



M6 – TRAININGSMOTIVATION & CUSTOMER CARE

2-tägiger Lehrgang

Einfühlsame, begeisternde und trainingsmotivierte Kundenbetreuung – umgesetzt und wahrhaftig gelebt.

Referent

Der Lehrgang wird von Dr. Axel Gottlob persönlich referiert und angeleitet.

Zielgruppe

- Anlagenbetreiber
- Personal Trainer
- Fitnesstrainer
- Cross-Trainer, Group-Fitness-Instruktoren
- Therapeuten

Über den Lehrgang

In diesem Lehrgang erfahren Sie langjährig erprobte und immer wieder verfeinerte Strukturen und Strategien der Kundenbetreuung, die eine langfristige Trainingsmotivation erzeugen und zu einer hohen Kundenzufriedenheit und regelrechten Kundenbegeisterung führen.

Lehrgangsinhalte

- Sie lernen die Erfolgsquote ihrer Kunden ganz erheblich zu steigern!
- Sie erhalten eine Trainingsdidaktik, die den Teilnehmer "mental erreicht", betreut, integriert, wohlfühlen lässt und ihm zügige Erfolge erlaubt.
- Erfahren Sie die 5 Säulen der Kundenbetreuung
- Animation im Trainingsbereich
Im Gegensatz zum Kursbereich ist der klassische Trainingsbereich häufig „müde“, die Mitglieder sind oft unmotiviert. So liefern im Kurs die Gruppendynamik, laute Musik und anfeuernde Kommandos automatisch eine hohe Motivation. Im Krafttrainings- und Cardiobereich stehen diese Elemente nicht zur Verfügung. Es bedarf völlig anderen Engagements mit gezielten Strategien. In Cross- und HIIT-Trainings wiederum existieren hohe Motivationspegel, aber diese provozieren anfangs regelmäßig Überlastungsprobleme und sind längerfristig gesehen nicht von Dauer.
In diesem Lehrgang erlernen Sie eine aktive und mitreißende "Trainingsatmosphäre" zu erzeugen, die auch langfristig und nachhaltig wirkt.

- Einrichtung eines ausgeklügelten Info-Managementsystems in der Anlage
- Wertschätzende und hoch motivierende Kundenansprache auf der Trainingsfläche. Kundenwertschätzung ist nur ein Wort, aber was sich Ihnen hiermit für eine Welt an erfüllender und begeisternder Arbeit erschließt, werden wir gemeinsam erarbeiten und umsetzen.
- Kommunikationspsychologie
Was sind die Kernpunkte authentischen Kommunizierens?
- Senkung der Drop-Out Quote – Nachhaltig!
- Selbstmotivation
Ein Schlüssel zum Erfolg ist, sich selbst in jeder Situation motivieren zu können, insbesondere dann wenn es darauf ankommt. Sie erfahren spannende Techniken, Strategien und Sichtweisen, die Ihnen diese Fähigkeit ermöglichen – denn nur motivierte Trainer können auch Kunden motivieren!
- Sie erfahren, wie der Kunde die Faszination am eigenen Körper entdecken kann und wie Trainingsinfos an die Teilnehmer spannend vermittelt werden.
- Erfolgsunterstützungssystem
Sie erhalten Strategien, die Zielerreichung des Kunden zu unterstützen. Welche Erfolgskontrollsysteme sollten integriert werden – wie können Eingangs-Checks und Re-Tests aussehen? Wie kann der Trainer prozessorientierte Zwischenzielsetzungen unterstützen?
- Eine erfolgreiche authentische Kundenbetreuung ist schließlich Basis für eine langfristige und stabile Kundenbindung und führt zu einer Minimierung der Fluktuationsquote.

Veranstaltungsort

Die Ausbildung findet in Süddeutschland im Raum Heidelberg / Stuttgart statt.

Urkunde

Die Lehrgangs-Teilnahme wird mit einer Urkunde unter Angabe der Lehrgangsinhalte bestätigt.