



ODEN

XXXX FITNESS CONTROL XXXX

3 CLAVES PARA OFRECER
LA MEJOR CLASE GRUPAL

ÍNDICE

PREPARACIÓN.....4

EJECUCIÓN.....7

CIERRE 10

¡EXTRA!.....13



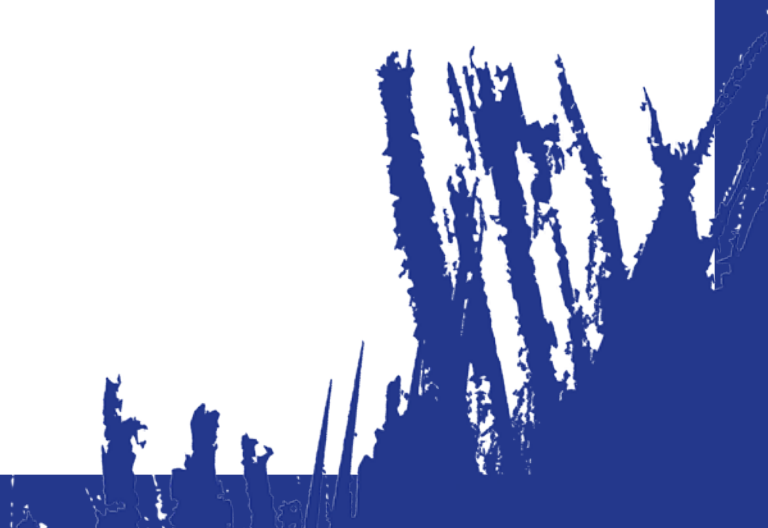
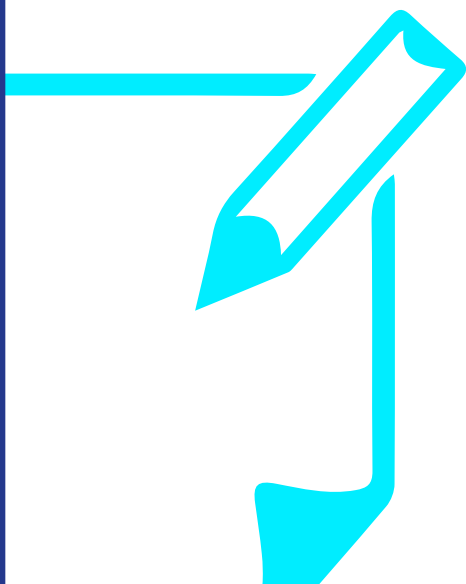
3 CLAVES PARA OFRECER LA MEJOR CLASE GRUPAL

Brindar la mejor experiencia a tus clientes con el menor esfuerzo y cantidad de tiempo invertido es lo que la mayoría deseamos, ya que eso nos deja tiempo adicional para enfocarnos en otras actividades, ya sea para crecer el negocio o disfrutarlo en familia. Establecer un sistema para toda actividad que realizamos puede ser la diferencia. Debemos identificar nuestras necesidades, nuestras fortalezas y nuestras áreas de oportunidad en lo que sea que necesitemos mejorar. Aunque esto es un trabajo con mejora continua, debemos iniciar probando técnicas y mejorándolas diariamente.



1

PREPARACIÓN





-Planear de la clase y entrenamiento.

Prevé todos los posibles escenarios para escalar y dar un correcto estímulo a cada ejercicio. La preparación técnica, tanto en variación de ejercicios y la mecánica del movimiento, serán pieza clave para facilitarte este punto.

-Fomentar reserva de clases.

Habituarte a los clientes para reservar y prepararse mejor con material, acomodo y escalado. La App ODEN te resuelve este punto sencillamente con el sistema de reserva y sus opciones de reserva y cancelación con determinado tiempo de anticipación.

-Material siempre listo.

Asegúrate de tener todo el material necesario y en buenas condiciones para dar el mejor servicio y entrenamiento a tus alumnos. Dar mantenimiento constante a tu equipo puede ayudarte a estar prevenido ante este punto.



-Siempre limpio.

La limpieza podría sonar a algo que se hace al final de la clase, pero realmente es algo inicial, algo que debe ser religiosamente practicado tanto por tu staff como por tus clientes. Esto te ayudara a que la limpieza antes y después de cada clase sea mucho mas simple (Una clase puede iniciar inmediatamente después de la otra, por lo que unos buenos hábitos pueden hacer la diferencia), no habra mucho que limpiar cada vez y te asegurara que al principio de cada clase el lugar y equipo estarán en correctas condiciones para usarse.

-Sé prevenido.

Los imprevistos están a la orden del día y mas cuando tienes una comunidad grande y diversa, por lo que tener artículos adicionales en equipo básico como barras, kettlebells, mancuernas, entre otros, te puede sacar de un apuro. Reinvertir un poco de los frutos de tu trabajo puede ser buena idea que se valorara por parte de los clientes y por todo tu equipo de trabajo.



EJECUCIÓN





-Formación eficiente.

El Acomodo de los alumnos en la clase hora una diferencia significativa tanto en tu explicación, como en la práctica por parte de ellos. Un tip que puede ser obvio, pero sin duda muy efectivo, es acomodarlos en fila de manera escalonada, así todos podrán visualizarte al frente explicando y generara espacio entre ellos para un entrenamiento más cómodo y seguro. La planeación y reserva mencionado en la sección previa facilito aún mas este punto.

-Escalado correcto.

Igualmente, mencionado en la sección anterior, te ayudara a abordar correctamente las necesidades de cada cliente de acuerdo a su necesidad del momento. Imagina que ese día te llega uno de tus clientes mas disciplinados, pero tuvo un pequeño accidente en casa y ese día tiene molestias en un hombro, para él es imperativo entrenar y tu responsabilidad es saber ofrecerle una alternativa con un estímulo adecuado; tu preparación te salvará y te convertirá en el héroe de la noche.



-Elección correcta de palabras.

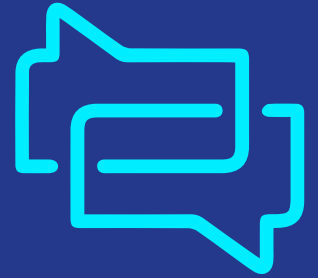
Los comandos y el tono que utilizas pueden hacer diferencia entre al avance o retroceso de tu cliente. En lugar de decir: estás mal, podrías decir: puedes mejorar de esta forma o está mejor, pero aún debes cuidar esto. La manera que reciben el mensaje que intentas comunicar es importante para lograr ejecutar esa instrucción de manera correcta y lograr obtener el cambio deseado.

-Enfocado.

No te distraigas en nada ni nadie que no sea tu clase. Con tantas actividades sucediendo al mismo tiempo en el gimnasio y tu estas involucrado en cada una de ellas, pero eres el coach de la clase de ahora, con movimientos complejos y una clase llena, por nada del mundo puedes descuidar a tus atletas. Será importante que tu equipo de trabajo este capacitado para resolverlas o tener las herramientas adecuadas para mantener estas situaciones bajo control. Herramientas de la App ODEN, como biblioteca de ejercicios, sección de Entrenamientos con capacidad de detallar al máximo accesorios adicionales o un Registro Web que te hace las veces de recepcionista donde quiera que este tu cliente, pueden hacerte una gran diferencia en momentos donde debes estar enfocado siendo el entrenador, pero sin descuidar tu rol de Administrador.

3

-CIERRE (RETROALIMENTACIÓN)



-Palabras de aliento.

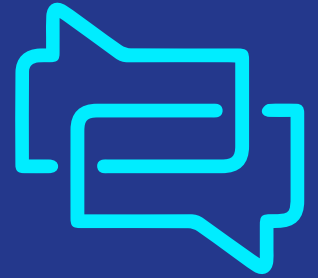
Felicitarlos por su esfuerzo y animarlos a aplaudirse como clase y atletas no esta pasado de moda, si no todo lo contrario, es algo que bien merecido lo tienen tus clientes y muy obligado estas tu a otorgárselos. Esto acompañado de una pregunta final simple, pero que da mucha informacion después de haber experimentado muchos sentimientos durante ese entrenamiento desafiante, que es: ¿Cómo se sintieron? Sin duda puede ser muy valioso lo que puedes escuchar y por lo tanto aprender de ellos.

-Escúchalos.

Atiende opiniones, tú eres el coach, pero es el cliente quien al final de cuentas dice si vas por el camino correcto. Otorgales lo que quieren de la mano con lo que necesitan. Demuestra como puedes ser un profesional del servicio al cliente y del entrenamiento al mismo tiempo.

-Mide avances.

Hacer observaciones de en qué enfocarse para mejorar; en algún ejercicio o abordaje de ciertas situaciones durante el entrenamiento. Una recomendación muy puntual sobre algún ejercicio, sobre la mentalidad que debe mantenerse en determinado momento durante el entrenamiento o un tip para mejorar la estrategia y lograr los objetivos del entrenamiento puede hacer gran diferencia día con día.



-Promete y cumple.

Hacer promesa de regresar al día siguiente. Darles un poco sobre lo que sucederá al otro día y su importancia de no faltar. Esto además de crearles un buen hábito, te ayudara a crear clientes mas fieles y comprometidos consigo mismos y con tu gimnasio. Si pides compromiso de volver, tienes la obligación de cumplir con una gran atención.

-Utiliza tus momentos.

Hay quienes aprovechan los estiramientos o recuperación para interactuar y convivir con sus alumnos, liberar un poco la tensión, no solo física, si no también mental. En esos momentos donde están volviendo a la calma para preguntar, comentar o sugerir. Realizando dos actividades claves del entrenamiento en un mismo momento. Recuerda que el uso eficiente en una clase con horarios limitados es fundamental.

-Competencia sana.

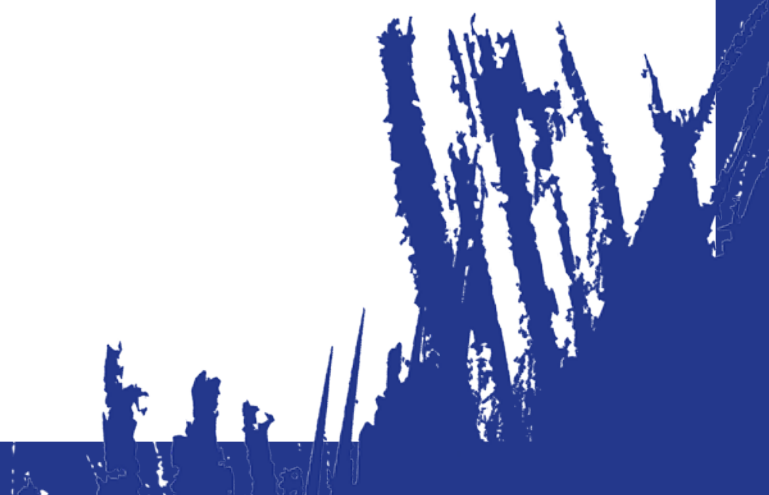
Apuntar resultados en la app ODEN puede crear esa interacción adicional dentro y fuera del gimnasio. Que tus atletas lleguen a casa y consulten al final del día quién fue el mejor del entrenamiento, sin duda alarga la interacción y presencia de tu servicio e imagen fuera de las cuatro paredes de tu gimnasio. ¿Y por qué un post o historia en instagram? Tus clientes que suelen estar muy presentes en redes sociales no dudaran en regalarte un poco de promoción adicional en sus redes recompensadote por tu gran esfuerzo como coach y gimnasio. Quién sabe, tal vez esa satisfacción plasmada por parte de tus clientes pueda contagiar a alguien por ahí que puede convertirse en tu nuevo cliente.

13 - 15

¡EXTRA!

¡EXTRA!

ODEN





-Hábitos.

Práctica, práctica y mas práctica. Esto es sin duda la forma mas segura de dominar tus técnicas de enseñanza y formarás el hábito que tanto necesitas, todos necesitamos un poco de automatización en nuestros procesos y creando un hábito lograras eso.

-Prueba cosas nuevas constantemente.

Talvez tengas cierta comodidad y con confianza haciéndolo como lo haces, pero bien se sabe que todo puede ser mejorado y para eso es importante experimentar cosas nuevas, pero siempre y cuando tengan un objetivo claro y que tengan un sentido de mejora, si no es así, mejor se paciente para encontrar tu técnica a probar para convertirte en el mejor coach que hayas conocido.

A man and a woman are shown in a gym setting, both focused on their workout. The man, in the foreground, is wearing a blue athletic shirt and is lifting a large black dumbbell. The woman, slightly behind him, is wearing a light blue tank top and is also lifting a dumbbell. The background is a blurred gym environment with various pieces of equipment.

ODEN

XXXX FITNESS CONTROL XXXX

www.oden.mx

☎: 476 101 2182 f: Oden @: oden.fc A Oden