

Per maggiori informazioni, sedi, e posti disponibili in tempo reale consulta la pagina
<https://www.nonsolofitness.it/corsi/corso-marketing-comunicazione-personal-trainer.html>

Presentazione del corso **Comunicazione e Marketing per Personal Trainer e Istruttori**

Il corso di “Comunicazione e Marketing per Personal Trainer e Istruttori” è strutturato in modo da fornire ai professionisti del fitness le competenze relazionali e le strategie di Comunicazione e Marketing necessarie a sviluppare al meglio la propria professione.

Il corso è fondamentale per Personal Trainer, Istruttori, Fisioterapisti, Preparatori atletici, laureati e studenti in scienze motorie che desiderano acquisire competenze specifiche in ambito relazionale, commerciale e comunicativo per proporsi ai clienti e offrire la propria collaborazione a specialisti del settore.

All'interno delle giornate formative saranno approfonditi gli argomenti specifici relativi allo sviluppo della figura del Personal Trainer e dell'Istruttore di successo.

Durante la parte pratica verranno strutturate delle esercitazioni specifiche sulla comunicazione efficace, l'acquisizione di un cliente, la gestione del tempo, il piano d'azione, la comunicazione sui social, la branding position.

Sarà dato ampio risalto alla figura del Trainer, agli strumenti a sua disposizione e alle strategie di marketing per aumentare il proprio guadagno.

Infine sarà strutturato un esame di valutazione teorico e pratico atto ad analizzare il grado di acquisizione delle competenze elaborate.

Il corso di formazione è riconosciuto dallo AICS / EPS CONI.

Programma del corso **Comunicazione e Marketing per Personal Trainer e Istruttori:**

- Il Personal Trainer del futuro
- Presentare, promuovere e vendere il servizio
- Time management: gestire ed ottimizzare il proprio tempo
- Piano d'azione: pianificare e raggiungere i propri obiettivi
- Target: selezionare il proprio pubblico
- Approccio iniziale e colloquio motivazionale
- Competenze relazionali e tecniche comunicative
- Comunicazione efficace, PNL e principi del neuro marketing
- Analisi del bisogno dei potenziali clienti
- Il personal branding
- Aumentare la propria autorevolezza attraverso il web, costruirsi un'identità digitale
- Gli strumenti del futuro:
 - Sito web
 - i. Instagram marketing
 - ii. Facebook marketing
 - iii. WhatsApp
 - iv. Telegram
 - v. Gli open day
- L'importanza di avere un professionista al tuo fianco: come far percepire il valore
- Strategie di Referral Marketing