LESEPROBE

Berufspraxis im Personal Training

ACADEMY OF SPORTS

Bildung schafft Zukunft.

www.academyofsports.de www.campus.academyofsports.de

ONLINE-CAMPUS

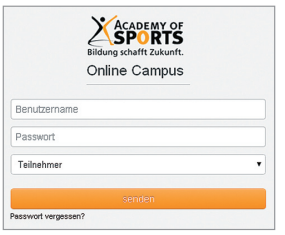
Auf dem Online Campus der Academy of Sports erleben Sie eine **neue Dimension des Lernens**: Ein innovatives, integratives Konzept, das Lernen, Informieren und Kommunizieren sinnvoll verbindet.

JETZT EINLOGGEN UND DURCHSTARTEN UNTER:

www.campus.academyofsports.de

www.campus.academyofsports.de

Unser Online Campus stellt eine optimale Erweiterung der Lernmedien dar und bietet Ihnen viele Vorteile. Als Teilnehmer einer Ausbildung oder eines Fernstudiums haben Sie einen Zugang zum Online Campus und können die vielfältigen Funktionen uneingeschränkt nutzen.

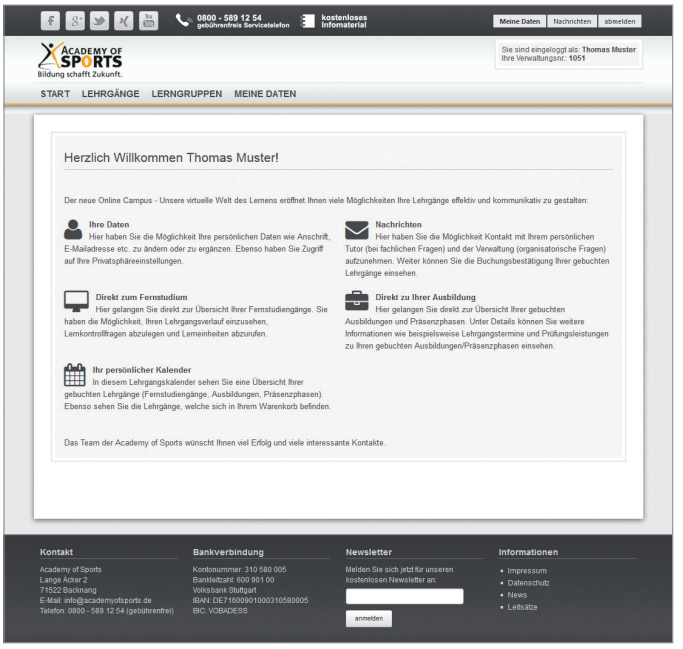


Mit unserem Online Campus wird Ihre Ausbildung oder Ihr Fernstudium interaktiv!

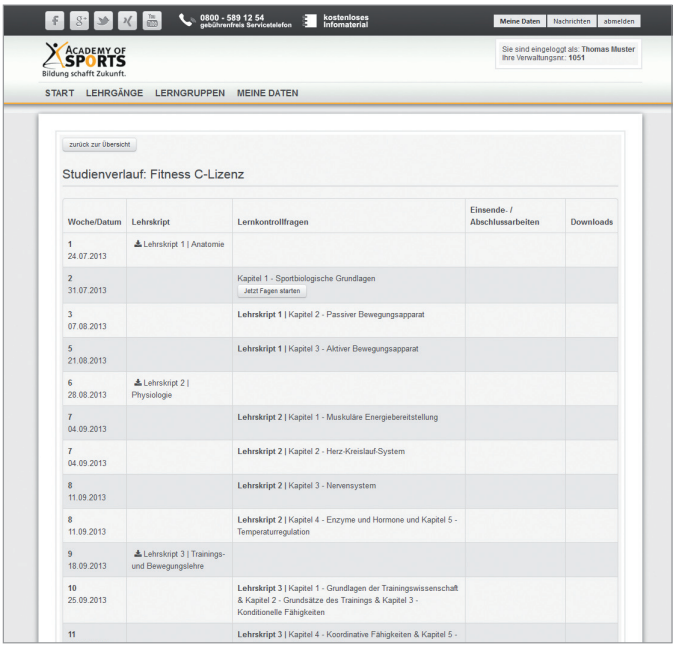
Als Teilnehmer eines Fernstudiums können Sie dessen Verlauf über den Online Campus optimal abrufen. Aber auch Lehrskripte herunterladen, Lernerfolgskontrollen ablegen, Präsenzphasen buchen und Noten einsehen.

In unseren innovativen Lerngruppen, die beim Fernstudiumspreis 2013 als Innovation des Jahres nominiert waren, stehen Ihnen lehrgangspezifische Dokumente, Videos, Apps und vieles mehr zur Verfügung. Teilen Sie Ihre Übungsergebnisse mit Ihren Lehrgangskollegen und besprechen Sie gemeinsam mit Ihrem Tutor die Ergebnisse!

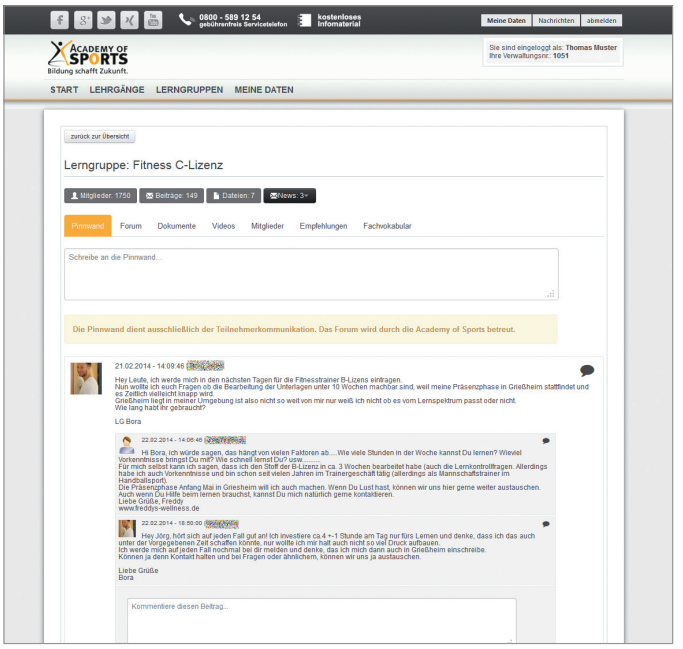
Alleine Lernen? Nicht an der Academy of Sports!



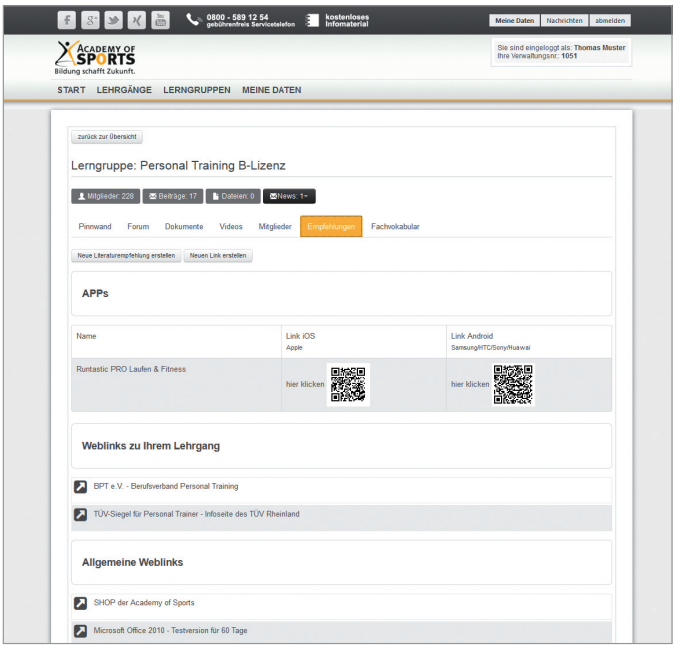
Campus-Startseite



Campus-Studienverlauf



Campus-Lerngruppen



Campus-Apps

Kapitel 2 – Organisation

2.1 Koordination und Planung einer Personal Training Stunde

2.2 Aufbau einer Trainingseinheit

2.3 Durchführung

2.4 Controlling

2.5 Trainingsstätten und -möglichkeiten

2.6 Abwechslung

2.7 Tagesablauf eines Personal Trainers

2.7.1 Einzugsgebiet

2.7.2 Zeitmanagement

2.7.3 Planung des Tagesablaufs

2.7.4 Pünktlichkeit

2.7.5 Stornierung

Kapitel 2
Leseprobe

Lernorientierung

Nach Bearbeitung dieses Kapitel werden Sie:

- Ablauf und Aufbau einer Trainingsstunde verstehen,
- die Koordination eines Gesamtkonzepts mit Tagesabläufen und Umgang mit Kundenstornierungen beherrschen.

Leseprobe

2.1 Koordination und Planung einer Personal Training-Stunde

Personal Training ist eine komplexe Dienstleistung, die viel organisatorische Arbeit beinhaltet. Die einzige Aufgabe Ihres Kunden ist, zum vereinbarten Ort, Termin und Zeitpunkt zu erscheinen.

Alle anderen organisatorischen Dinge wie

- Trainingsequipment
- Getränke
- Terminierung von Trainingsstätten oder Kooperationspartner
- ärztliche Absprachen (falls nötig)

sind vom Personal Trainer zu koordinieren bzw. mitzubringen. Die Zeit, die Ihre Kunden mit Ihnen verbringen, ist somit reine Trainingszeit.

Personal Training ist aus fünf Bausteinen aufgebaut, die alle gleichwertig zu betrachten sind:

1. Herz-Kreislauf-Training (Ausdauertraining)
2. Krafttraining
3. Beweglichkeitstraining
4. Entspannung
5. Ernährung

zu 1. Herz-Kreislauf-Training:

- Jogging
- Walking
- Laufen
- Radfahren
- Schwimmen
- Inline-Skating

Das Herz-Kreislauf-Training (Ausdauertraining) gehört zur Basis jedes Personal Trainings. Sie müssen in der Lage sein, das Training individuell, zielgerichtet und in allen Trainingsbereichen zu steuern. Ein herzfrequenzgesteuertes Training ist ein absolutes Muss. Sie sollten auch hierfür dem Kunden das nötige Equipment zur Verfügung stellen, es sei denn, der Kunde möchte sich eine eigene Ausrüstung zulegen. Hier bietet es sich an, eine entsprechende Empfehlung abzugeben oder, noch besser, für den Kunden den Kauf der entsprechenden Ausrüstung zu übernehmen.

Leseprobe

zu 2. Krafttraining:
- Training an Kraftgeräten
- Training mit freien Gewichten
- Training mit Theraband und Tube
- Training von funktioneller Kräftigungsgymnastik

Ein weiterer Baustein des Personal Trainings ist das Krafttraining. Sie müssen in der Lage sein, ein gesundheitsorientiertes Krafttraining nach funktionsanatomischen Gesichtspunkten sowie unter Berücksichtigung orthopädischer Gesichtspunkte nach den im Fitnesscheck ermittelten Werten zu planen und steuern zu können.

zu 3. Beweglichkeitstraining:
- funktionelles Dehnen
- Stretching

Als dritter Baustein gilt das Beweglichkeitstraining. Der Personal Trainer sollte die verschiedenen Dehnmethoden kennen und anleiten können. Ob Sie nun Stretching (aktiv oder passiv) oder postisometrisches Dehnen anwenden, müssen Sie in Zusammenarbeit mit dem Kunden herausfinden.

zu 4. Entspannung:
- Entspannungstechniken auf mentaler Ebene
- Entspannungstechniken auf muskulärer Ebene

Es gibt eine Vielzahl von Entspannungstechniken wie Yoga, Massagen, Tai-Chi usw., die Sie als Personal Trainer anwenden können. Bei der Entspannung mit dem Kunden ist die Atmosphäre entscheidend.

zu 5. Ernährung:
Der Baustein Ernährung unterliegt den individuellen Unterschieden des menschlichen Organismus. Sie sollten unbedingt eine Zusatzqualifikation im Bereich Ernährung vorweisen können, da dies ein sehr komplexes Gebiet ist.

Hinweis

Diese Bausteine der Trainingsplanung müssen vom Personal Trainer möglichst selbst durchgeführt werden.

Leseprobe

2.2 Aufbau einer Trainingseinheit

Jede Trainingseinheit läuft nach demselben Schema ab:

1) Aufwärmen → Zu Beginn des Trainings erfolgt das allgemeine Aufwärmen mit einem leichten aeroben Programm (circa 10 min). Anschließend folgt ein spezielles, sportartenspezifisches Aufwärmen der im Training beanspruchten Muskulatur.
2) Hauptteil → Inhalt dieses Abschnitts ist die eigentliche Trainingsdurchführung. Je nach Zielsetzung des Kunden/Trainers wird diese Einheit aufgebaut.
3) Abwärmen → Die Trainingseinheit wird mit einem so genannten Cool-down beendet.

2.3 Durchführung

Auf der vierten Stufe der Trainingssteuerung steht die Trainingsdurchführung. Der Trainer hat nun die Aufgabe, den Kunden in seinen Trainingsplan einzuweisen, das Training zu kontrollieren und dem Kunden Feedback über das geleistete Training zu geben.

Einige besondere Punkte müssen an dieser Stelle hervorgehoben werden:

Step by Step

Der Körper braucht Zeit für Veränderungen. Hier ist die Motivierungsfähigkeit des Trainers gefragt. Der Kunde sollte angeleitet werden, sein Training regelmäßig und über einen längeren Zeitraum zu betreiben. Nur so werden sich Erfolge einstellen.

Langsames Training

Besonders Einsteiger im Fitness-/Kraftsport müssen auf eine langsame und kontrollierte Bewegungs- und Übungsausführung hingewiesen werden. Dadurch lassen sich Ausführungsfehler und somit Verletzungen vermeiden.

Langsame Belastungssteigerung

Muten Sie Ihrem Kunden nicht gleich zuviel zu. Es sollten zu Beginn des Fitnesstrainings nur wenige einfache und überschaubare Übungen verwendet werden. So kann bei einer Belastungsunverträglichkeit einfacher und schneller analysiert werden, auf welche Übung die Beschwerden zurückzuführen sind.

Leseprobe

2.4 Controlling

Ihr Kunde hat ein Ziel, das er mit Ihrer Hilfe erreichen möchte. Die Zielsetzung ist untergliedert in eine lang-, mittel- und kurzfristige Zielsetzung. Ein motivationaler Aspekt für den Kunden ist es, Ziele zu erreichen und Fortschritte zu erkennen. Nur so bleibt er motiviert und deshalb am Ball. Doch woran erkennt der Kunde die Fortschritte? Er verliert Gewicht, er läuft eine Strecke in einer kürzeren Zeit oder er wird beschwerdefrei bei (orthopädischen) Problemen. Um ihrem Kunden schwarz auf weiß Trainingserfolge sichtbar zu machen, ist es ein Muss, jede Trainingseinheit zu dokumentieren. Fortschritte im Krafttraining festzuhalten, Herzfrequenzkurven auszuwerten und zu speichern usw. Diese gesammelten Daten können z. B. alle drei Monate ausgewertet und mit alten Daten verglichen werden. Stellen Sie die Trainingsauswertung dem Kunden in regelmäßigen Abständen zur Verfügung. Somit hat er ständig einen Überblick über die geleistete Arbeit und die Trainingsfortschritte. Der Gesundheits- und Fitnesscheck sollte ebenfalls in regelmäßigen Abständen wiederholt werden, um die Motivation zu steigern und Trainingserfolge darzulegen.

2.5 Trainingsstätten und -möglichkeiten

Im Personal Training ist es extrem wichtig, individuell auf jeden Kunden einzugehen. Dies beginnt bei der Akquise, beim ersten Kennenlernen, bei der Anamnese, bei der Trainingsplanung sowie bei der Trainingsdurchführung. Hierbei spielt die Auswahl der Trainingsstätten eine besondere Rolle. Nicht jeder Kunde möchte seine Trainingseinheiten im Freien oder im Büro stattfinden lassen oder hat die Möglichkeit, in einem eigenen Fitnessraum zu trainieren. Ein Personal Trainer sollte sich eine Auswahl an Trainingsmöglichkeiten aufbauen, um den Wünschen jedes einzelnen Kunden gerecht zu werden. Sie sollten Möglichkeiten haben, die verschiedensten Trainingsarten im Freien sowie in geschützten Räumen öffentlich sowie nichtöffentlich durchzuführen. Am ehesten erreichen Sie dies, indem Sie ein Netzwerk an hierfür erforderlichen Kooperationspartner aufbauen (z. B. Fitnessstudios, Nicht-öffentlicher Raum für Indoor-Trainings).

Fitnessstudios

Bei der Auswahl eines Fitnessstudios ist es sehr wichtig, die Entfernung vom Kunden zum Studio zu berücksichtigen. Es benötigt kostbare Zeit, die der Kunde oft nicht hat, oder sich nicht nehmen möchte, in einem Fitnesscenter zu trainieren, das z. B. 20 km von seiner Arbeitsstätte oder von seinem Wohnort entfernt ist. Manche Fitnessstudios verlangen einen Pauschalbetrag für Personal Trainer, damit sie dort mit ihrem Kunden überhaupt trainieren können. Diesen Betrag müssen Sie in Ihre Kostenkalkulationen mit einbeziehen. Zusätzlich sollten Sie sich im Vorfeld überlegen, ob und wie Sie den Be-

trag in Ihr eigenes Honorar mit einbeziehen. Insgesamt ist es für Sie essentiell nicht selbst mehr Geld dafür auszugeben. Versuchen Sie also, Ihre professionelle Dienstleistung im Studio als Mehrwert für das Studio zu verkaufen. Bieten Sie sich als exklusiv Personal Trainer des Studios an. Ein Win-Win-Prinzip: Das Studio hat ein weiteres, evtl. neues und exklusives Leistungsangebot für seine Kunden und kann diesen somit einen exklusiven Mehrwert bieten. Sie haben die Chance, über das Studio Aufträge zu erhalten. Hierbei ist allerdings das Thema Kundenschutz extrem wichtig. Sie sollten dem Studio garantieren, dass Sie die Kunden des Studios nicht abwerben. Am besten schließen Sie mit dem Studio eine entsprechende Vereinbarung ab. Hier sollten Sie unbedingt kollegial arbeiten. Nur so werden Sie auf Dauer Aufträge von dem Studio erhalten. Und es spricht sich herum, wenn Sie beginnen, in den Studios Kunden abzuwerben.

Im Freien

Es gibt kein schlechtes Wetter, nur schlechte Kleidung. Dies gilt auch für das Personal Training: Nur, weil es ein bisschen regnet, muss das Training im Freien nicht ausfallen. Haben Sie das nötige Equipment für Ihren Kunden dabei, z. B. eine Regenjacke, eventuell Handtuch und Wechselkleidung, steht dem Training nichts im Weg. Von Personal Trainern wird sehr häufig ein Trainingsort im Freien gewählt.

Im Büro

Ein Personal Trainer zeichnet sich durch seine Flexibilität aus. Training im Büro ist nichts Ungewöhnliches. Packen Sie Ihr Equipment ein, z. B. ein Theraband oder Tube, und das Training kann starten. Für das Herz-Kreislauf-Training im Büro können Sie sich zum Beispiel eine Rad-Rolle beschaffen, in die Sie Ihr Mountainbike einspannen können, um somit auch in geschlossenen Räumen zu trainieren.

In der Firma

In vielen Unternehmen werden Gesundheit und Fitness der Mitarbeiter mittlerweile großgeschrieben. Immer mehr Unternehmen bieten Sportprogramme für ihre Mitarbeiter an. Da kommen Sie als Personal Trainer ins Spiel: Sie bringen die Fachkompetenz mit, um diesen Bereich im Unternehmen zu leiten und zu steuern – etwa mit Outdoor-Aktivitäten in der Mittagspause oder nach der Arbeit oder einem eigenes Fitnessstudio im Unternehmen, in dem Sie die Mitarbeiter trainieren und betreuen.

Leseprobe

In Hotels

Bieten Sie ihre exklusive Dienstleistung in exklusiven Hotels an, in denen Klientel vorhanden ist, das einen Personal Trainer z. B. während Geschäftsreisen bucht. Meist ist ein Fitnessraum im Hotel vorhanden. Falls nicht, bringen sie die nötige Flexibilität, Equipment und Kooperationspartner mit.

Bei dem Kunden zu Hause

Auch hier gilt: Flexibilität ist Trumpf. Sie haben das nötige Know-how und Equipment, um an jedem Ort ein funktionelles Training zu gestalten. Oftmals haben Kunden sich im Keller einen eigenen Fitnessraum eingerichtet oder bitten Sie darum, ihn optimal auszustatten: Ideale Voraussetzungen für jeden Personal Trainer.

2.6 Abwechslung

Nichts ist langweiliger als stupides, monotones Training, das immer nach demselben Muster abläuft. Bieten Sie Ihren Kunden Abwechslungsreichtum.

Bauen Sie sich ein Netzwerk von Kooperationspartnern und Trainingsstätten auf, um dem Training ab und an neuen Elan zu geben und den Kunden immer neu zu motivieren. Ob sie einen Yogatrainer zu einem Ihrer Trainingseinheiten bestellen oder den Kunden mit einer Klettertrainingseinheit überraschen: Es wird in jedem Falle ein Erlebnis sein, das er nicht so schnell vergisst.

- Training im Hochseilgarten
- Rafting
- Canyoning
- Klettern (in-/outdoor)
- Inline Skating
- Schwimmhallen
- mobile Massage
- Yogatrainer
- Tai Chi-Trainer

Seien Sie kreativ in Ihrer Trainingsgestaltung und nutzen Sie die Motivationskomponente der Magic Moments.

Leseprobe

2.7 Tagesablauf eines Personal Trainers

Es gibt keinen typischen Tagesablauf eines Personaltrainers, allein durch räumliche und zeitliche Flexibilität ist für Abwechslung gesorgt. Natürlich werden Sie Kunden haben, die Sie an festen Tagen zu einem fixen Zeitpunkt buchen möchten. Sie werden aber auch auf Kunden treffen, die dies genau nicht tun oder berufsbedingt nicht können. Trotz allem sollten Sie spätestens am Ende der Woche mit der Terminierung der nächsten Woche beginnen, damit Sie sich auf bestimmte Örtlichkeiten und Trainingseinheiten einstellen können.

Uhrzeit	Aktion	Kundentyp
05:00	Aufstehen	
05:30-06:00	Anfahrt	
06:00-07:00	Personal Training (Walking, Krafttraining mit Tubes und Gymnastikball, Beweglichkeitstraining, Entspannung)	Angestellter vor der Arbeit
07:00-07:30	Rückfahrt	
07:30-08:30	Frühstück	
08:30-08:45	Anfahrt	
08:45-10:15	Personal Training (Jogging, Rumpfstabilisation, aktive Gymnastik, Beweglichkeitstraining)	Seniorin, Golferin
10:15-10:30	Rückfahrt	
10:30-13:00	Büroarbeit, Mittagessen	
13:00-14:00	Anfahrt	
14:00-15:45	Personal Training im Büro (Grundlagenausdauer auf der Radrolle, Beweglichkeitsübungen, Entspannung)	Unternehmer
15:45-17:00	Aufenthalt in derselben Stadt, (Büroarbeit am Laptop und Telefon vor Ort), Zwischenmahlzeit.	
17:00-18:00	Krafttraining im Studio	Angestellter nach der Arbeit
18:00-19:00	Rückfahrt	
19:00-20:15	Büroarbeit	
20:15-20:45	Anfahrt	
20:45-22:15	Personal Training im Studio (Jogging, Krafttraining an den Geräten, Beweglichkeitstraining)	Angestellter nach der Arbeit
22:15-22:45	Rückfahrt und Abendessen	

Tabelle 27 – Beispieltagesablauf eines Personal Trainers

Tipp

Legen Sie für sich einen freien Tag fest, an dem Sie keine Stunden annehmen. Jeder Mensch braucht einen Regenerationstag, um auf Dauer Leistung bringen zu können.

Dasselbe gilt für die Betreuungszeiten, die Sie anbieten. Personal Training rund um die Uhr ist unseriös. Ein vernünftiger Zeitrahmen wäre von 06:00-22:00 Uhr.

Leseprobe

2.7.1 Einzugsgebiet

Zeit ist Geld. Verschwenden Sie nicht zu viel Zeit mit langen Anfahrtswegen. Sie könnten Ihre kostbare Zeit mit einem weiteren Kundenkontakt verbringen, statt sinnlos im Stau zu stehen. Legen Sie sich einen Umkreis von z. B. 50 km fest, in dem Sie Ihre Dienstleistung anbieten. Fokussieren Sie sich auf Kunden in Ihrer Umgebung. Natürlich werden auch die Anfahrtswege mit einer Pauschale berechnet.

2.7.2 Zeitmanagement

Es kann durchaus vorkommen, dass sich der Rückweg nach Hause zeitliche einfach nicht lohnt. Entweder haben Sie am selben Ort einen Folgetermin, oder der direkte Weg zum nächsten Kunden ist einfach kürzer. Die Zeit, die Sie mit Warten auf den nächsten Termin verbringen würden, können Sie auch besser nutzen, wenn Sie Ihr mobiles Büro (Laptop und Handy) stets bei sich haben.

2.7.3 Planung des Tagesablaufs

Gute Vorbereitung auf den kommenden Trainingstag ist unabdingbar für jeden professionellen Personal Trainer. Stellen Sie sich schon am Vorabend auf Ihre Kunden am nächsten Tag ein.

Stellen Sie sich folgende Fragen:

- Mit wem habe ich es zu tun?
- Welche Trainingseinheiten stehen an?
- Welches Equipment benötige ich?
- Wie ist das Wetter am kommenden Tag? (Eventuell Funktionskleidung für den Kunden mit einpacken)

2.7.4 Pünktlichkeit

Sie bieten eine exklusive Dienstleistung an. Die Kunden, mit denen Sie zu tun haben, sind vielbeschäftigt, und freie Zeit ist für sie Luxus. Pünktlichkeit ist selbstverständlich, der Kunde darf nicht auf Sie warten. Sobald der Kunde eintrifft, sind Sie trainingsbereit und haben das Equipment komplett vorbereiten, damit das Training ohne Verzögerung starten kann. Der Kunde bezahlt schließlich für eine Stunde Training.

Leseprobe

2.7.5 Stornierung

Ihre Kunden werden zum Trainingstermin selten im Sinne eines Nichterscheinens fehlen, höchstens einmal vorher absagen.

Es ist Ihre Zeit und Ihr Geld: Der Kunde hat mindestens 24 Stunden vor Trainingsbeginn den Termin abzusagen. Geschieht dies nicht, ist die gebuchte Stunde in voller Höhe zu bezahlen. Die entsprechende Regelung muss in Ihren allgemeinen Geschäftsbedingungen stehen, damit Sie rechtlich abgesichert sind.

Leseprobe

Herzlichen Glückwunsch!

Sie haben es geschafft.

KONTAKT

Academy of Sports GmbH

Firmensitz: Lange Äcker 2, 71522 Backnang

Telefon: 0800 5891254 (gebührenfrei)
Telefon: +49 7191 90714-30 (aus dem Ausland)
Telefax: +49 7191 90714-50

E-Mail: info@academyofsports.de
Internet: www.academyofsports.de

Social Media

Facebook

Twitter

Google+

Xing

YouTube

ACADEMY OF SPORTS
Bildung schafft Zukunft.