работы меньше денег, чем если бы тренировали одного клиента. Знаю, что такое бывает не часто, но я хочу в своей книге рассмотреть все варианты и инструменты, которые помогут вам выполнить заветные две сотни тренировок.

Поэтому я бы, может, и не внедрил сплит-тренировки, дабы не создавать странных прецедентов. Ведь некоторые из вас скажут, что если один из пары не пришел, то все равно выбивается тренировка. Мол, это проблемы тех, кто не приходит, а не проблема суперответственного тренера.

Если же мы говорим о сплит-тренировке в групповых программах, отбросив все сложности с проведением в отчете половинчатых тренировок, то мы можем на этом зарабатывать, ведь с подружкой иногда веселее скакать на степях. Плюс по факту будет дешевле, и «ничего страшного, что тренер будет уделять внимания нам двоим, мы переживем». Говорили вам такие клиентки? Знаю, что да.

Персональные тренировки в разных подразделениях, или кому в фитнес-клубе жить хорошо

Некоторые из читателей этой книги работают в групповых программах или, например, в сквоше. И у них глаза становятся, как у выпавшейся совы, когда им озвучивают цифру 200, обозначая минимальное количество персональных тренировок, которые нужно провести в течение месяца. Многие сразу скажут: «Проще меня пристрелить!»

Я, как и вы, прекрасно понимаю, что физически невозможно провести 10 тренировок в зале групповых программ, скача, как горная коза, по степу и показывая позитивный настрой клиенту. Но кто вам мешает освоить работу тренажерного зала и тренировать в тренажерном зале? Мешает ваша лень. Ведь в тренажерном зале тренировки проводить проще, и их можно проводить больше. После этой фразы тренеры тренажерного зала вздохнули и сказали: «Нам тут работы самим не хватает, а тут еще разные групповики будут ошиваться по залу». Обычно это вызывает большое сопротивление. Причем оно очень просто объясняется: ребята просто боятся конкуренции, и никто не хочет развиваться. Хотя, признаться, лет девять назад я тоже так думал, будучи тренером в тренажерном зале. Но потом поменял свое мнение.

В каждом департаменте есть свои правила и нормы. В

групповых программах обычно начинают с двадцати тренировок, потом проводят под пятьдесят. Начиная со специфических клиентов, которые посещают групповые программы. А обычно это либо ограниченные в деньгах ребята, либо товарищи, которые любят стадо – чтобы было много людей, «а то мне стыдно». И провести 100 персональных тренировок там будет очень сложно. Ну, как я говорил выше, собирайте вещи в сумку, идите учиться на персонального тренера первой категории и проситесь работать в тренажерный зал. И вы суммарно в конце месяце сможете выйти на цифру 200, при этом ваши тренировки будут интереснее простых «качковских» однотипных сетов. Вы же можете миксовать и делать 50 на 50 – 50 % в тренажерном зале, 50 % в студии групповых программ. Пробуйте. А те, кто так делает, улыбнитесь: вы – большие молодцы. Но нет пределам совершенства.

Чуть легче ребятам из бассейна. Обычно это худые парни либо девушки с широкими плечами, которые шаркают своими шлепанцами, постоянно хотят спать и много кушают. Они обычно тренируют деток. Бассейн – это детский рай. И их тренировки могут заключаться в простой прогулке по бортику. А если совсем маленькие детки, тогда приходится переодеваться в купальник. Обычно мужики, которые просто плавают, в это время начинают плавать энергичнее, ведь увидеть сексуальную девушку-тренера в купальном костюме – это, я вам скажу, зрелище не для слабонервных. И тренер в воде проводит занятие для малышей. Поверьте мне, это

очень сложно. Сам наблюдал, как тренируют моего сына. Я бы так не смог. Рассказывать, что нужно делать, под детскую истерику – это очень сложно. Но эти ребята могут проводить по десять тренировок в день. Часть – на бортике с часами, и словами «быстрее гребь, поплывешь как мешок с навозом», часть – в купальнике или шортиках в бассейне. Знаю ребят, которые проводят по 200 тренировок только в бассейне. Да, это нереально круто! Но у нас же остается тренажерный зал. Уверен, «тренажерщики» меня уже невзлюбили: чуть что – сразу в тренажерный зал. Не переживайте. Будет стимул посещать семинары и читать книги, а не отнекиваться, что вам некогда и нет времени. Я вот эту книгу пишу по ночам. И нормально себя чувствую.

Если инструктор из бассейна изъявит желание тренировать своего подопечного в тренажерном зале либо давать ему нагрузку в зале функционального тренинга, я в этом ничего страшного не вижу. Посещение обучающих курсов и прохождение внутренней аттестации – и вперед, за орденами!

Подобная ситуация обстоит и с инструкторами по единоборствам. Суровые дядьки в кимоно с разными поясами, надеюсь, после этих слов меня не отлупят. Так вот, эти ребята могут проводить определенное количество тренировок в зале единоборств. Но им снова никто не мешает проводить со своими клиентами тренировки в тренажерном зале. Чтобы потом не было их любимых разговоров: «Да ты зажатый и перекачанный». Прошу, покажите, как надо тренироваться

в зале ребятам, которые хотят классно драться. А тренироваться в зале – необходимо.

Персональное фитнес-сопровождение – три-шесть человек одновременно – смерть персонального тренинга

В начале книги я хочу уделить особое внимание такому парадоксу, как персональное сопровождение. Ведь данный вид полу-персональных тренировок продолжает пользоваться спросом.

Что такое персональное фитнес-сопровождение? Это – услуга, которую предлагает тренер в тренажерном зале, которая включает в себя программу тренировок и одновременную персональную тренировку с тремя-семью клиентами, при этом тренер просто говорит, что им делать, и клиенты приходят, когда им удобно. Некоторым читателям поплохело после такого абзаца. Некоторые клиенты попадают в свою юность, когда они ходили в подвальный зал, и их там тренировал местный «качок». Времена и нравы меняются. Тренеры, которые читают эту книгу, сразу задались вопросом: «А может, и мне попробовать?» Не смейте. Если глубже копнуть, то по факту тренер может одновременно тренировать много клиентов и зарабатывать деньги. Как ему кажется, большие деньги. Никакого персонального и индивидуального подхода. Все тупо что-то тренируют и даже немного до-

вольны. Обычно такие клиенты говорят: «У меня сложный рабочий график, и я не знаю, когда смогу прийти на тренировку, поэтому мне так проще, плюс это же на порядок дешевле». А то, что тренер еще шестерых тренирует, точнее, им тоже подсказывает, так это я переживу.

Некоторые менеджеры и директора клубов ведутся на такой «шведский стол». По-другому я это даже назвать не могу. Часть тренеров стесняются показать клиентам, кто главный в семье.

Сразу вспоминается анекдот. Приходит друг к товарищу домой, звонит в дверь. Дверь открывает жена, он спрашивает:

– А где Андрей?

– Он в комнате, – отвечает жена.

Друг заходит в комнату и видит, что его друг лежит под кроватью. Удивленный друг спрашивает у жены:

– А что Андрей делает под кроватью?

– Он хозяин в доме, где хочет, там и лежит, – отвечает довольная жена.

Так и во взаимоотношениях с клиентом. Если вы не будете настаивать и диктовать свои условия, то будете лежать под кроватью.

Если вдруг вы вздумаете после прочтенного попробовать такую услугу у себя в клубе, вы должны знать, что при этом есть много рисков.

Во-первых, тренер, который не может записывать заранее

клиентов и регулировать их график, никогда не сможет выполнять план и приносить прибыль фитнес-клубу. Он не будет знать, сколько он может заработать в день, в месяц или за смену. Это будет не фитнес-бизнес, а фитнес-лотерея.

Во-вторых, клиенты рано или поздно захотят персонального внимания и уйдут из этой хаотичной группы. Скорее всего, уйдут в другой клуб.

В-третьих, такие тренировки вряд ли принесут ощутимый результат клиентам и скорее всего они будут недовольны работой клуба, а это – удар по репутации всего бизнеса.

И в-четвертых, зачем платить больше, а именно за персональные тренировки, которые обычно стоят процентов на 70 % дороже? То есть и клуб, и тренер будут зарабатывать меньше – гораздо меньше, чем зарабатывали бы от персонального тренинга.

Говоря по-одесски: зачем мне такие нервы?

Мне этот вид тренировок напоминает короткие маленькие шальные деньги, которые раз и навсегда перекроют доступ к качественному тренингу, сервису, довольным клиентам и доходу.

Надеюсь, вы меня услышали.

Знаю, что легко об этом говорить на страницах книги и на своих семинарах, гораздо сложнее воплотить это в жизнь. Ведь клиенты, которые платили две копейки и получали хоть какое-то внимание, после изменений и приостановки предоставления такого сопровождения устроят революцию. По-

верьте, некоторые клиенты, если у них хоть что-то отобрать, ведут себя не совсем адекватно. Поэтому рекомендую не рисковать и не внедрять всякие глупости, которые потом вылезут боком.

Практические задания для самостоятельного выполнения

Разменяйте немного денег, так, чтобы хватило на пять-семь человек, и попробуйте подойти на улице и просто вручить незнакомому человеку деньги. Только не объясняйте ему, что это задание. Подходите и говорите: «Это вам». И смотрите на реакцию. При этом не следует сразу уходить. А на расспросы простых испуганных людей отвечайте, что хотите просто дать денег и все. Попробуйте так сделать, жду отзывов на мою почту w.wawilow@gmail.com.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.