Zostań Trenerem Personalnym

7 najczęstszych błędów popełnianych przez początkujących trenerów personalnych

Michał Moczulski

FIT-ACADEMY

7 najczęstszych błędów popełnianych przez początkujących trenerów personalnych

Autor: Michał Moczulski
Współzałożyciel Fit Academy
Trener Personalny

www.fit-academy.pl

Chcesz udostępnić ten poradnik znajomemu? Możesz to śmiało zrobić pod warunkiem, że prześlesz go w niezmienionej formie. Możesz też wykorzystać fragmenty tekstu z tego poradnika. Proszę opatrz go tylko linkiem do strony www.fit-academy.pl

Cześć,

Jestem Michał Moczulski. Współzałożyciel Fit Academy, trener personalny. Zanim przejdziesz dalej kilka słów o mnie – kim jestem i dlaczego w ogóle warto mnie słuchać. Moja przygoda z treningami personalnymi rozpoczęła się od czasów liceum, kiedy to sam walczyłem o własną sylwetkę, jednocześnie walcząc z kompleksami.

Gdy pojawiły się pierwsze efekty pasja do ćwiczeń przerodziła się w pasję pomocy innym, która zarabia na „chleb" do dnia dzisiejszego. Ostatnie kilka lat mojej kariery jako trener personalny to praca w największej sieci klubów fitness w Polsce – Jatomi Fitness. Gdzie w małym mieście takim jak Gorzów moja sprzedaż sięgała czasem nawet 160 treningów miesięcznie (115 zł/trening). Przy czym kolejne 50 wykonywałem w domu u klienta.

Tak, to 24150 zł brutto miesięcznie!

Mój sukces w sprzedaży nie tkwił w ilości sprzedawanych pakietów nowym klientom, a raczej w zadowoleniu tych zdobytych, którzy stale je przedłużali.

Poradnik ten napisałem z kilku powodów. Jednym z nich jest podniesienie poziomu świadomości. Zwracając na coś uwagę jesteśmy w stanie to wyeliminować. Kieruję go do początkujących trenerów bo wiem, jak trudno jest wystartować.

O jakie błędy chodzi w tym poradniku? Zależy co przyjmiemy za punkt odniesienia. Są błędy w technice ćwiczeń, są błędy w sposobie odżywiania, są błędy w złym planowaniu treningu, są błędy w złym planowaniu pod kątem działania hormonów.

Za podstawę można przyjąć jeszcze wiele innych dziedzin.

W poradniku przyjąłem błędy w strategii zmian zachowań klienta ponieważ od tego wszystko się zaczyna. To podstawa, która sprawia, że zdobyty klient staje się najwierniejszym klientem.

Zauważ. Kiedyś wiedza na temat zmiany sylwetki była bardzo mała w porównani do tego co wiemy dziś.

20-30 lat temu, ludzie mimo dużo gorszej wiedzy w zakresie wiedzy z odżywiania i treningu osiągali cele, o których wielu ludzi dziś może tylko pomarzyć. I nie tylko genetyka była tu przyczyną. U podłoża leżały mechanizmy związane odpowiednią organizacją i podejściem mentalnym do celu.

Nasi klienci nie mają takich ambicji jak Arnold ale ten przykład pokazuje, iż pomimo niezbyt optymalnych metod treningowych te mechanizmy OKAZUJĄ SIĘ BYĆ WAŻNIEJSZE NIŻ DOKŁADNE USTALENIA W PLANIE DIETETYCZNYM CZY TRENINGOWYM, A JUŻ SZCZEGÓLNIEJ U LUDZI TRENUJĄCYCH REKREACYJNIE.

Wielu szkoleniowców i szkół fitnessowych zapomina o tym aspekcie pracy trenera - odwracając kolejność priorytetów, stawiając metody treningowe przed mechanizmami zmian zachowań.

Metody są oczywiście bardzo ważne bo dzięki nim jesteśmy w stanie kompleksowo prowadzić klienta, jednak bardzo często nie idzie to w parze z zarobkami. Możesz być świetnie wyedukowanym trenerem ale bardzo mało zarabiać. Mój cel jest to zmienić. Chcę Ci pomóc rozwinąć swoją karierę i więcej zarabiać. Stąd mój pierwszy mini

poradnik *7 najczęstszych błędów popełnianych przez początkujących trenerów personalnych*. Miłej lektury.

/Michał

Błąd #1 Powierzchownie przeprowadzona analiza potrzeb

Siedzisz naprzeciwko pierwszego (kolejnego) klienta, podekscytowany, czujesz jak za chwilę sprzedasz pierwszy (kolejny) pakiet 10 treningów personalnych. Rozmowa z jednej strony jest luźna, bo wiesz o co chcesz zapytać, z drugiej się spinasz, bo chcesz być profesjonalny. Zadajesz pytania, klient odpowiada, nakreślasz plan, opowiadasz, a na końcu przechodzisz do sprzedaży i słyszysz:

Zaczynamy. Jak mam zapłacić?

Osoba, która od Ciebie kupiła to Arek. Zapracowany, ambitny menadżer z 15 kilogramami nadwagi. Wiesz, że mu pomożesz. Jesteś po wielu kursach trenerskich, w tym kursach na temat dietetyki i masz jakieś doświadczenie. Już wiesz jaką Arek musi mieć dietę, co jeść i kiedy, aby osiągnąć idealną wagę, wiesz jakie ćwiczenia będziecie wykonywać, jak często i kiedy…

ale…

…z rozmowy umyka tobie, że Arkowi głównie zależy na lepszej kondycji. Nie bierzesz pod uwagę, że pomimo tego, że kondycję chce zbudować w 2 miesiące, to jest bardzo zapracowany i nie ma czasu na trening 3 razy w tygodniu na siłowni plus 5 posiłków dziennie o stałych porach, które musi sobie wcześniej przygotować. Umyka też tobie to, że często wyjeżdża służbowo.

Efekt?

Rozpisanie planu treningowego, który zupełnie odbiega od stylu życia Arka. Zamiast planu przygotowanego do jego potrzeb przekazałeś mu swój prywatny plan oparty o twoje wyobrażenie potrzeb klienta.

Czy Arek właśnie za to zapłacił?

Arek przyszedł na pierwszych kilka treningów ale na kolejne już ciężko było mu znaleźć czas. Waga miała spadać ale idzie to bardzo powoli. Z 5 posiłków dziennie o stałych porach są tylko dwa. Ostatecznie przestaje odbierać telefon bo mu wstyd, że nie podołał.

Jednym z bardzo częstych błędów początkujących trenerów personalnych (i tych zaawansowanych, którzy popadli w rutynę) jest przeprowadzenie powierzchownej analizy potrzeb klienta. A jest ona kluczem do skutecznego zrealizowania jego celów. Może się to wydawać trywialne, proste i niepotrzebnie na to zwracać uwagę bo przecież 'ja wiem', że trzeba klienta o wszystko zapytać. Jednak czy tak jest naprawdę? Pisząc o tym chcę cię uczulić na ten fakt – gdy jesteś z klientem, to jesteś w 100% z nim. Więcej pytasz i słuchasz niż mówisz. Słuchaj klienta. Dostosuj się. Daj mu wybór, alternatywę.

Powierzchownie zrobiona analiza potrzeb sprawia, że klientowi rozpisuje się bajki zamiast realnego planu, który jest w stanie wykonać i wytrwać na długo zanim skończy współpracę z tobą.

Błąd# 2 Źle postawiony cel

Zapytasz: jak można źle postawić cel?

Przecież klient nam powie czego chce.

Oczywiście, że powie ale nie weźmie pod uwagę wszystkich aspektów treningowych, fizjologicznych i psychologicznych, które mają olbrzymi wpływ na realizację celu.

Jeśli klientka Kasia chce schudnąć 7 kg w 30 dni przed sylwestrem, to świetnie. To jest jej cel na najbliższe 30 dni ale czy to jest jej długoterminowy cel. Być może przy dobrze poprowadzonej rozmowie Kasia oprócz zrzucenia 7 kg w 30 dni będzie dodatkowo chciała poprawić swoją kondycję fizyczną, utrzymać wagę, wyrzeźbić pośladki i zacząć odżywiać się zdrowo. Innymi słowy będzie potrzebowała dłuższej opieki niż zakładane 30 dni, co przełoży się na Twoje dochody.

Pogłębiając temat źle postawionych celów. Zbyt często młodzi trenerzy nie edukują swoich klientów z konsekwencji jakie niesie cel, który sobie obrali. Zakładają, że jeśli klient chce tak szybko schudnąć, to musi ćwiczyć trzy razy w tygodniu + właściwa dieta rozbita na pięć posiłków dziennie.

Wytyczne te nie są w żaden sposób dopasowane do poziomu sprawności fizycznej i trybu życia przeciętnego klienta. Jako trener musisz uświadomić sobie, że klienci nie będą ćwiczyli tak intensywnie jak ty. Często nie są w stanie poświęcić całego dnia na treningi (są wyjątki). A jeśli to zrobią, to zawalą resztę swojego życia. Klient się

namęczy miesiąc, dwa, a później zrezygnuje całkowicie z treningów, z braku motywacji i przeciążenia.

Trener musi dostosować trening do trybu pracy podopiecznego. I jeśli ma to oznaczać, że klient będzie trenował tylko dwa dni w tygodniu to niech tak będzie. Jednak poinformuj go, że w tym tempie cel będzie osiągnięty później. Zaproponuj alternatywne formy treningu. Być może szybki trening w domu. Pozwól klientowi wybrać co jest dla niego najlepszą opcją.

Błąd# 3 Słaba edukacja klienta oraz brak selekcji informacji

Co z tego, że klientowi powiemy co ma robić, jeśli nie będzie wiedział po co ma to robić! Jeśli mówimy mu co ma robić to musimy powiedzieć mu dlaczego. Klient musi mieć szerszy kontekst. Tylko w taki sposób będzie mu łatwiej się zmotywować do działania. Będzie miał konkretny powód i wyjaśnienie tego powodu. To naprawdę proste i często pomijane.

Z innej strony wielu trenerów fachowo rozpisuje plany dietetyczne swoim podopiecznym. Rozpisują posiłki i czas ich spożywania, kalorie, ustala menu. Niestety w planach nie biorą pod uwagę, że klient któremu diametralnie zmienia się styl życia nie wytrzymuje rygoru. Omija jeden posiłek, drugi, zamawia pizzę itp. Efektem jest brak postępów i frustracja.

Dlatego ważna jest selekcja informacji i skupienie się na 1-2 najważniejszych aspektach. Ta jedna rzecz może być motorem

napędowy późniejszych zmian. Dla przykładu tą jedną rzeczą może być jedzenie o stałych porach. *Drogi kliencie w tym miesiącu proszę cię o tylko jedną rzecz – jedzenie o stałych porach.*

Ta wytyczna będzie później motorem do zmian. Ponieważ jedząc o stałych porach organizm się reguluje – klient będzie jadł mniejsze porcje, przyjmie mniej kalorii. Jeśli zobaczy, że mu wychodzi to sam wewnętrznie zacznie się starać i zacznie myśleć co takiego je. Pojawi się rytuał. Dzięki tej jednej rzeczy pojawi się cała kaskada zmian zupełnie automatycznie. Na tym będziemy mogli budować kolejne nawyki, które umocnią klienta w zdrowym trybie życia.

Błąd# 4 Brak konsekwencji w ustaleniach z klientem

Błąd ten wiąże się bezpośrednio z przeładowaniem klienta wiedzą i rzeczami do zrobienia. Finalnie klient nie zrobi wszystkiego o co prosił go trener gdyż jest to zbyt duża zmiana obecnych nawyków i trybu życia. Klientowi często wstyd się do tego przyznać, bo wie, że powinien. Przez co zniechęca się do treningów.

Za dużo zasad i wytycznych powoduje, że klient ich nie realizuje przez co trener nie jest w stanie być konsekwentny w ich egzekwowaniu. Co podmywa jego autorytet, a klienta zniechęca do dalszej pracy.

Kluczem jest mniej zaleceń, które łatwiej egzekwować, i które są łatwiejsze dla klienta w realizacji.

Błąd# 5 Brak korygowania założeń w trakcie treningu

Trener widzi, że klient nie daje rady ale motywuje go do dalszej pracy aby zrealizować określoną liczbę powtórzeń. Nie zauważając, że klient nieprawidłowo kompensuje ruchy, których nie może wykonać. Przez co zamiast budować swoje zdrowie uszkadza się. Przykład: trener każe robić klientowi przysiady.

Klient robi je źle, ponieważ odrywa piętę od podłoża. Trener zachęca go do kolejnych powtórzeń jednocześnie korygując postawę. Zupełnie zapomina, że odrywanie pięty od podłoża jest spowodowane skróconym mięśnia trójgłowym łydki.

Co powinien zrobić trener w tej sytuacji? Powinien skorygować trening i skupić się na wyeliminowaniu przyczyny dysfunkcji lub zaproponować inne ćwiczenie, gdzie uzyskujemy ten sam założony cel ale w inny sposób, dzięki czemu dysfunkcja się nie ujawnia. Jeśli ułożyłeś plan, który nie działa lub źle oddziałuje na podopiecznego, miej odwagę go zmienić. Po pierwsze - nie szkodzić.

Błąd# 6 Brak myślenia długofalowego o treningu klienta, jego nawykach i zdrowiu

Oprócz aspektu treningowego i dietetycznego (zrównoważonego odżywiania) jest aspekt psychologiczny, który często jest pomijany

przez początkujących trenerów. Jest to między innymi pochodna braku myślenia długofalowego.

Aby klient stał się naszym największym ambasadorem musimy dostarczyć mu wymierne i trwałe rezultaty, a można to zrobić tylko budując dobre nawyki. Nawyku nie zbuduje się w 2 tygodnie, a niejednokrotnie widziałem jak trener katował ćwiczeniami swojego klienta już na pierwszej sesji.

Często klient jest zmotywowany i chce się zakatować jednak jest to na krótką metę gdyż przez najbliższe klika dni nie będzie mógł normalnie funkcjonować w swoim codziennym życiu. Jeśli nie ma czasu na 3 treningi w tygodniu, a będzie to robił, to bardzo szybko straci motywacje do ćwiczeń.

Zatem trener musi być tego świadomy i właściwie dostosować trening nie tylko do tego co klient mówi ale bardziej do jego stylu życia. Może to oznaczać, że klient nie osiągnie celu jaki chciał osiągnąć w zamierzonym czasie. Poinformuj go o tym i pozwól mu wybrać.

Błąd# 7 Podczas pracy z klientem nie skupiają na nim całej uwagi

Podczas treningu personalnym najważniejszy jest klient. Usłyszysz to od każdego trener. Niestety nie zawsze idą za tym czyny. Bo jak wytłumaczyć trenera, do którego w trakcie treningu z klientem

podszedł inny klient z szybkim pytaniem, które przerodziło się w 3 minutową pogawędkę?

Postępując w taki sposób dajesz jednoznaczny sygnał – drogi kliencie jesteś dla mnie mniej ważny niż osoba, która właśnie przyszła. Czy sam chciałbyś być tak potraktowany. Możesz się sprzeczać, że to tylko 3 minuty albo minutka no i że zapytałeś się klienta czy możesz.

Jeśli nie była to sytuacja awaryjna to nie masz usprawiedliwienia. W takiej sytuacji przeproś osobę, która chce przeszkodzić ci w treningu. Powiedz, że właśnie trenujecie i z chęcią odpowiesz na to pytanie po skończonej sesji. Innym ciekawym przykładem jest zjawisko, które ma swoją nazwę – liczydełko.

Liczydełko to trener, który liczy powtórzenia klientowi na głos.

Czy za to płaci klient?

Zamiast liczyć powtórzenia obserwuj spokojnie klienta i kontroluj czy wykonuje poprawnie ruchy, czy ma właściwe tętno. Pamiętaj podczas treningu jesteś w 100% dla klienta. Klient czuje kiedy jesteś zaangażowany, a kiedy go olewasz. Nie powie ci tego wprost. Powie to jego portfel gdy będziesz chciał sprzedać kolejny pakiet treningowy.

Co dalej?

Dzięki za Twój czas i uwagę. Wierzę, że sama świadomość często popełnianych błędów pomoże tobie ich uniknąć. Wiele z nich jest prawdą oczywistą i zdrowym rozsądkiem jednak potrzebujemy kogoś

z boku, kto nas wypunktuje. Wskaże lepszą drogę. Twoi klienci tego chcą i oczekują – świetnej usługi z świetnym trenerem. Wierzę, że taki/taka jesteś. Powodzenia!

Jeśli poradnik ten przypadł ci do gustu to proszę udostępnij go swoim znajomym – mailem, na facebooku itp. No i koniecznie dołącz do listy adresowej www.Fit-Academy.pl. W zanadrzu mamy sporo dobrych materiałów.

Jesteś social? Dołącz do społeczności Fit Academy na facebooku ←

Pozdrawiam,
Michał Moczulski
Współzałożyciel Fit Academy
Trener Personalny