

## **Empathische und trainingsmotivierte Kundenbetreuung – umgesetzt und wahrhaftig gelebt**

In diesem Workshop erfahren Sie langjährig erprobte und immer wieder verfeinerte Strukturen und Strategien der Kundenbetreuung, die eine langfristige Trainings-motivation erzeugen und zu einer hohen Kundenzufriedenheit und regelrechten Kundenbegeisterung führen.



### **Ausbildungsinhalte**

- Wir zeigen Ihnen wie die Leistungsfähigkeit und Funktionalität bei Wurf-, Stoß- und Hehebewegungen sowohl im Alltag als auch z.B. beim Tennis, Golf, Klettern, im Wurf- oder Kampfsport erheblich gesteigert werden kann.
- Sie lernen die **Erfolgsquote** ihrer Kunden ganz erheblich zu **steigern!**
- Sie erhalten eine **Trainingsdidaktik**, die den Teilnehmer "**mental erreicht**", **betreut, integriert, wohlfühlen lässt** und ihm **zügige Erfolge erlaubt**.
- Erfahren Sie die **5 Säulen der Kundenbetreuung**
- **Animation im Trainingsbereich**  
Im Gegensatz zum Kursbereich ist der klassische Trainingsbereich häufig „müde“, die Mitglieder sind oft unmotiviert. So liefern im Kurs die Gruppendynamik, laute Musik und anfeuernde Kommandos automatisch eine hohe Motivation. Im Krafttrainings- und Cardiobereich stehen diese Elemente nicht zur Verfügung. Es bedarf völlig anderen Engagements mit gezielten Strategien. In Cross- und HIIT-Trainings wiederum existieren hohe Motivationspegel, aber diese provozieren anfangs regelmäßig Überlastungsprobleme und sind längerfristig gesehen nicht von Dauer.  
In diesem Workshop erlernen Sie eine aktive und mitreißende "Trainingsatmosphäre" zu erzeugen, die auch langfristig und nachhaltig wirkt.
- Einrichtung eines ausgeklügelten **Info-Managementsystems** in der Anlage
- **Wertschätzende** und hoch motivierende **Kundenansprache** auf der Trainingsfläche. Kundenwertschätzung ist nur ein Wort, aber was sich Ihnen

hiermit für eine Welt an erfüllender und begeisternder Arbeit erschließt, werden wir gemeinsam erarbeiten und umsetzen.

- **Senkung der Drop-Out Quote – Nachhaltig!**
- **Selbstmotivation**  
Ein Schlüssel zum Erfolg ist, sich selbst in jeder Situation motivieren zu können, insbesondere dann wenn es darauf ankommt. Sie erfahren spannende Techniken, Strategien und Sichtweisen, die Ihnen diese Fähigkeit ermöglichen – denn nur motivierte Trainer können auch Kunden motivieren!
- Sie erfahren, wie **der Kunde die Faszination am eigenen Körper entdecken** kann und wie Trainingsinfos an die Teilnehmer spannend vermittelt werden.
- **Erfolgsunterstützungssystem**  
Sie erhalten Strategien, die Zielerreichung des Kunden zu unterstützen. Welche Erfolgskontrollsysteme sollten integriert werden – wie können Eingangs-Checks und Re-Tests aussehen? Wie kann der Trainer **prozessorientierte Zwischenzielsetzungen** unterstützen?
- **Trainings-Equipment**  
Auch die Auswahl und Zusammenstellung des Trainingsequipments spielt eine Rolle, damit unsere Kunden Ihre Ziele möglichst schnell, sicher und differenziert erreichen. Sie erhalten eine Reihe relevanter Auswahlfeedbacks.
- Eine erfolgreiche **authentische Kundenbetreuung** ist schließlich **Basis für eine langfristige und stabile Kundenbindung** und führt zu einer **Minimierung der Fluktuationsquote**.

## Teilnehmer

- Personal Trainer
- Anlagenbetreiber
- Fitnesstrainer
- Group-Fitness-Presenter
- Therapeuten
- Leistungssportler



## Referent

Der Kurs wird von Dr. Axel Gottlob persönlich referiert.

## Urkunde

Die Teilnahme wird mit einer Urkunde testiert.

**Dr. Gottlob**  
**Institut**

**Dr. Gottlob Institut**  
**Hauptmannsreute 21 b**  
**D – 70192 Stuttgart**

**Tel:** +49 – 711 – 5188 9950

**Fax:** +49 – 711 – 5188 9948

**Mobil:** +49 – 172 – 623 5862

**E-Mail:** info@dr-gottlob-institut.de

Seminarort: Raum Heidelberg / Stuttgart