

L U C A R U G G E R I

COME DIVENTARE
PERSONAL TRAINER
DI SUCCESSO

red!

Luca Ruggeri è docente, consulente aziendale e Personal Coach. Si è laureato in Scienze motorie e si è specializzato negli Stati Uniti e in Europa presso prestigiose scuole internazionali di fitness. Ha conseguito i più importanti master del settore nel mondo, gestito conferenze e workshop in tutta Europa e collaborato con prestigiosi Business Coach internazionali. Come Personal Coach segue importanti personaggi pubblici, della politica e dello spettacolo. Ha ideato numerose piattaforme on line e app pensate per tutti gli istruttori che desiderano aggiornarsi e allenarsi efficacemente tramite dispositivi mobili. È il fondatore di PFC Academy, l'accademia specializzata nella formazione d'eccellenza di Personal Fitness Coach®, di cui questo libro vuole essere il testo di riferimento.
www.isegretidelpersonal.com

Personal Trainer di Successo® e Personal Fitness Coach® sono marchi registrati di proprietà dell'autore, Luca Ruggeri. L'uso di questi marchi è riservato esclusivamente all'autore stesso, che ha il diritto di vietare a terzi di utilizzare una dicitura identica per prodotti o servizi simili a quelli per cui essi sono stati registrati.

© 2019 red!
www.redezioni.it

Revisione redazionale: Angela Giaccardi
Stampa: LEGO Spa, Lavis (TN)

red! è un marchio Il Castello Srl
Via Milano 73/75 - 20010 Cornaredo (MI)
Tel. 02 99762433
www.ilcastelloeditore.it

Capitolo 1

IL MONDO DEL FITNESS STA CAMBIANDO

“Che lavoro fai?”

“Lavoro in palestra e faccio il personal trainer.”

“Dico sul serio, che lavoro fai? Quello non sarà mica un lavoro.”

Quante volte ti è capitato di sentirti dire queste parole? Nell'immaginario comune lavorare in palestra, fare il trainer o ancora di più il personal trainer è considerato alla stregua di un passatempo.

I disagi emotivi, economici, lavorativi di un trainer

Le persone non capiscono che fare il trainer è un lavoro serissimo, come lo è, ad esempio, fare il fisioterapista, o il cuoco, con la differenza che spesso i trainer sono costretti a lavorare ore e ore al giorno, fare lezioni con sempre più clienti, aggiornarsi continuamente, mantenersi in forma, sorridere a tutti, avere la musica più 'in' da proporre nelle loro lezioni; in più, non possono fare le ferie perché altrimenti non vengono pagati e se si ammalano sono guai... e tutto questo per poche centinaia di euro al mese.

Se anche tu ti riconosci in questa situazione triste, ma purtroppo reale, sono certo che questo libro farà al caso tuo, perché ti permetterà di comprendere quanto può essere facile, seguendo i giusti consigli, diventare un vero imprenditore del fitness, ben pagato, rispettato e riconosciuto.

“Io ho successo, perché gli altri no?”

Negli ultimi 20 anni ho formato migliaia di istruttori seguendoli da vicino, e seppur soddisfatto del lavoro che avevo fatto, aiutandoli ad acquisire le nozioni per i nuovi

programmi di allenamento, per le più attuali tecniche di tonificazione, di dimagrimento e posturali, tornavo a casa sempre più frustrato perché non riuscivo ad aiutarli veramente come volevo.

Non volevo solo dare loro delle nozioni di allenamento, di postura, di gestione del cliente, ma anche aiutarli a emergere in questo mondo, a guadagnare finalmente quanto si meritavano, per poter lavorare con soddisfazione il giusto numero di ore ed essere fieri di quello che facevano.

Quanto spesso ti è capitato di sentirti incompreso dai tuoi genitori, dagli amici che pensano che tu ti stia semplicemente divertendo, e gli uni e gli altri magari ti dicono continuamente: “Trova un lavoro serio! Non sei in regola, non hai le ferie pagate, non sei tutelato in caso di malattia, non hai nessuna sicurezza e prendi uno stipendio da fame”? O magari la tua compagna o il tuo compagno vivono questa tua esperienza con ansia, perché con una persona come te al fianco non possono pensare di iniziare un percorso serio di coppia (tu non gli dai sicurezza).

E quante volte ti è capitato di metterti in discussione pensando: “Forse hanno ragione loro, forse il lavoro che sto facendo non è un vero lavoro... Non ci sono sicurezze economiche, posso essere lasciato a casa in qualsiasi momento, e quando diventerò più grande (leggi: 40 anni, e già per questo lavoro sei vecchio) cosa farò?”

Per anni sono stato a contatto con questo tipo di problematiche, e più vedevo che il mondo del fitness e delle palestre stava cambiando, più dicevo tra me e me: “Come mai, a differenza della maggior parte degli altri trainer, io sono considerato un serio professionista, guadagno migliaia di euro al mese, posso decidere quando e quanto lavorare, scegliere i miei clienti e avere tempo libero da dedicare alle mie passioni?”

Evidentemente, c'era qualcosa che io facevo e che non riuscivo a trasmettere ai trainer che mi seguivano.

Constatavo che generalmente la principale preoccupazione dei trainer era cercare di aggiornarsi andando ai corsi di formazione più disparati durante i weekend, sperando che con quell'ultimo aggiornamento avrebbero fatto la differenza rispetto ai loro colleghi. Purtroppo non era così; certamente fare corsi di formazione è sempre utile, così come laurearsi in Scienze motorie, ma non basta.

Infatti c'è poca differenza, parlando di remunerazione, tra chi ha seguito tanti corsi di formazione e chi ne ha seguiti molti meno.

Una nuova figura di successo: il Personal Fitness Coach

Il mondo del fitness sta cambiando e la figura del personal trainer purtroppo ormai è fin troppo sfruttata, anche a causa di tanti istruttori improvvisati che si propongono a cifre ridicole; sono ahimè in molti a pensare che, siccome un trainer vale l'altro, la cosa migliore è scegliere quello che costa di meno.

Se non possiamo cambiare questa mentalità, possiamo però creare una nuova figura professionale, un trainer che non è solo un trainer, ma un professionista a 360° in grado di allenare, seguire, confrontarsi e soprattutto aiutare il cliente ad arrivare a un risultato.

Prendi in mano la tua vita!

Se continui a fare come stai facendo adesso, se non cambi niente nelle tue abitudini non otterrai niente di nuovo.

Se invece decidi che è arrivato il momento di prendere in mano la tua vita professionale e di conseguenza anche privata, inizia ora a leggere questo libro, a prendere appunti, a fare esercizi e soprattutto mettiti nei panni dei tuoi clienti, sia di quelli che ti stanno già seguendo, sia di quelli che non ti seguono più. Capirai cosa li ha allontanati da te, e leggendo i vari capitoli apprenderai un protocollo che ti permetterà di posizionarti in modo autorevole, non più come un semplice trainer bensì come un professionista del fitness, come un imprenditore di successo che guadagna cifre importanti facendo il lavoro più bello che esista: educare le persone a un corretto stile di vita e a stare meglio.

Impara i 4 segreti

Leggendo questo libro scoprirai quali sono i 4 segreti che ti trasformeranno in un Personal Trainer di Successo.

Ma cosa vuol dire Personal Trainer di Successo?

È un modo simpatico per dire che tu non sei come gli altri; tu sei diverso, sei una persona che vuole il meglio da se stessa e che vuole aiutare il prossimo a ottenere il massimo risultato.

Ecco perché i 4 segreti sono 4 pilastri fondamentali che ti insegneranno a capire come ragiona il cliente, come comportarti, come gestire le varie situazioni, cosa fare e cosa dire in ogni situazione.

So che sei curioso: non preoccuparti, ti svelerò tutto! Conoscerai in modo approfondito questi 4 segreti del successo che una volta messi in pratica ti renderanno un personaggio autorevole, riconosciuto e tutti vorranno essere seguiti da te.

Finalmente i tuoi familiari, vedendoti guadagnare cifre che ancora neanche immagini diranno: “Questa persona importante è mio figlio!” e saranno fieri della scelta che hai fatto; il tuo compagno o la tua compagna potranno dire di avere al loro fianco un adulto responsabile che è riuscito a fare della propria passione un lavoro remunerativo e ricco di soddisfazioni e i tuoi amici vorranno emularti, perché sicuramente ti diranno: “Anch’io voglio fare la vita che fai tu”.

Personal trainer	Personal Fitness Coach
Lavora a ore.	Lavora a obiettivi.
È sottopagato.	Ha tariffe congrue alla sua professionalità.
È costretto a lavorare tante ore al giorno.	Può decidere quanto e quando lavorare.
Allena il cliente.	Porta il cliente al risultato.
Si occupa di tecniche di allenamento.	Si occupa di tecniche di allenamento.
Spesso non conosce le basi della nutraceutica.	Conosce le basi della nutraceutica.
Non conosce le strategie di Coaching.	Conosce le strategie di Coaching.
Non usa il protocollo.	Utilizza con successo il protocollo.
Non usa la comunicazione ‘efficace’.	Utilizza la comunicazione ‘efficace’.
Non conosce la PNL.	Utilizza la PNL.
Non conosce le strategie di marketing.	Utilizza le strategie di marketing e posizionamento.
Non ha un brand.	Ha un brand che lo supporta.
Non ha un gruppo con il quale confrontarsi.	Fa parte di un gruppo di professionisti con i quali confrontarsi.
Non utilizza le strategie per proporsi sul web come un professionista.	Ha studiato le strategie di social media marketing posizionandosi come un professionista.
È una figura inflazionata.	È una nuova figura professionale, ricercata dai clienti.
PT è un nome che può essere utilizzato da chiunque.	PFC è un marchio registrato.
È indice di scarsa professionalità.	Rappresenta l’evoluzione del fitness e del Coaching.

Solo seguendo passo passo i 4 segreti con tutti i consigli, gli approfondimenti tecnici, gli esercizi, e leggendo le storie dei miei clienti e gli esempi che ti proporrò, da evitare o da copiare, di trainer che come te hanno avuto difficoltà a emergere in questo settore, potrai, mettendo in pratica giorno dopo giorno quello che avrai imparato, diventare una nuova figura professionale.

Personal Trainer di Successo = Personal Fitness Coach

Questa figura è il **Personal Fitness Coach**: il connubio vincente tra un trainer specializzato e un coach che sa usare in modo impeccabile le parole, sa gestire le situazioni e i momenti di difficoltà di ogni cliente; insomma, il professionista che tutti vorremmo accanto.

Segui con attenzione tutto ciò che troverai scritto in questo libro, perché se anche tu farai esattamente ciò che ti dico potrai in pochissimo tempo trasformarti e stupirti di quanto sia facile diventare un ‘imprenditore’ del fitness.

Sei pronto a immergerti nella lettura?

Iniziamo subito!

Capitolo 7

MOTIVAZIONE, ENTUSIASMO, STUPORE

LA TRIADE DEL PERSONAL FITNESS COACH

La funzione di questo specifico capitolo è quella di permetterti di ragionare come un Personal Fitness Coach, trovando la soluzione migliore per ogni tuo cliente. Studiando, aumentando le tue conoscenze, ponendoti domande, ricercando continuamente la strategia più efficace, potrai posizionarti come figura autorevole e professionale nel tuo settore.

Se non farai esattamente ciò che ti dico, se continuerai a utilizzare solo ciò che hai imparato ai classici corsi di formazione, ti troverai ad avere solo i pochi strumenti che ti sono stati proposti.

La colpa non è tua, ma di chi ha creato i corsi di formazione senza tener conto che i trainer hanno un compito molto importante e delicato: lavorare con la salute delle persone.

Oltre a insegnare a lavorare con la salute delle persone, è necessario agire sulla mentalità dei trainer, perché non siano più semplici esecutori o dispensatori di esercizi, ma Personal Fitness Coach, veri e propri professionisti che studiano il caso, comprendono le esigenze del cliente e trasmettendo competenza, professionalità e decisione sanno portare il proprio cliente fino al risultato desiderato.

I programmi di allenamento e le nuove tecniche utilizzate per modellare la muscolatura, perdere peso, aumentare il metabolismo e ottenere risultati straordinari ormai non si contano più.

Spesso le persone attratte dai mass media vengono catapultate in protocolli improbabili che hanno solo lo scopo pubblicitario di far vendere di più, proponendo fisici patinati e falsi miti.

Il compito di un Personal Fitness Coach è quello di avere chiaro quale programma sia più adatto al proprio cliente. Occorre conoscere in modo dettagliato e specifico i benefici e le limitazioni che ogni tipologia di training presenta.

Troppo spesso vengono proposti allenamenti non adatti alle persone perché il trainer conosce solo quella disciplina. Facendo così, rimanendo monotematico, perderai clienti, perché non sarai in grado di soddisfare le esigenze della persona che hai davanti.

Ti faccio un esempio: sono stato a studiare in Arizona per una convention mondiale di Pilates, in cui erano stati invitati a tenere i vari corsi docenti che provenivano da tutto il mondo. La convention è stata sicuramente illuminante, ho imparato tanti trucchi nuovi e numerose strategie per aiutare i clienti. Quello che mi ha stupito era il fatto che trattandosi solamente di Pilates, perché era una convention monotematica, l'hanno presentato 'in tutte le salse': oltre alle lezioni posturali, Pilates con le macchine, con i piccoli attrezzi, e fin qui tutto bene. La situazione è diventata strana, per non dire ridicola, quando hanno proposto le sessioni di Pilates anche come programma di dimagrimento, inserendo manubri e palle da lanciare durante gli esercizi.

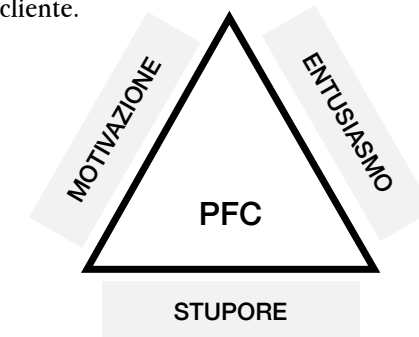
È vero, in America si fa di tutto, ma quello che intendo dire è che se una persona ha l'esigenza di perdere peso, probabilmente la tecnica Pilates non è adatta; così come non è adatto un programma di allenamento funzionale o il Crossfit se il cliente ha problemi alla schiena e in quel momento ha la muscolatura infiammata.

Lavorando come direttore tecnico e consulente per tanti centri in Italia, ho potuto riscontrare molto spesso questa situazione. Il mio compito era osservare i trainer, studiarli, per poi agire aiutandoli a riorganizzare il protocollo più adatto alle esigenze del cliente. Solo chi ha appreso le tecniche adatte ha potuto facilmente diversificare il programma, inserendo ciò che era più adeguato alle necessità del cliente che stava seguendo.

Imposta anche tu un programma che abbia sempre caratteristiche di comprovata efficacia che garantiscano il risultato al tuo allievo, e introduci delle variabili 'inaspettate', che motivino, stimolino e stupiscano il cliente.

Tieni sempre a mente questa triade:

- Motivazione
- Entusiasmo
- Stupore



INDICE

1. Il mondo del fitness sta cambiando	3
I disagi emotivi, economici, lavorativi	
di un trainer	3
“lo ho successo, perché gli altri no?”	3
Una nuova figura di successo:	
il Personal Fitness Coach	5
Prendi in mano la tua vita!.....	5
Impara i 4 segreti	5
2. Come sono diventato	8
Personal Trainer di Successo	8
Un inizio difficile.....	8
...ma poi scopro la mia passione!	8
Studio, mi alleno... ma qualcosa non va	9
Inizio un nuovo percorso!.....	10
Una sfida dietro l'altra.....	12
Successo sì, ma troppo lavoro:	
vita privata a rischio?	14
La svolta.....	14
Ecco il vero fondamento del mio successo:	
il protocollo.....	15
3. Scopri i 4 segreti	18
alla base del successo	18
Inizia a pensare in modo differente!	18
Conosci i canali rappresentazionali:	
vista, udito, tatto-olfatto-gusto	19
Conosci la 'mappa':	
il modo in cui ognuno vede le cose.....	20
Impara la calibrazione, il ricalco,	
il rapport, la guida.....	20
Impara a seguire il cliente	
in modo differente!.....	21
Conosci le varie tipologie di allenamento	23
Impara a... vendere senza vendere!.....	24
I 4 segreti per avere successo	
nella vendita.....	25
Impara a riconoscere	
i Fattori Critici di Successo (FCS)	27
Cosa deve avere un professionista	
di successo?	28
Quali sono i Fattori Critici di Successo	
per il tuo business e la tua carriera?	30
Per concludere	33
4. Approccio	34
Calibrazione	34
Ricalco e rapport	37
Rapport verbale, paraverbale	
e non verbale	38
Le regole del ricalco	39
Guida.....	42
Il cliente si fida	44
Offrire consigli validi, chiari e precisi	45
5. Comunicazione	47
Visivi, auditivi, cinestetici (sistema VAK).....	48
Cosa sono i predicati verbali.....	49
Visivi	50
Auditivi	56
Cinestetici	59
6. Metamodelli e Programmazione	69
Neuro Linguistica (PNL).....	69
Un modo di pensare innovativo	69
Modeling.....	70
Metamodello	70
Le 'violazioni' del Metamodello	71

Struttura profonda e struttura superficiale: le domande specifiche da fare.....	73	Programmi posturali	130
7. Motivazione, entusiasmo, stupore:		Postura ed equilibrio	130
LA TRIADE DEL PERSONAL FITNESS COACH	76	Imparare a respirare bene.....	136
Motivazione.....	78	Il pavimento pelvico.....	139
La motivazione estrinseca.....	78	La fascia e il tessuto connettivo.....	139
La motivazione intrinseca.....	78	Il piede e il suo movimento	144
La mancanza di motivazione.....	78	Imparare a sedersi bene.....	144
La motivazione nel programma di allenamento.....	79	La testa 'pesante'	146
Entusiasmo.....	79	9. Vendita	149
Far cambiare stato	79	Fai crescere il tuo business.....	151
Fare leva sulle motivazioni.....	83	Conosci i 4 segreti per vendere con successo.....	151
Proporre l' "esercizio sfida"	85	1. Focalizzati sulle tue competenze distintive.....	151
Stupore.....	86	2. Porta valore ai clienti.....	151
Anticip-azione.....	86	3. Offri loro qualcosa che non trovano altrove.....	155
Imparare a sorprendere	87	4. Distinguiti	155
Effetto test.....	87	Conosci le 3 leve di una vendita	162
8. Tecniche di allenamento	91	1. Crea un rapporto di fiducia.....	163
Gli errori da evitare	91	2. Individua e soddisfa un bisogno.....	163
Non essere ripetitivo!.....	92	3. Presenta il prodotto in modo memorabile.....	163
Il cliente non cerca una 'dama di compagnia'	92	Perché un cliente sceglie il Personal Fitness Coach	163
Sei un trainer, non un amico.....	92	Conclusioni.....	169
Il cliente non è il tuo 'confessore'	93	Ora hai un protocollo completo da applicare.....	169
Improvvisare è rischiare	94	Tira fuori la tua tenacia e agisci subito!	171
Chi si loda si imbroda.....	95	Grazie per avermi seguito fin qui.....	171
Programmi di tonificazione.....	97	...e se vuoi continuare, ecco i miei regali per te!	172
Allenamento a corpo libero.....	98	Bibliografia.....	173
Allenamento funzionale.....	100	Ringraziamenti	174
Allenamento con macchine isotoniche....	105		
Allenamento in acqua.....	108		
Allenamento con pedane vibranti ed elettrostimolatori	113		
Programmi di dimagrimento.....	117		
Programmi a intensità costante e programmi ad alta intensità.....	119		