



VÆRDI FOR DIG OG DIT FITNESS- CENTER

**NYE
UDDANNELSESFORLØB
FOR FITNESSCENTRE**

NYE UDDANNELSESFORLØB FOR FITNESSCENTRE

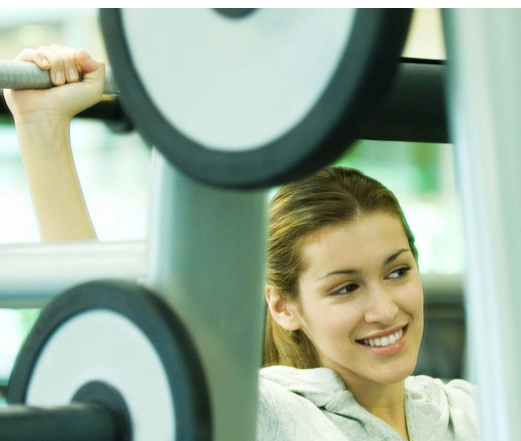
Fitnesscentre er afhængige af dygtige trænere, der har stærk træningsfaglig ballast, er gode til at sælge og til at sætte fokus på gode træningsoplevelser.

Vi har sammensat to korte og aktuelle kursusforløb:

- Bliv bedre til træning af seniorer
- Blive bedre til at sælge på dit center

De to kursusforløb løfter dine og centrets kompetencer inden for områder, som er helt centrale i dagens fitnessbranche.

Du kan vælge begge kursusforløb eller blot det, der passer bedst til dine kompetencer og centrets behov. Begge kursusforløb er af kort varighed og afholdes over en længere periode, for at centret ikke skal undvære en træner for længe.



TRÆNING

Når du har gennemført kursusforløbet, har du fået redskaber til at:

- Planlægge hensynsfuld træning til seniorer
- Planlægge træning til seniorer med livsstilssygdomme
- vejlede og rådgive medlemmer med livsstilssygdomme

Du bliver klædt på til at møde kunder med livsstilssygdomme og du vil også vide, hvornår det er nødvendigt at inddrage det professionelle behandlingsnetværk.

BLIV BEDRE TIL TRÆNING AF SENIORER

Seniorer er en kundegruppe i vækst. På et 2-dages kursusforløb lærer du, hvordan du og dit center bliver bedre til at planlægge motiverende, udfordrende og livsbekræftende træningstilbud til seniorer og folk med livsstilssygdomme.

PÅ KURSUSFORLØBET LÆRER DU OM:

Hvordan du kan styrke din træning af seniorer

- Fysiske forandringer som følge af stigende alder
- Hvilke forandringer kan modvirkes med den rette træningsdosering
- De mest almindelige livsstilssygdomme, fx type 2-diabetes og forhøjet kolesteroltal
- Motivationsfaktorer
- Funktionalitet
- Muligheder og begrænsninger ift. fysisk træning af seniorer og personer med livsstilssygdomme
- Anbefalet træningsintensitet, volumen og frekvens

Varighed

- 2 dage

TRÆN

TRÆNING AF SENIORER

- Fysiske forandringer i kroppen
- Typiske livsstilssygdomme
- Træningsintensitet

TRÆNER OG SÆLGER

- Medlemsfastholdelse
- Sociale medier i medlemsservice
- Styrket salg og markedsføring



SALG

BLIV BEDRE TIL AT SÆLGE PÅ DIT CENTER

Særlig relevant for centerchefer, men også instruktører

Hvordan bliver du bedre til at tjene penge til dit center og fastholde medlemmer i en branche, der er stærk presset? På et 3-dages kursusforløb kan du styrke dit salgstalent og få idéer til, hvordan sociale medier kan bruges til at styrke kontakten med medlemmerne – såvel eksisterende som nye.

Når du har gennemført kursusforløbet, har du fået redskaber til at:

- Gennemføre og afslutte salg på en effektiv og positiv måde
- Skabe oplevelser for medlemmer
- Udnytte sociale medier til markedsføring, salg og medlemsfastholdelse

PÅ KURSUSFORLØBET LÆRER DU OM:

- Forskellige kundetyper
- Afdækning af kundebehov
- Personligt engagement og gennemslagskraft
- Salg som oplevelse
- Hvornår det er relevant at bruge sociale medier som Facebook og Instagram
- Brug af sociale medier og platforme i markedsføring
- Brug af sociale medier som kommunikationskanal til medlemsfastholdelse og salg

Varighed

- 3 dage

SALG



PRIS OG TILSKUDSMULIGHED

Prisen for en kursusdag ligger mellem 110 og 184 kroner pr. dag. Hør nærmere hos din handelsskole eller kursusafdeling.

Hvis du som medarbejder er omfattet af en overenskomst/-kompetencefond, har du ret til selv at vælge en uddannelse, som styrker dine beskæftigelsesmuligheder.

Du kan få tilskud fra kompetenceudviklingsfonden til hel eller delvis dækning af dit løntab samt dine udgifter til kursusgebyr, transport mv.

Det er din overenskomst, som afgør, om det er dig eller din virksomhed, der skal søge om tilskud fra den relevante fond. Det gælder kun kompetencefondene på det private område.

KONTAKTINFORMATION

Uddannelsesforløb kan tages som hele eller halve dage over en kortere eller længere periode.

Vil du vide mere så kontakt en af de følgende skoler i dit område:

Tradium

Vester Allé 26
8900 Randers
T: 70 11 10 10
www.tradium.dk

Hansenberg

Skovvangen 28
6000 Kolding
T: 79 32 01 00
www.hansenberg.dk

CPH West

Glentevej 61
2400 København NV
T: 33 88 00 00
www.cphwest.dk

Pjecen er udarbejdet af:

Uddannelsesnævnet og Efteruddannelsesudvalget
HAKL. Vesterbrogade 6D, 4. sal. København 1620,
T: 33366600 www.uddannelsesnaevnet.dk