

Как стать фитнес- тренером и гарантированно трудоустроиться из любой точки мира?

Чтобы реализовать себя в профессии тренера важно пройти 3 этапа:

- 1. Обучение на профессию**
- 2. Собеседование и трудоустройство**
- 3. Достижение поставленных финансовых целей**

Каждый пункт таит в себе множество нюансов, которые мы раскроем в этой статье.

1 этап: Обучение на профессию.

Чтобы выбрать обучающий центр верно важно прозвонить и проанализировать все обучающие центры, и сделать взвешенное решение.

На что стоит обратить внимание:

Познакомиться с обучающим центром:

- Посетить офис центра, и/или
- Пройти бесплатный вебинар обучающего центра. Таким образом Вы сможете познакомиться с преподавателями, миссией и ценностью центра, подходом к образовательному процессу.

Если у образовательного центра нет бесплатных вебинаров – стоит задуматься, в противном случае Вы будите покупать «кота в мешке».

Наш вебинар на тему анатомии, биомеханики и алгоритму трудоустройства в фитнес-клуб можно просмотреть, зарегистрировавшись по ссылке: <https://vpfitness-online.com/>

Обратить внимание на преподавательский состав: опыт, регалии.

Например, в нашем образовательном центре мы собрали группу из 24 экспертов, каждый из которых лучший в своей специализации по версии российских и европейских премий в области фитнеса.

В телефонном звонке задать вопрос «Почему Вы?» или «Почему я должен выбрать именно Вас?». Если у обучающего центра нет ответа на данный вопрос, стоит продолжать поиски.

Мы четко формулируем ответ на этот вопрос для наших студентов и абитуриентов:

1. Гарантированный результат обучения, подкреплённый дипломом о дополнительном профессиональном образовании и помощью с трудоустройством.

а.) Компания Motify гарантированно даёт стажировку всем выпускникам с дипломом нашего учебного заведения и дальнейшую работу из ЛЮБОЙ ТОЧКИ МИРА.

б.) Мы уверены в качестве обучения: вернём всю стоимость, если вы не смогли стартовать в профессию с нашей поддержкой.

2. Обучение в лучшем образовательном проекте в сфере фитнеса. (по версии Fitness Expert)

3. Мы обучаем ЛИЧНО ВАС. Курс открывает доступ к информации, а к вам прикрепляется индивидуальный куратор (ментор), тренер - практик, который помогает во время обучения: проверка домашних заданий, развёрнутая обратная связь, поддержка в текстовом, аудио- и видеоформате. А это индивидуальное обучение.

4. Независимость от географии. Обучение проходит полностью дистанционно, а диплом о дополнительном профессиональном образовании по итогам курса высылаем в любую точку мира.

Узнать отзывы обучающего центра:

- Google, Яндекс, Zoon, 2GIS
- Отзывы в социальных сетях

У нас имеются сотни отзывов в социальных сетях и поисковиках, их можно найти по ссылкам ниже:

ссылка на сайт Яндекса

<https://yandex.ru/profile/1419041579?lr=2>

ссылка на сайт Google

<https://g.page/VPFit?gm>

ссылка на сайт Zoon

https://spb.zoon.ru/trainings/kompaniya_po_obucheniyu_fitnes-trenerov_vp_fitness_consulting_v_tts_prizma/

ссылка на сайт 2gis

https://www.yell.ru/spb/com/vp-fitness-consulting_12088660/

2 Этап: Прохождение собеседования и трудоустройство.

Любой работодатель смотрит на 2 критерия при поиске кандидата:

Hart skills – это знания, умения и навыки в данной специализации:

Знания в технике и биомеханике человеческого тела, умение донести информацию простым языком до клиента.

Умение выстраивать тренировочные программы.

Понимание основ продаж персональных тренировок, умение презентовать себя.

Soft skills – Ваши личностные качества: амбициозность, умение строить цели и достигать их, коммуникабельность, умение работать в коллективе, пунктуальность, добропорядочность.

Как правильно проходить собеседования и уметь себя презентовать мы рассматриваем на вебинаре: <https://vpfitness-online.com/>

3 этап: Достижение поставленных финансовых целей.

Важно уметь:

Прописывать цели по технологии SMART.

Декомпозировать цели.

Обладать речевыми модулями, которые помогут приглашать на стартовые тренировки и через них продавать персональные.

Обладать навыком и пониманием структуры проведения стартовых тренировок.

Понимание каналов привлечения клиентов к стартовым и персональным.

Например, Вы ставите цель зарабатывать **200.000 рублей/мес.**

Важно прописать воронку продаж снизу вверх и декомпозировать действия до ежедневных:

1. Цель 200.000 рублей/мес
2. За аренду зала Вы платите 40.000 руб/мес. Тренировка стоит 2000 рублей. Тогда Вам нужно провести 120 тренировок в месяц. $240.000 - 40.000 \text{ рублей} = 200.000 \text{ рублей}$
3. 120 тренировок – это 30 тренировок в неделю (4 часа работы в день) – это 15 клиентов персональных (с частотой 2 раза в неделю)

4. Конверсия со стартовой тренировки (первой бесплатной для клиента) 30%, Вам нужно провести 50 стартовых тренировок, чтобы получить 15 персональных клиентов и достигнуть поставленных целей.
5. Выбор канала привлечения на стартовые тренировки
6. Декомпозиция каждодневных действий.

Таким образом, проводя всего **2 стартовые тренировки в день в течении 5-ти дневной рабочей недели Вы за 5 недель** достигните поставленной цели.

Более подробно мы рассматриваем этот процесс на нашем бесплатном вебинаре. Регистрируйтесь и получите в подарок 8 книг по фитнесу и методическую тетрадь для прохождения вебинара:

<https://vpfitness-online.com/>

