

## Программа онлайн-курса школы Optimum Fitness

### «Тренер на миллион 1.0»

Преподаватели: Станислав Линдовер и Эдуард Исанов

<p>Блок «Продажи». Лектор – Эдуард Исанов</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Механизмы и алгоритмы успеха. Алгоритм постановки цели.</li> <li>2. Формула продаж. Какие показатели влияют на продажи.</li> <li>3. Базовые законы продаж или как работают продажи.</li> <li>4. Инструменты дорогих продаж.</li> <li>5. Механизмы увеличения чека. Как продавать больше своих услуг.</li> <li>6. Где и как применять снижение стоимости на свои услуги.</li> <li>7. Сегментация клиентов. Эффективные механизмы донесения до клиента необходимой информации.</li> <li>8. Как не перегрузить клиента.</li> <li>9. Планирование с клиентом следующих покупок. Как клиента превратить в постоянного.</li> <li>10. Схемы постановки вопросов клиенту.</li> <li>11. Воронка продаж для фитнес-тренера.</li> <li>12. Основные этапы продаж и где тренер может совершить ошибку.</li> <li>13. Конструкции увеличения стоимости тренировок. Как и на сколько увеличивать стоимость тренировок.</li> <li>14. Что делать в случае первой неудачной продажи. Как вернуть клиента.</li> </ol>
<p>Блок «Тренерский базис». Лектор – Станислав Линдовер</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Анатомия и биомеханика мышц.</li> <li>2. Типы мышечных волокон и их энергообеспечение. Современные теории мышечного роста.</li> <li>3. Современные подходы к силовому тренингу (принципы циклирования нагрузок, вариативность в выборе упражнений, использование статодинамического тренировочного режима, применение методов интенсификации).</li> <li>4. Вводная тренировка - с чего начать общение с клиентом (цели клиента, состояние здоровья, противопоказания).</li> <li>5. Составление тренировочного плана на месяц с учётом аэробной нагрузки.</li> <li>6. Составления рациона питания клиента исходя из его целей.</li> <li>7. Определение поддерживающего стабильный вес тела, калорийности рациона питания клиента.</li> <li>8. Корректировка соотношения БЖУ в рамках калорийности в процессе тренировок с клиентом и динамики его результатов.</li> </ol>
<p>Блок «Маркетинг». Лектор – Эдуард Исанов</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Анализ целевой аудитории.             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Портрет вашего клиента, каковы его цели, страхи, за что он готов платить? Как понять клиента и стать для него лучшим тренером, которого он выберет?</li> </ul> </li> <li>2. Выбор ниши для упаковки.             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Определение вашей сферы для упаковки и создания продающих предложений.</li> </ul> </li> <li>3. Ваши выгоды для клиента.             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Как найти свои выгодные преимущества перед конкурентами?</li> <li>• Как создать свое уникальное предложение?</li> </ul> </li> </ol>

	<ul style="list-style-type: none"><li>• Уникальные навыки и компетенции тренера?</li></ul> <p>4. Продающая Матрица услуг фитнес тренера.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Какие продукты тренера делать? Как готовить услугу к продаже?</li><li>• Как создать линейку своих услуг, которые будут покупать?</li></ul> <p>5. Формула успешной рекламы.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Как правильно писать продающие тексты?</li><li>• Как писать продающие названия?</li><li>• Как сделать взрывной оффер?</li></ul> <p>6. Персональная упаковка.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Создание персональных презентаций продуктов.</li><li>• Формирование цен, описаний и продающих названий для ваших услуг.</li><li>• Создание маркетинг кита для тренера.</li></ul>
--	---

Записаться