

Доброго времени суток, Уважаемые Коллеги. Вы запросили информацию о проведении выездного тренинга/ семинаров или других обучающих мероприятий для персонала фитнес-клуба

Для начала, чем я могу быть полезен Вам и Вашей организации:

Администраторы и/ или менеджеры отдела продаж

- Продажи от «А до Я»:
 - Алгоритмы встречи клиента и продающей презентации
 - Совершение исходящих звонков
 - Прием и обработка входящих звонков
 - Двух-шаговые и многошаговые продажи
 - Работа с сомнениями и возражениями клиента
 - Скрипты и бизнес-процессы
 - Способы увеличения лояльности клиентов
- ... и многое другое (см. примеры тренинговых программ в приложениях)

Тренеры тренажерного зала и групповых программ: приобретение базового уровня знаний или расширение уже имеющегося багажа в следующих аспектах:

- теория и методика тренировок
- неизвестные и непонятные 90% тренеров нюансы техники выполнения, казалось бы, распространенных упражнений, для увеличения эффективности и снижения травмоопасности тренировочного процесса
- практическая диетология для решения ЛЮБОЙ задачи «условно-здорового» клиента: сжигание жира, набор мышечной массы, обоснованное применение спортивного питания и пищевых добавок в работе с клиентами-неспортсменами, организация правильного питания даже в неблагоприятных условиях (рваный ритм жизни, питание в кафе и ресторанах, частые поездки и командировки)
- повышение экспертности и авторитета тренера
- личностный рост тренера и правильное отношение к работодателю
- (!) продажа услуг персонального тренинга, практически, по любой цене!
- проверенные технологии сверхбыстрого набора персональных клиентов и увеличения продаж «персоналок»
- продажа занятий в «мини-группах» как фактор мощного увеличения продаж и прибыли фитнес-клуба и доходов тренера

Пример программы комплексного четырех-дневного тренинга для начинающих тренеров **«Персональный тренер: быстрый старт»** смотрите в прикрепленном файле – приложении. Возможна «настройка» программы тренинга или семинара под потребности и запросы заказчика.

Немного обо мне:



ДМИТРИЙ КОНОНОВ

- бизнес-тренер и бизнес-консультант, член межрегиональной [Ассоциации бизнес-тренеров](#)

- фитнес-эксперт и персональный тренер с 16-летним опытом работы

- опыт работы в фитнес-индустрии в качестве руководителя и соучредителя нескольких фитнес-клубов — 7 лет.

- организатор международного ежегодного онлайн-проекта «Трансформация Тела» с общим количеством участников около 500 человек

- спикер множества бизнес-форумов и конференций “Продажи и маркетинг: ключ к успеху”-2011, “Личность. Образование. Бизнес” – 2011, “Лучшие стратегии МБА для развития бизнеса” – 2012”, «Управление. Развитие. Актив» 2012 и 2013 гг, «Фитнес-сезон. Зима — 2012-2013”, «14 Всероссийский Съезд специалистов спортивно-оздоровительной индустрии и фитнеса», «Фестиваль Фитнеса MIOFF-2014 и 2015» и др.

- четырехкратный чемпион Приволжского Федерального Округа по бодибилдингу, чемпион Урала, мастер спорта
- обладатель Диплома Федерации бодибилдинга Удмуртии “За вклад в развитие бодибилдинга и отличную тренерскую работу”

- обладатель Диплома Федерального бизнес-издания «Сильные Кадры» за продуктивное сотрудничество и большой личный вклад в развитие бизнес-образования в Удмуртской Республике

- автор свыше 60 статей в российских и региональных СМИ на темы фитнеса, бодибилдинга, активного образа жизни, личностного роста, персонального брендинга и организации бизнеса

Владелец специализированных ресурсов:

- <http://fitbiznes.ru/> — Фитнес как Бизнес. Все об успешном фитнес-клубе.

- <http://blog-tela.ru/> — Искусство Быть в Форме: все о красивом, сильном и здоровом теле

- www.fit-money.ru/ — Успешный Персональный Тренер: делай мир совершеннее. Зарабатывай любимым делом.

Чем я отличаюсь от других бизнес-тренеров (преподавателей) и почему Вам стоит пригласить именно меня? 😊

Коллеги, на данный момент обучение тренеров и инструкторов в фитнесе проводится, в основном, тремя категориями специалистов:

1. «классические» тренеры по продажам, не владеющие спецификой фитнес-бизнеса, и вряд ли сведущие в методике тренировок, технике упражнений или диетологии, т.е. неспособные дать комплексное обучение тренеров, или убедительно (для Вашего персонала) интегрировать специальные «узкие» знания в алгоритм продажи
2. «классические» преподаватели отдельных дисциплин, таких как «биомеханика», «анатомия», «физиология», «теория и методика спортивной тренировки» и т.п.

Первые не тренируются сами, не знают ситуацию изнутри и вряд ли когда-либо продавали фитнес-услуги. Вторые отлично владеют теорией своих узких специализаций и способны дать, зачастую, избыточно глубокие знания в своих дисциплинах, но возникают проблемы с практической ценностью и применимостью этих знаний, а также, каким образом все это поможет тренеру продавать больше своих услуг и приносить больше денег клубу и себе.

3. Есть еще и третий тип преподавателей: известные спортсмены, Чемпионы по бодибилдингу или соревновательному фитнесу, безусловно, «медийные» и «раскрученные» личности, способные рассказать о своем опыте и вдохновить личным примером, но, зачастую, с весьма слабой теоретико-методической базой знаний и отсутствием навыков преподавания.

Разумеется, есть и счастливые исключения в каждой из категорий, весьма редкие, к сожалению...

7 причин пригласить меня для обучения Вашего Персонала

1. 24-летний опыт собственных тренировок, 16-летний опыт работы персональным тренером в клубах самого разного уровня, от подвальных «качалок» до «премиум-класса», 7-летний управленческий опыт в собственных клубах и фитнес-проектах: я побывал во всех «амплуа», и прекрасно понимаю как потребности тренеров, так и потребности руководства клуба (зачастую, диаметрально противоположные). А также, знаю практические способы разрешения этих противоречий.
2. Успешный опыт сотрудничества с клубами САМЫХ РАЗНЫХ форматов: от малых студий йоги и персонального тренинга до крупных сетевых клубов с численностью персонала в сотни человек. Проводил выездное обучение как в России (Москва, Ижевск, Пенза, Биробиджан, Воткинск, Миасс, Иваново, Уфа, Пермь, Челябинск, Краснодар, Саратов, Ростов-на-Дону, Казань), так и в ближнем (Казахстан: Астана, Атырау, Беларусь: Минск) и дальнем (Германия, Лаутербач, Эссен) зарубежье, очно познакомившись с совершенно разными фитнес-бизнесами и изучив различные бизнес-модели, пообщавшись с сотнями работников фитнес-индустрии: от врачей мед.кабинетов, инструкторов групповых программ и тренеров тренажерного зала до администраторов, сейлз-менеджеров, руководителей и учредителей фитнес клубов. Если говорить об онлайн-обучении, то это сотни руководителей фитнес-клубов и тренеров из десятков городов России, Украины, Молдовы, Беларуси, Казахстана, Узбекистана, Латвии, Эстонии, США, Франции и Германии, прошедших мои вебинары и онлайн-тренинги по увеличению продаж и прибыли, и построению эффективного фитнес-бизнеса.
3. При обучении продажам мне удается преодолевать недоверие или сопротивление «опытных тренеров», по поводу «у нас это не сработает» или «это может быть где-то и применимо, но не в фитнесе», именно благодаря своей обширной тренерской практике в прошлом и множеству реальных кейсов успешного применения даваемых мной техник и методик моими клиентами в фитнес-консалтинге и фитнес-бизнес-тренингах.
4. **Я – убежденный сторонник обучения через интерес, юмор и «fun»: участники моих семинаров и тренингов не пишут часами под диктовку, изо всех сил стараясь не заснуть, а активно участвуют в процессе, много смеются, заряжаются позитивом, новыми идеями и навыками, многие из них пишут благодарные отзывы в соц.сетях об успешном внедрении полученного материала уже в ближайшие дни после тренинга, получая новых клиентов и новые продажи для себя и своего фитнес-клуба.**
5. Я на себе испытал все трудности построения фитнес-бизнеса в России и знаю, насколько непросто иногда выделить значительную сумму на обучение сотрудников, четко понимая в то же время, что не обучать – нельзя, ибо в перспективе это выльется в гораздо бОльшие потери. Поэтому я всегда стараюсь не просто приехать в качестве «приглашенной звезды», а активно помочь организатору или заказчику в продаже дополнительных мест на мои семинары участникам «со стороны», вплоть до конкретных рекомендаций по ценообразованию и набору участников и даже – рассылки по своей базе подписчиков и читателей (более 5 000 адресов по всей России)*
**в том случае, если тренинг – открытый (т.е. организатор готов привлекать участников «со стороны», а не только обучать своих сотрудников)*
6. **Я всегда стараюсь решить сразу три задачи, вне зависимости от конкретной темы обучения:**
 - а). не «набить информацией» головы студентов по максимуму, а дать максимально практические рекомендации и конкретные шаги к действию
 - б). внедрить понимание того, что Профессионал всегда старается работать в полную силу, не критиковать руководство, а заниматься собственным ростом и развитием, не искать «виноватых», а активно учиться продавать «себя» и свои услуги, увеличивая продажи клуба и собственный доход

в). Замотивировать на позитивное отношение к работе, руководству, клиентам и коллегам, а также – на проактивный подход к жизни в целом, что в долгосрочной перспективе улучшает психологический климат в коллективе.

7. В моем архиве – свыше 600 только письменных благодарных отзывов от тренеров, администраторов, «продажников», руководителей фитнес-клубов, предпринимателей и собственников разных видов бизнеса, не говоря уже про регулярные устные благодарности и сообщения – отчеты о результатах после обучения в «личку» в соцсетях и на почту.

Буквально, несколько из них: (больше отзывов см. в прикрепленных образцах тренинговых программ)



Хочу выразить благодарность Дмитрию от всей сети фитнес-клубов Адреналин и от себя лично за такой интересный и познавательный семинар!

По роду своей деятельности мне приходилось часто бывать на различных тренингах и курсах, но могу с уверенностью сказать, что тренинг Дмитрия был самым продуктивным из всех! Еще раз огромное спасибо!

Олег Васильевич Шуст, директор сети фитнес-клубов «Адреналин», г. Минск



Дмитрий, очень вам благодарна за проведенный вами тренинг-семинар. Ваши сильные тренерские способности, да и человеческие качества вдохновили большинство участников по-новому взглянуть на процесс продаж и работы в целом... Дмитрий, сразу же после тренинга прописали список всего, что нужно будет сделать/внедрить/попробовать)) и всего таааак много!

Уже сразу после прохождения тренинга многие сотрудники стали воплощать ваши советы и рекомендации.. и как мы уже видим - это работает!

И лично для себя я поняла, что обучение сотрудников –это одна из важнейших составляющих успешного бизнеса.. Спасибо вам, вы настоящий профессионал с огромным багажом знаний и опыта, которым готовы с радостью и энтузиазмом делиться!

Удачи и всего хорошего! Буду рада увидеться с вами снова в Атырау!))"

Сюзанна Згодько, директор ФЦ "Атырау", Казахстан



Что мне дал тренинг.

1. Возможность лучше узнать, кто такой эксперт и профи своего дела (это я о Дмитрие). Ты для меня человек за которым я буду тянуться. Планирую посетить еще твои тренинги.

2. Идеи и методики для своего продвижения как тренера и мастера.

3. Идеи и методики для обучения своих учеников, которые хотят стать инструкторами йоги.

4. Наконец-то начал СИСТЕМАТИЧЕСКИ снимать ролики. УРА. Собирался примерно год. За время тренинга снял роликов больше, чем за весь год. Вообще, считаю очень важным присутствие на ютуб и наличие видео.

5. Резко увеличилось количество желающих пригласить меня в свой клуб и обучить инструкторов. Пришли приглашения из Кишинева, Владивостока, Питера, Казахстана. Люди сами меня уговаривают их обучить — я круто счастлив этому. И это при том, что я еще не разогнался на всю силу. Планирую продолжать делать то, чему научил Дмитрий.

6. Собрались желающие в мини группы по 2-3 человека в фитнес клубе.

*7. **Уже на данный момент совершил продаж на 60 000 руб.** И это еще середина месяца 🤔*

Конечно это еще не все, очень много фишек и озарений осознал за время тренинга, стал увереннее в себе, чувствую легче себя продавать. До тренинга предлагать клиентам фитнес клуба персоналку за 1800 рублей было очень неловко, а сейчас свободно. А еще считаю, что обучение для инструкторов, за которое я прошу 10000руб. тоже оправдывает мои знания и опыт.

Огромная благодарность тебе, Дмитрий. Желаю успехов и вдохновения на своем пути.

Александр Арабаджи, г. Воронеж

Стоимость моей работы:*

**цены актуальны на текущий момент (весна-лето 2016 г.) и могут изменяться в дальнейшем в сторону повышения. Фактически, цены растут каждые 3-6 месяцев, поэтому чем раньше Вы примете решение о сотрудничестве, забронируете даты и сделаете предоплату, тем более выгодные условия по обучению я смогу Вам предоставить, и тем быстрее вложенные средства начнут окупаться повышением компетентности Ваших сотрудников и увеличением продаж!*

ВНИМАНИЕ! Прежде чем приглашать меня для обучения Вашего персонала, прочтите мою статью [«Когда обучать сотрудников ВРЕДНО!»](#): я не хочу, чтобы Вы напрасно потратили свои деньги и мое время.

1. Тренинги и семинары.

Стоимость одного тренингового дня (7-8 часов, зависит от программы, примеры программ см. в дополнительных приложениях) = 76 000 руб./день

Двух дней = 67 т.р./ день

Трех дней = 62 т.р./ день

Четырех и более = 57 т.р./ день

2. Аутсорсинг (обучение тренеров-новичков тренажерного зала по моей авторской программе «Персональный тренер: быстрый старт» (см. в приложении) и/или обучение уже опытных фитнес-инструкторов и персональных тренеров продажам + разработка/ коррекция и внедрение бизнес-процессов для тренеров/администраторов/ «продажников» + выстраивание и отладка системы продаж и построения клиентской лояльности в фитнес-клубе.

Срок – 3 недели с выездом и проживанием.

Стоимость услуги: 830 000 рублей + оплата трансфера, питания и проживания + бесплатные тренировки в клубе в течение периода сотрудничества.

ВНИМАНИЕ: цены действительны для оплаты наличным расчетом, для перевода на электронные кошельки или банковскую карту физ.лица, либо для перевода через международные платежные системы на имя физ. лица.

При безналичном расчете (с выставлением счета на юр.лицо, подписанием договоров и предоставлением акта выполненных работ, т.е. всей необходимой бухгалтерской документации) стоимость возрастает на 10%.

Дополнительно оплачиваются: проезд в оба конца (дальше 1000 км - только самолет!) и проживание + трансфер до гостиницы, если она не рядом с местом проведения тренинга), аренда места проведения (конференц - зал), если необходимо, и питание + кофе-брейки

Условия по проживанию: 1-местный гостиничный номер с беспроводным интернет-соединением (Wi Fi), горячей и холодной водой, без шумных соседей, желательно, в шаговой доступности от места проведения тренинга.

Оборудование: флипчарт, набор бумаги для флипчарта, маркеры. Наличие видеопроектора приветствуется, но необязательно.

Фотограф/видеограф или просто ответственное лицо (кто-то из участников семинара/тренинга) для выборочной фото- и видеосъемки самых ярких и интересных моментов мероприятия. Не требую профессиональной съемки, главное – чтобы

были несколько фото и видео-роликов приемлемого качества: в дальнейшем, клуб может использовать эти материалы как информационный повод у себя на сайте, в соц.сетях и т.п., обеспечивая себе дополнительный PR и привлекая интерес к происходящим в нем обучающим мероприятиям.

Предполагаемые сроки проведения оговариваются не ранее, чем за месяц до предполагаемой даты. В редких случаях, возможна договоренность за две недели, если у меня есть свободное время в расписании.

Оплата:

Вариант 1: 100% предоплата любым способом (электронный кошелек, перевод платежной системой или на банковскую карту физ.лица или безналичный перевод на расчетный счет юр.лица) + купленные заказчиком электронные билеты в оба конца не менее, чем за 7 дней до предполагаемой даты отъезда.

Вариант 2: 50% предоплата (электронный кошелек, перевод платежной системой или на банковскую карту физ.лица или безналичный перевод на расчетный счет юр.лица) + купленные электронные билеты в оба конца не менее, чем за 7 дней до предполагаемой даты отъезда. Расчет наличными по остатку суммы после первого тренингового дня.

По любым дополнительным вопросам, пишите: FitPro13@yandex.ru
Искренне Ваш, Дмитрий Кононов