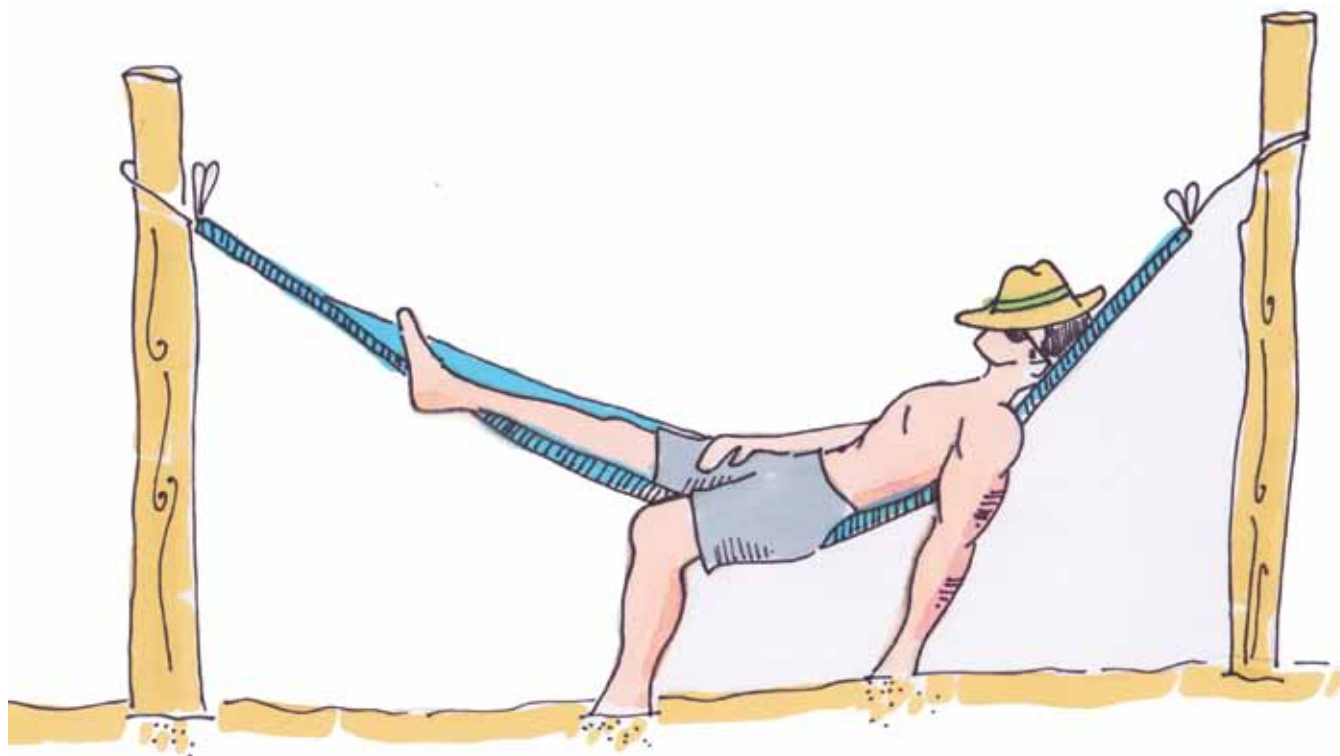


# Sind Faulpelze im Vorteil?

Text: Karin Albrecht

Lohnt es sich eigentlich für Trainerinnen und Trainer sich weiterzubilden, sich in Themen zu vertiefen, sich Expertenwissen anzueignen? Ist das vom Arbeitgeber/Studio gewollt? Wird ein solches Engagement gefördert und zur Umsatzsteigerung genutzt? Oder reicht eine Grundausbildung um anschliessend, vielleicht charmant und wahrscheinlich fit tagtäglich das Gleiche zu tun?



Ich habe volle Ausbildungslehrgänge zum Thema „Rücken“, im Antara® Rückentrainer. Der Lehrgang ist intensiv und lebendig, die Gruppe ist heterogen (Fitness- und Group-Trainer) mit unterschiedlicher Erfahrung und unterschiedlichem Können. Die Teilnehmer sind äusserst motiviert, vielleicht etwas unsicher, denn es sind der Themen viele in einem Rückentraining – denn, Rückentraining ist nicht gleich Rückentraining, so wie auch nicht jede Fehlhaltung gleich korrigiert werden kann. Nach den ersten sechs Tagen ist der erste Teil der Ausbildung abgeschlossen, das Wissen ist vermittelt, die Übungen sind erlernt und geübt, die Motivation ist gross. Jetzt muss umgesetzt, das Gelernte in die Praxis gebracht werden, sei dies auf der Fläche, sei dies als Group-Training.

Wochen oder Monate später oder im nächsten Modul treffe ich meine Absolventen wieder und frage mit grosser Neugierde: „Wie ging's? Was hast Du für Erfahrungen gemacht? Was hat funktioniert, wo war es schwierig für Dich?“

## Und jetzt erlebe ich zwei Arten von Antworten:

„Weisst Du Karin, die Ausbildung hat mir viel gebracht, für meine ganze Trainingsarbeit, aber, ich konnte nicht üben. Ich darf in meinem Center das Gelernte nicht anwenden. Wir haben Trainingsvorgaben und ich muss mich exakt an diese Vorgaben halten. Die anderen Trainer finden die Arbeit mit dem Core-System eh nicht gut, in der Branche gibt es Leute, die sagen, dass das wahrscheinlich nichts bringt, leider.“ Oder: „Die Kunden, die bei uns wegen dem Thema Rücken ein Abo lösen, bekommen das gleiche Programm wie alle Kunden, denn es haben eh fast alle Kunden ein Rückenthema.“ Oder: „Ich kann zwar in Sachen Haltung an den Geräten präzise sein, aber, um wirklich gute Rückenkraft aufzubauen, bräuchte ich mehr Zeit, die Kunden sind nicht so schnell und diese Zeit für den Kunden bekomme ich nicht.“ Und so weiter und so fort.

## Ist das nicht schade?



**Karin Albrecht**

Ausbildlerin in der star – schoolforttrainingand recreation, mehrfache Fachbuchautorin von unter anderem „Stretching das Expertenhandbuch“ und „Körperhaltung, modernes Rückentraining“, das Antara® Lehrbuch.

Alle Ausbildungen der star mit Karin Albrecht und dem Ausbildungsteam von Antara® orientieren sich am Modell und an Studien zur lokalen und globalen Muskelfunktion.

Info: [www.antara-training.ch](http://www.antara-training.ch)

## Warum verkaufen die Center die Kompetenz ihrer Trainer nicht?

Da nutzt ein Center das Wissen, das Können eines Trainers nicht. Im Gegenteil, er oder sie werden vielleicht sogar noch als anstrengend wahrgenommen, mit ihrer Fragerei, ihren Ideen und ihrem Engagement!

Da ist es doch viel einfacher, wenn Trainer keine Fortbildungen besuchen und sich einfach an die Vorgaben halten, 1 Probetraining, 1 Einführungstraining, nach 3 Monaten eine Anpassung oder so ähnlich – 08/15 halt!

Warum verkauft ein solches Center das Wissen seiner engagierten Trainer nicht?

Und so kommen wir zur anderen Reaktion, die mir, wenn auch seltener, ebenfalls begegnet.

Diese Trainer erzählen mir mit Stolz in den Augen: „Ich bin in meinem Center zur Rücken-Anlauf-Stelle geworden.“ Oder: „Geht es um eine Rückenfrage oder will jemand etwas über seine Körperhaltung fragen, dann schicken die anderen Trainer diese Person zu mir.“ Oder: „Ich konnte für unser Center ein schönes Netzwerk aufbauen, ich arbeite mit den Physios in unserer Umgebung zusammen.“ Oder: „Wir haben in unserem Center ein spezielles Rückenangebot aufgebaut, dieses kostet die Kunden zwar einen Aufpreis, aber ich habe Zeit mit Ihnen in Ruhe das Training aufzubauen.“

Ist das nicht gescheit? Und darf es etwas mehr sein?

Als Anbieter würde ich sogar noch weiter gehen und diese Rücken-Kompetenz als Einstiegspaket anbieten. Ein Kunde kann ein Rücken-Kompetenz-Paket kaufen, seien dies 5 oder 7 oder 10 Lektionen/Trainings. Dann kann der Rückenspezialist 1 zu 1 mit dem Kundenindividuell und in Ruhe an seiner Körperhaltung arbeiten, gezielte Core- und Stabilisations-Übungen erarbeiten und den Transfer in das globale Training üben. Anschliessend können die Kunden ein Jahresabo (vielleicht sogar vergünstigt) kaufen und auf ihre Trainingsqualität und Ihre zwei, drei Spezialübungen stolz sein.

Ja, ich höre es schon: „Das geht in unserem Center nicht, Das passt nicht in unsere Strukturen. Wir haben niemanden, der diese Kompetenz hat.“

Gegen die ersten zwei Argumente kann ich nichts tun, das Dritte kann ich ändern.

Die Ausbildung zum Rückentrainer bei der star – school for training and recreation, dem Antara Rückentrainer setzt im deutschsprachigen Raum den Benchmark.

Schicken Sie eine begabte und interessierte Trainerin oder einen solchen Trainer zu uns, sie/er bekommt all das Wissen und Können, so dass Sie Ihrem Center, sei es im Bereich Group, sei es auf der Fläche einen Mehrwert präsentieren und verkaufen können. So einfach kann man sich als Studio abheben, zusätzlichen Umsatz generieren und Kunden Gutes tun.

Info: [www.star-education.ch](http://www.star-education.ch)



Buch: Körperhaltung – das moderne Rückentraining, Karin Albrecht, Haug Verlag Stuttgart.



2017 feiert die

**FITNESS TRIBUNE** ihr 30-jährigs

Jubiläum.

**Darum gibt es ab sofort**

**das ABO für**

**6 Ausgaben im Jahr,**

**statt für 60.-**

**NUR FÜR**

**30.-**

**Jetzt bestellen unter**

**[www.fitnesstribune.com](http://www.fitnesstribune.com)**

**oder Seite 114**

