

Коррекция техники.

Что касается комментариев по технике выполнения, в них необходимо обозначить:

1. Суть ошибки клиента;
2. Последствия (усугубив проблему через примеры третьих лиц);
3. Вариант техники, который исправит ситуацию.

Мы показываем наш вариант выполнения упражнения, только если клиент готов нас выслушать. Запомните: если вы говорите долго и затянато, человек чувствует внутреннее напряжение, потому что вы вторгаетесь в его тренировочный процесс. Чтобы избежать подобного вмешательства, ряд посетителей фитнес-клубов заранее отказывается от любой коммуникации с помощью наушников, как бы говоря окружающим: «Не мешайте мне, я знаю, что делаю. Я тренируюсь энергично и эффективно, а вы нарушаете мою динамику»

Поэтому, обращаясь к гостям клуба, введите временной формат. Когда вы представились и знаете имя клиента/клиентки, скажите: «Анастасия, позвольте, пока Вы минутку отдыхаете, я покажу Вам другой вариант техники выполнения упражнения на данную мышечную группу, который является самым эффективным в современном фитнесе, хорошо?»

Любой ваш монолог заканчивайте посылом к действию, либо вопросом, чтобы не потерять нить разговора и не сломать динамику.

*Помимо знакомства с клиентом и корректировок ошибок по технике, существует еще третий вариант – знание «фишек» в выполнении упражнения, которые основаны на биомеханике и очевидны для вас, но неизвестны обычному клиенту

Пример: девушка делает переразгибание бедра и работает таким образом над ягодицами. И предположим, что вы знаете самые частые ошибки (компенсация движения чрезмерным прогибом поясницы; нога, разгибающаяся слишком далеко назад, несоблюдение оптимального угла работы на большую ягодичную в -20 градусов), но вы не видите у нее этих ошибок. Делает она, по сути, корректно, но тем не менее, вы знаете: большая ягодичная не только переразгибает бедро, но и вращает его наружу – супинирует, а это является той самой «фишечкой». Дайте рекомендацию, которая усилит эффект, активизирует ягодицы еще лучше, и поможет добиться пикового сокращения на необходимую мышечную группу. Таким образом вы удивите клиента, покажете свой профессионализм и подогреете его интерес.

А теперь как сделать правильное закрытие?

Закрытие сделки.

Итак, клиент согласен на вашу помощь в тренировке. Далее вы, как и обещали, показываете нюансы по технике выполнения. Постарайтесь не допустить большую ошибку: не стойте над душой. Однако, не забудьте обратиться по имени к клиенту и напомнить о своем имени.

Почему это важно? Такой финал коммуникации поможет клиенту побороть стеснение и обратиться за помощью снова, уже к вам, к знакомому тренеру.

Итак, как можно завершить корректировку:

«Отлично. Теперь попробуйте выполнить новый вариант. И удачных Вам тренировок! Если у Вас остались вопросы, не стесняйтесь, я здесь, в зале. Меня зовут Дмитрий, и я буду приглядывать за Вами».

Не забывайте действительно приглядывать за этим клиентом, смотрите за его техникой выполнения упражнений. И, как показывает опыт, когда вы пару раз подошли к клиенту, вы уже помните этого человека по имени. Никогда не стоит предлагать тренироваться персонально сразу, это очень агрессивно и это чувствуется. Клиент испугается вашей настойчивости, и вы его потеряете.

Кстати, возможен и второй вариант скрипта после показа правильной техники выполнения упражнения на этапе:

«Отлично, попробуйте выполнить новый вариант, я проконтролирую... Вы знаете, я могу провести персональную тренировку, которая уже входит в Ваш абонемент, чтобы разобрать с Вами технику выполнения основных упражнений. Например, в эту среду в 19:00, Вам удобно это время?»

Важно договориться о проведении тренировки в удобное для вас обоих время, не настаивая. Не нужно говорить, что тренировка бесплатна, или называть ее инструктажем – эти формулировки не самые выгодные для восприятия вашей услуги. Лучше: персональная тренировка, которая входит в ваш абонемент.