

## ВЫЯВЛЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ vol. 2.

### ОПЫТ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ТРЕНИРОВОК КЛИЕНТА

Если ваш подопечный ранее персонально занимался с тренером, стоит выяснить причину перехода в другой клуб.

Вы можете получить ответ наподобие: «Нет, тренер был отличный, все понравилось, но офис переехал ближе к Вашему клубу, теперь мне удобнее здесь территориально». Можно спросить, что нравилось в работе с предыдущим тренером, какой характер тренировок любили использовать: силовые, кардио-тренировки, функциональные, групповые, outdoor. Предложите клиенту формат, который ему наиболее интересен. Пусть на этой тренировке у вашего нового подопечного получится немножко похвастаться, показать то, чего он успел достичь. И не забудьте его похвалить, чтобы он понял, что не зря тратил время и деньги на персональные тренировки.

Это важный момент, как и запрет на осуждение предыдущего тренера. Если вы на первой тренировке начинаете придирается к методологии или высмеивать методику, по которой клиент занимался с тренером ранее, тем самым вы обесцениваете его усилия. Если клиенту не нравилась методика, предложите другую и дайте право выбора.

Если же ваш подопечный пришел к вам из-за разногласий с тренером, расспросите и предложите другой формат тренировок. Например, если вы слышите от клиента: «Хожу к нему 2 месяца, а мы делаем одно и то же: приседаем, тянем, ждем. Да, конечно, я стал сильнее, но это скучно, однообразно и неинтересно. Мои друзья прыгают на скакалке, занимаются на TRX, у кого-то CrossFit: это драйв, это энергетика, мне нравится такой формат». Дайте ему функциональную тренировку, пусть он действительно попробует себя в этом.

Или наоборот: приходит мужчина и говорит: «Я два месяца ходил к тренеру, то подскочи на одной ноге, то поддержи баланс на полусфере, какую-то клоунату устраивает, я мужик и хочу жать, хочу взять сотку». В этом случае перед вами уже другой типаж, он ждет тренера-пауэрлифтера, дайте ему хардкор, дайте силовую тренировку.

Важно попасть не только в формат тренировки, но и в целом в ожидания клиента от занятия. Поэтому следом идет еще один обязательный вопрос, наряду с вопросом об ограничивающих факторах, которые могут повлиять на выбор физической нагрузки.

### ВТОРОЙ ВОПРОС: ОЖИДАНИЯ

«Какие у Вас ожидания от сегодняшней тренировки, чему хотелось бы уделить внимание в большей степени?»

Пример ожидания:

Девушка впервые записалась на тренировку по боксу. Она давно мечтала заняться единоборствами и пришла на тренировку в предвкушении того, как сразу наденет настоящие боксерские перчатки и выйдет на ринг. Но инструктор считает, что в боксе важна координация, согласованные движения рука-нога, поэтому на первом занятии предлагает научить подопечную правильно ходить. Половину тренировки они ходят приставным шагом, поэтому после занятия клиентка уходит с неудовлетворенными ожиданиями и вряд ли в дальнейшем купит абонемент. То же самое и у нас в зале: несмотря на внешний вид клиента, по которому мы можем обосновать выбор стратегии, мы рискуем не попасть в его ожидания. Многие клиенты приходят на тренировку и мечтают «качать пресс» в полной уверенности, что они получают заветный рельеф и кубики. Не стоит на первой же тренировке их переубеждать, что локальное сжигание жира вносит значительно меньший вклад в формирование пресса по сравнению с рациональным питанием и увеличением общей двигательной активности. Учитывайте ожидания клиента от тренировки для ее построения.

**ТРЕТИЙ ВОПРОС: ЦЕЛЬ** (рассмотрим в следующих постах).

FITNESS  
CONSULTING