

Corso Personal Trainer – III livello

Programma del corso:

Analisi del concetto di Fitness, Wellness e tempo libero

- L'impiego del tempo libero ai fini di migliorare la propria efficienza fisica
- I luoghi del tempo libero
- Il fitness nell'opinione pubblica
- Le ragioni che spingono alla pratica di una disciplina sportiva

L'evoluzione dei Fitness Center e della loro clientela

- Come cambia il fruitore dei servizi
- Lo sviluppo e la gestione di un moderno centro sportivo
- Il ruolo delle nuove tecnologie
- La partecipazione attiva e la community

Le attività di gruppo sul piano fisico ed emotivo

- Perché svolgere attività di gruppo
- Le dinamiche del gruppo e le caratteristiche dei suoi componenti

Le competenze dell'esperto delle attività motorie e l'elaborazione pratica del lavoro

- Analisi delle principali competenze richieste all'Istruttore
- La leadership del trainer
- La comunicazione
- Il feedback

Le attività motorie di gruppo per tutti, per i più giovani e per gli anziani

- Analisi e scelta delle attività motorie di gruppo per i più giovani
- Analisi e scelta delle attività motorie di gruppo per soggetti adulti e anziani
- Quali attività svolgere
- La determinazione dell'intensità del carico
- L'utilizzo del MET
- L'utilizzo della scala di Borg
- La definizione degli obiettivi

Analisi delle principali attività finalizzate al miglioramento della condizione di fitness

- Caratteristiche, vantaggi e rischi connessi alla pratica di discipline coreografico-musicali
- Caratteristiche, vantaggi e rischi connessi alla pratica della ginnastica aerobica, dello step e dello slide
- Caratteristiche, vantaggi e rischi connessi alla pratica del Total Body
- Caratteristiche, vantaggi e rischi connessi alla pratica del Body Pump
- Caratteristiche, vantaggi e rischi connessi alla pratica del GAG
- Caratteristiche, vantaggi e rischi connessi alla pratica del Pilates
- Caratteristiche, vantaggi e rischi connessi alla pratica dell'Acquagym
- Caratteristiche, vantaggi e rischi connessi alla pratica dell'Arrampicata sportiva indoor
- Caratteristiche, vantaggi e rischi connessi alla pratica del Body Building
- Caratteristiche, vantaggi e rischi connessi alla pratica del Bosu
- Caratteristiche, vantaggi e rischi connessi alla pratica del Cardiofitness
- Caratteristiche, vantaggi e rischi connessi alla pratica del Circuit Training
- Caratteristiche, vantaggi e rischi connessi alla pratica della Fit Boxe
- Caratteristiche, vantaggi e rischi connessi alla pratica del Functional Training
- Caratteristiche, vantaggi e rischi connessi alla pratica della Ginnastica posturale
- Caratteristiche, vantaggi e rischi connessi alla pratica dell'Hydrobike
- Caratteristiche, vantaggi e rischi connessi alla pratica del Judo
- Caratteristiche, vantaggi e rischi connessi alla pratica del Karate
- Caratteristiche, vantaggi e rischi connessi alla pratica del Kranking
- Caratteristiche, vantaggi e rischi connessi alla pratica del Military Fitness
- Caratteristiche, vantaggi e rischi connessi alla pratica del Rowing
- Caratteristiche, vantaggi e rischi connessi alla pratica del Savate
- Caratteristiche, vantaggi e rischi connessi alla pratica dello Spring Energie
- Caratteristiche, vantaggi e rischi connessi alla pratica dello Spinning
- Caratteristiche, vantaggi e rischi connessi alla pratica del Taekwondo
- Caratteristiche, vantaggi e rischi connessi alla pratica del TRX
- Caratteristiche, vantaggi e rischi connessi alla pratica del Walking
- Caratteristiche, vantaggi e rischi connessi alla pratica dello Yoga
- Caratteristiche, vantaggi e rischi connessi alla pratica della Zumba
- Caratteristiche, vantaggi e rischi connessi alla pratica dell'allenamento vibratorio

Principali adattamenti organici derivanti dalla pratica di attività fisiche

- Benefici generali dell'attività fisica
- Adattamenti dell'allenamento sull'apparato respiratorio
- Adattamenti dell'allenamento sull'apparato cardiocircolatorio
- Adattamenti dell'allenamento sul sangue
- Adattamenti dell'allenamento sull'apparato endocrino

Accoglienza e motivazione del cliente

- La motivazione del potenziale cliente
- Il cliente tipo e le motivazioni che lo spingono in palestra
- L'accoglienza del potenziale cliente
- La formazione di base degli addetti all'accoglienza
- Motivare il cliente acquisito
- Motivare il cliente guidandolo verso il risultato
- Dal Marketing Management al Fitness Management
- Insegnare a motivare se stessi
- Motivare una classe di allievi
- Coinvolgere i leader

Promozione e fidelizzazione

- La fidelizzazione dei clienti
- Il cliente al centro dell'attenzione
- Trasformare i clienti in testimonial
- Far conoscere lo staff del centro
- Aggiornamento e competenza
- L'utilizzo delle nuove tecnologie

Accrescere e misurare la propria performance aziendale

- I pilastri per massimizzare efficienza e funzionalità