

ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ФИТНЕС-ПРОГРАММАМИ

«ИНСТРУКТОР ГРУППОВЫХ ПРОГРАММ. БАЗОВЫЙ КУРС»
«ИНСТРУКТОР ТРЕНАЖЁРНОГО ЗАЛА. БАЗОВЫЙ КУРС»

Цель:

Повышение эффективности работы и личной жизни на основе модели «Осознаю-Делаю-Получаю»

Аудитория:

Программа рассчитана для людей, стремящихся к значительному и устойчивому повышению профессиональной эффективности, укреплению здорового образа жизни.

Формы работы:

- Тренинги.
- Игры, видеофильмы.
- Анализ материалов и упражнений.
- Практические упражнения.

Консультант по психологии, тренер: Плетенёв Владислав Аркадьевич

Продолжительность: 96 академических часа

Даты: 6 апреля – 5 мая 2019 года

Цена: 5 000 рублей/1 человек

ПРОГРАММА

1. ПРАКТИЧЕСКИЙ СЕМИНАР

ВВЕДЕНИЕ.

- Знакомство. Тема и цели программы.

1. Формирование ожиданий участников.

Лекция: «Профессия фитнес инструктора: миф и реальность». Роль и функции

2. Первичное анкетирование клиента. Фитнес-консультирование. Диагностика

3. Мастер-класс: Тренировка в парах и мини группах как разновидность тренировочного процесса.

Workshop: стартовая персональная тренировка для нового клиента клуба

4. Тайм-менеджмент. Базовые принципы составления тренировочных программ. Цикличность в тренировках. Ведение тренировочных дневников клиентов.

Составление тренировочных программ согласно целям клиентов (отработка материала)

5. Ролевая игра - практика: стартовая персональная тренировка Selfmarketing: продвижение себя, как БРЕНДА

16 академических часов

2. ОТЛИЧНЫЙ СЕРВИС. АСПЕКТЫ СТРЕСС-УПРАВЛЕНИЯ

20 академических часов

1. ЭФФЕКТИВНОСТЬ. СТРЕСС

1.1 «С ЧЕГО НАЧАТЬ ПЕРЕМЕНЫ?»

1.2 ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТРЕССА И ЭФФЕКТИВНОСТИ.

- Три фазы стресса.
- Этика личности и Этика характера.
- Основная модель изменений

2. РЕЗУЛЬТАТ/РЕСУРСЫ - БАЛАНС. 4 ТИПА РЕСУРСОВ.

ФОРМИРОВАНИЕ ЕДИНОГО ПОНЯТИЙНОГО ПОЛЯ.
ДИАГНОСТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ.

3. НАВЫКИ ЭФФЕКТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ. ПУТЬ К «ВЗАИМОЗАВИСИМОСТИ».

3.1 Техника «Эмоциональный Банковский Счет».

3.2 НАВЫК: «ДУМАЙТЕ В ДУХЕ “ВЫИГРАЛ - ВЫИГРАЛ”»

- Модели взаимоотношений между людьми. Шесть парадигм взаимодействия между людьми.
- Четыре измерения «Выиграл-Выиграл»
- Баланс «силы» и «чуткости».
- Компромисс.
- Соглашение «Выиграл - Выиграл».

4. НАВЫК: «СНАЧАЛА СТРЕМИТЕСЬ ПОНЯТЬ, А ПОТОМ - БЫТЬ ПОНЯТЫМИ».

- Уровни слушания.
- «Автобиографические ответы».
- Отношение и навык эмпатии.
- Эмпатическое слушание.

Пять ответов эмпатического слушания.

5. НАВЫК: «Обновление». Гармония.

- Ваш главный ресурс.
- Обновление в четырех измерениях.
- Жизнь, центрированная на принципах.

3. «ПРОДАЖИ ПЕРСОНАЛЬНОГО ТРЕНИНГА: 100 из 100» Технологии успешных продаж и психология общения с клиентом

20 академических часов

Цели тренинга:

1. Совершенствовать навыки и профессиональный уровень специалиста.
2. Отработать эффективные техники переговоров и технологии продаж, предоставления услуг, отказаться от неэффективных практик.
3. Формирование доверия, успешного взаимодействия с клиентом при совершении продажи.

Программа тренинга:

- Формирование видения процесса продажи и предоставления услуги. Определение ценностей и конкурентных преимуществ компании.
- Поддержание и установление контакта. Значение вербальных и сила невербальных коммуникаций. Искусство переговоров как способ сокращения дистанции и формирования доверия.
- Искусство задавать вопросы и наука интерпретировать ответы. Работа с провокационными вопросами. Выявление значимых для клиента критериев.
- Развитие навыков продвижения имиджа компании. Умение говорить на языке выгод клиента. Развитие способности позиционирования Эксперта.
- Работа с возражениями. Развитие навыков формирования уверенности и позитивной атмосферы в сложных ситуациях. Поиск «золотой середины» между защитой интересов и сохранением отношений с Клиентом.
- Технологии завершения продажи и встречи. Как сделать каждого клиента благосклонным.
- Оценка собственных коммуникативных ресурсов. Пути и способы их обогащения.

4. Эффективные коммуникации

20 академических часов

Программа тренинга:

1. Значение и роль коммуникаций.
2. Оценка Ваших коммуникативных ресурсов, сильных сторон и возможных ограничений.
3. Искусство психологического влияния. Эффективная самопрезентация.
4. Искусство быть выразительным и убедительным. Речевые формы воздействия. О чем «говорит» невербалика. Умение владеть своим телом и голосом.
5. Как задавать вопросы и «расшифровывать» ответы. Что делать с провокационными вопросами.
6. Техника комплимента и критики. Получение конструктивной обратной связи.

Формируемые навыки

- Навыки профессионального общения в команде.
- Эффективная самопрезентация.
- Умение управлять своим голосом и телом.
- Личностное влияние и убеждение.
- Получение обратной связи.

5. Практический семинар: Ситуационный выбор модели работы.

Практика: Кейсы (4 варианта). Подходы выбора модели.

1. Определение готовности к выполнению заданий.

- Признаки "способности" и "настроя".
- Уровни детализации задач.
- Способы оценки умений, знаний и навыков по отношению к конкретной задаче.

Практика: Методы определения уровня готовности и мотивированности к выполнению задачи. Составление профиля "Потенциал".

- Применение различных методов для повышения уровня готовности.

2. Выбор оптимального стиля индивидуального консультирования.

- Директивное и поддерживающее поведение, четыре стиля.
- Применение инструктирующего стиля. Способы проверки понимания поставленной задачи и осуществления контроля при инструктирующем стиле.
- Применение убеждающего стиля. Искусство сочетать инструктирование и мотивирование. Метод вовлечения в идею.
- Применение поощряющего стиля. Оказание поддержки и мотивирование на выполнение задачи.
- Мастерство сочетания свободы творчества и контроля. Формирование партнёрских отношений.
- Уровни: новичок, опытный, звезда, профессионал.

20 академических часов

<ul style="list-style-type: none"> • Применение и использование различных стилей консультирования в зависимости от уровня "зрелости", адекватного его мотивированности и уровню готовности к выполнению задач. 	
6. Вручение сертификатов	
ВСЕГО	96 академических часов

С уважением, Владислав Аркадьевич Плетенёв

Руководитель школы Успеха

Институт повышения квалификации - РМЦПК

614002, Пермь, ул. Комсомольский пр., 61

моб:+7 912 49 93 171, e-mail: pletenev@list.ru