

Сергей Шоркин
*Еще больше денег
от персональных тренировок*

Практическое пособие для тренеров и руководителей



Сергей Шоркин
Еще больше денег
от персональных тренировок.
Практическое пособие для
тренеров и руководителей

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=15123497
ISBN 9785447439774

Аннотация

В книге даны технологии и способы увеличения заработной платы фитнес-инструкторов при работе в качестве персонального тренера. Книга будет полезна всем, кто работает в сфере услуг, особенно в сфере красоты и здоровья.

Содержание

Три причины	5
Слово автора	6
Введение	9
Стресс продажи	19
Конец ознакомительного фрагмента.	23

**Еще больше денег
от персональных
тренировок**

**Практическое пособие для
тренеров и руководителей**

Сергей Шоркин

© Сергей Шоркин, 2020

ISBN 978-5-4474-3977-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Три причины прочитать ЭТУ книгу

- Ее написал тренер-практик, прошедший путь от фитнес-инструктора до генерального директора фитнес клуба
- После ее прочтения вы будете зарабатывать больше денег, выполняя рекомендации автора
- Обладая профессиональными навыками продаж, вы быстрее достигните своих жизненных целей

Слово автора

После успеха первой книги «Как зарабатывать 200 тысяч в месяц на персональных тренировках», меня засыпали письмами с вопросами разного содержания. А как быть, если...; а что делать, когда...; а вдруг...

И я понял, что тема не просто интересна, она востребована. Ведь не так уж много книг по продажам написано применительно к конкретной, достаточно узкой специализации.

И я решил подвергнуть свою книгу радикальной модернизации и переработке. От первой книги осталась только идея.

И к этой идее я решил добавить несколько совершенно новых техник и разработок.

Хочу также высказать слова благодарности, людям с которыми плечом к плечу работаю уже более 13 лет: Еремину Андрею Николаевичу за неугасаемый оптимизм и знания в области экономики, Черницову Константину Викторовичу за науку управления, Слуцкому Валерию Аркадьевичу за навыки в искусстве дипломатии. А также компании World Class и ФизКульт за то, что вот уже 13 лет меня окружают только замечательные и потрясающие люди, с которыми приятно не только находиться, но и работать вместе.

Для кого предназначена это книга? Хотя я и писал ее для фитнес тренеров, работающих в фитнес клубах, эта книга, безусловно, подойдет, практически, для любого про-

фессионала, работающего в индустрии красоты и здоровья, с одной оговоркой, материалы и речевые модули нужно редактировать под свою специфику.

Это не сложно. Самое сложное состоит не в том, что именно нужно знать, а в том, как и когда это нужно применять. Так как в одних случаях подойдут только одни техники, а других другие, и важно понимать какие техники применять в текущем моменте.

В книге дана информация, которую можно найти в других источниках, в частности это некоторые техники продаж. Наряду с ней есть и авторские наработки и методики, обобщенные и систематизированные. За двадцать лет работы у меня собралось достаточное количество этих методик, чтобы из любого неудачника сделать вполне успешного и востребованного тренера.

Книга написана для руководителей клубов, чтобы они также понимали обо всех трудностях, связанных с продажей персональных тренировок, массажа и других услуг. И поняв это, начали бы сразу же (я надеюсь), вкладываться в сотрудников (не только деньгами, но и временем, эмоциями, своими знаниями). Брошенный персонал на произвол судьбы, ни один клуб не довел до процветания, более того, я знаю массу клубов, испытывающих порочный круг проблем: неквалифицированный персонал – кадровый голод – неудовлетворенность клиентов – уход клиентов из клуба – нехватка денег.... Именно по этому, уважаемые руководители, если

вам на глаза попалась эта книга, обязательно дайте ее прочитать вашим сотрудникам (и, конечно же, прочтите ее сами)! Вы получите от этого большую пользу, которая положит начало процветанию вашего бизнеса!

Введение

Добрый день!

Меня зовут Сергей Шоркин, я являюсь генеральным директором фитнес клуба «ФизКульт» и руководителем учебного центра «Академия профессионального фитнеса».

Много лет я начинал работать фитнес тренером, но осознав, что могу людям дать больше, с 2011 года начал вести бизнес тренинги. Я считаю, что это очень интересный вид деятельности – делать людей и мир вокруг лучше и эффективней.

Судя по тому, что у вас в руках эта книга, вас заинтересовала тема, озвученная в ней, значит вы один из нас. Человек желающий изменить мир к лучшему, изменить людей их внешний вид и их образ жизни. И это здорово, от этого получаешь удовольствие.

Уверен, что подобное удовольствие получаете и вы, когда работаете с людьми и видите, как они совершенствуются.

В предисловии к «Критике Политической Экономии» Карл Маркс сказал: «не сознание людей определяет их бытие, а наоборот, их общественное бытие определяет сознание», а проще говоря – бытие определяет сознание.

И вот тут я хочу поспорить с великим мыслителем! Я считаю, что бытие определяет сознание только до некоторого возраста, в котором от тебя ничего не зависит. Это – то самое

бытие, которое является результатом воспитания родителей, педагогов, окружающей обстановкой. После чего, уже в дееспособном возрасте, важно взять себя в руки и начать учиться и развиваться. И тогда уже ваше сознание будет определять ваше бытие.

Вот только не многие готовы на подобный шаг. Опять учиться, скажут некоторые, в школе учиться, в институте учиться. Я уже целых два года тренером работаю! Нормально! Свои сорок тренировок в месяц провожу и хватит. Для тех, кто готов учиться я подготовил обобщенный материал, изучая и применяя который, вы абсолютно точно начнете ускоряться на профессиональном поприще.

Читая данный материал, вы хотите решения конкретных задач. А именно решить задачу – как проводить больше персональных тренировок и соответственно зарабатывать этим большие деньги.

В книге вы найдете простые шаги, выполнив которые, вы станете самым рейтинговым тренером своего клуба, а может быть и города (при условии, что в городе эта методичка только у вас, разумеется).

На чем основывается моя уверенность? Для этого есть целых три аргумента:

Все рекомендации, которые вы найдете здесь, я использовал сам и уж, поверьте на слово, они работают на 100%

Эти рекомендации использовали сотни наших выпускников и они работают.

И наконец, я проводил исследования и общался с клиентами клубов и выяснил, что они хотят от тренера. И тренер вооруженный этой информацией станет очень эффективным продавцом.

Все – таки пришлось сказать это слово. Да, продавцом персональных тренировок, по – другому никак. Что бы стать рейтинговым, успешным, эффективным нужно уметь продавать свои услуги. И как только вы измените направленность своего взгляда на персональный тренинг, и посмотрите на него как на свой бизнес (да, да, именно свой бизнес) вы станете невероятно эффективным.

Ни для кого из Вас не секрет, что персональные тренировки являются основным доходом тренера и никакая окладная часть (если она вообще есть) не сравниться по объему с выручкой за персональные тренировки.

И именно персональные тренировки необходимы и тренеру и клубу и клиентам.

В разных главах книги я еще буду приводить аргументации этой точки зрения, а пока примите на веру этот постулат, «тренировки нужны и тренеру и клубу и клиентам!».

Работа тренера, глазами управляющего.

Хочу начать с цифр для общего понимания ситуации! Очень многие тренеры, (да что там многие, почти все. я и сам так думал когда-то) думают, что приносят клубу, в котором работают, существенный доход.

Уверяю вас это не так. Выручка в кассе может и собирается существенная благодаря вашей деятельности, но только не прибыль.

А чем отличается выручка от прибыли, думаю рассказывать не надо. Или надо?

Прибыль – это сумма денег, на которую доход превышает затраты. И важно понимать, что затраты, порой, могут превышать выручку, а следовательно, лишить компанию не только прибыли, но и возможных запасов денег, накопленных в более благоприятный период времени.

В этой главе я хочу очень наглядно показать всем тренерам истинное положение вещей. Поняв эти вещи, вы станете по-другому относиться к своей деятельности. Я побывал по обе стороны клуба и как тренер, и как директор, и прекрасно понимаю, о чем думает тренер, и какие мысли витают в его голове. Очень часто эти мысли однобокие, однообразные. Я же постараюсь дополнить вашу картину и добавить те, недостающие кусочки пазла, чтобы они сложились в цельную карту.

Как я уже говорил, для радикальных изменений в вашей жизни, вам нужно радикально поменять взгляды на жизнь, свои привычки.

Даже есть такое выражение: «посеешь привычку, пожнешь характер, посеешь характер, пожнешь судьбу». Вот вам и сейчас нужно пожать вашу судьбу, предварительно посеяв привычки.

Не секрет, что заработанная плата сотрудника любой компании это в первую очередь затратная часть и я хочу показать насколько эффективно или не эффективно работают некоторые тренеры с точки зрения фитнес клуба и управляющего.

Существует несколько типов налогообложения бизнеса и в каждом из этих типов, цифры будут разниться. Поэтому я взял два, УСН (упрощенная система налогообложения) и общую систему налогообложения.

При упрощенной системе налогообложения картина выглядит так:

На каждый рубль выплаченный сотруднику в виде заработной платы, компания дополнительно выплачивает страховые взносы за работников 22,2%.

При стоимости Персональной Тренировки (ПТ) 600 рублей и при окладе в 6000 или 10000 рублей в месяц, клуб получает прибыль в виде двух тысяч рублей соответственно после 40 и 60 персональных тренировок проводимых тренером. Это я еще не учел 6% налогов на весь объем выручки.

Более подробно можно посмотреть в табличке.

стоимость ПТ	Оклад тренера	10ПТ	20ПТ	30ПТ	40ПТ	50ПТ	60ПТ	70ПТ
600	0	2340	4680	7020				
600	6000	-4980	-2640	-300	2040			
600	10000	-9860	-7520	-5180	-2840	-500	1840	

А, если хотите, то можете самостоятельно рассчитать деньги, оставшиеся клубу после этих выплат. Формула ниже

Деньги оставшиеся клубу после выплаты сотрудникам и обязательных страховых выплат = стоимость ПТ* количество ПТ-оклад – половину выручки за ПТ – взносы 22% от всех выплат сотруднику

При общей системе налогообложения, картина еще хуже:

Страховые взносы за работников на каждый выплаченный рубль составляют дополнительные 34%. И при стоимости Персональной Тренировки 600 рублей и при окладе в 6000 или 10000 рублей в месяц, клуб получает прибыль в виде тысячи шестисот рублей и 150 рублей! (это не опечатка) да 150 рублей соответственно после 50 и 70 персональных тренировок проводимых тренером.

Более подробно снова можно посмотреть в табличке.

стоимость ПТ	оклад	10 ПТ	20ПТ	30ПТ	40ПТ	50ПТ	60ПТ	70ПТ
600	0	1950	3900	5850				
600	6000	-5115	-2820	-2250	-300	1650		
600	10000	-11550	-9600	-7650	-5700	-3750	-1800	150

Деньги оставшиеся клубу после выплаты сотрудникам и обязательных страховых выплат = стоимость ПТ*количе-

ство ПТ-оклад – ставка за ПТ* количество ПТ – взносы 35% от всех выплат сотруднику.

Видите эти показатели, эта одна из причин, почему руководители клубов требуют от своих сотрудников большие объемы персональных тренировок.

При больших объемах проводимых тренером персональных тренировок положительно сказывается не только на финансовом положении тренера, но и на финансовом положении клуба.

А добавьте в расходную часть эксплуатационные расходы, расходы на аренду, электричество и отопление, то итоговые цифры потребую пересмотра. И, чтобы увидеть положительный баланс, потребуется проводить еще больше тренировок.

Но больше это сколько? Ведь тренер не может все время делать больше. И вот здесь в дело вступает разумное планирование.

Это первый камень преткновения.

Скажите уважаемые коллеги, а кто из вас планирует свои тренировки на месяц вперед? А кто может точно сказать, сколько клиентов персональных клиентов у него в базе? А сколько из них постоянных?

Сюда запишите свой ответ:

Армия тренеров и не знает о количестве и качестве своей клиентской базе ничего! Отсюда и следуют жалобы: «Что-то тренировок меньше стало!», особенно это заметно в низкий

сезон.

Но у вас есть великолепный шанс, начать относиться к своей работе, как к своему личному бизнесу. Скажу еще раз. Начните относиться к своей наемной работе, как к своему бизнесу. Какие это дает преимущества? Все просто!

Компания (клуб) взял на себя огромное количество сложностей, трудностей и проблем, связанных с запуском, наладкой и эксплуатацией клуба. Вы только представьте: вас избавили от миллионных инвестиций в оборудование и рисков не возврата, вас избавили от походов в налоговую и регистрации там компании, а также от походов в банк, открытии там счетов и в службу статистики и подачу там отчетности, в пенсионный фонд и подачу отчетности, а еще много, много организаций, о которых вы даже и не слышали. И заработную плату вам начисляют и налоги за вас платят, и даже декларацию сдают. Скажу больше, вам, то есть в клуб, привлекают даже клиентов. Не жизнь, а малина!

И вот теперь, осознав все это, скажите, разве не чудесно, избавившись от этой ерунды, на которую у вас, может быть, не хватит не времени, ни желания, заняться любимым делом?

Все что от вас потребуется – профессионально выполнить свои должностные обязанности и получить удовольствие от процесса, доставляя радость своим клиентам. Более того, начав относиться к работе, как к своему бизнесу, вы уже никогда не пройдете мимо разбросанных дис-

ков от штанги, или сломанных тренажеров. Это ваше рабочее пространство, где вы зарабатываете деньги, а некоторые, большие деньги.

Просто задумайтесь, что если в вашем рабочем пространстве бардак и безобразие, то отношение к вам, со стороны клиентов, настороженное, недоверчивое. Клиент думает, что такому тренеру, он не доверит самое ценное, что у него есть – свое здоровье. И, именно по этому, вы должны относиться к своей работе, как к своему бизнесу. Вы уже понимаете, что другое отношение – другое поведение – другие результаты.

А позитивные результаты, тут немедленно, скажутся на вас, на вашем клубе. А именно:

- закупка нового оборудования,
- форменной одежды,
- выдачи премии,
- проведение праздника или корпоратива.

Да мало ли как еще можно деньги потратить, ведь когда они есть, открываются дивные возможности их траты. Да, тренеры не самое прибыльное звено в фитнес клубе, но тренеры являются ключевым звеном в организации. Что же за фитнес клуб без тренеров и к тому же, тренеры формируют лояльность клиентов. Нравятся тренеры и сотрудники клуба – клиент остается, а не нравятся, клиент уходит. А ведь менеджеры отдела продаж могут привлекать только новых клиентов, рассказывая им байки о том, как в клубе здорово. Второй раз уже клиент не поведется на эти рассказы.

Вот именно только благодаря вам, уважаемые тренеры, клуб продает повторное членство. Только благодаря вам формируются отношения клиентов к клубу. И я знаю, когда клиент, сменив место работы или жительства, на отдаленный от клуба район, продолжает ходить в него. Так как в этом клубе у него сложились потрясающие отношения, именно в этом клубе он доверяет тренерам, именно об этом клубе он отзывается, с теплотой, всем своим знакомым, которые, послушав это рассказы, решили пойти и купить клубную карту, чтобы приобщиться к этому замечательному коллективу.

А это дополнительные деньги для клуба и дополнительные возможности. И снова порочный круг: хорошая работа – доверие клиентов – дополнительные деньги – широкие возможности!

Ну, пожалуй больше убеждать не буду, скорее это к вам и не относиться, иначе вы не держали бы в руках эту книгу.

Стресс продажи

Для многих, особенно начинающих тренеров продажа персональных тренировок является колоссальным стресс-фактором. Начав работать, они испытывают неуверенность в своей квалификации, способностях.

Какое уж тут планирование. Со стрессом бы справиться и хоть кого-то начать тренировать.

Это состояние тренера негативно сказывается на продажах, а как мы выяснили это плохо и для тренера и для клуба. И что не маловажно, это также негативно сказывается на сервисе и, конечно же, на клиентах клуба.

Неудовлетворенный клиент будет редко посещать занятия или вовсе покинет клуб, клуб не соберет дополнительную выручку, не сможет обновить оборудование, сделать ремонт или направить деньги на премии, и тренер также не заработает дополнительные деньги.

Что в этой ситуации можно предпринять?

Однозначно тренеру нужно в этой ситуации поработать над собой, над своей уверенностью и навыками. Может быть обратиться к своему руководителю, ведь это задача руководителя помочь своему сотруднику адаптироваться на новом месте работы. Помочь ему обрести уверенность в себе, главное, что бы эта уверенность, не переросла в самоуверенность, что также отрицательно сказывается на клиентах.

Также тренер может и должен сходить на тренинги, участвовать в семинарах, образовательных программах, читать книги. Очень плачевно выглядит не уверенный в своих силах тренер.

(Я помню один случай, когда было достаточно проработать только один раз несколько сценариев с тренером и он превратился в звезду клуба. Из ситуации – ноль персональных тренировок он перерос в ситуацию 50+ буквально в течение месяца.)

И таких случаев достаточное количество, чтобы с уверенностью сказать, ваша проблема решаема. Нужно изменить угол зрения, добавить технологии, нужно разработать и выучить речевые модули, и клиенты рекой потекут!

Так что ваш профессионализм в ваших руках. Проявляйте инициативу.

Все наши клиенты очень тонко чувствуют наше настроение и остро реагируют на наше поведение. Для тренера важно помнить, что придя в клуб даже в выходной день потренироваться, он все равно является сотрудником клуба и просто обязан иметь поведение сотрудника клуба. А не дикого человека, отвечающего, что он сегодня не работает. В клубе вы на работе. Точка. Других вариантов не дано. Клиенты не будут вас идентифицировать по цвету штанов или маек, и тем более, они не в курсе вашего расписания. И показывать уровень высокого сервиса тренер просто обязан!

Тренер должен понять, что продавать свои услуги это

непременное и обязательное условие работы фитнес тренера. Нельзя думать, что занимаясь столько-то лет спортом вы автоматически становитесь тренером, а раз я тренер то продавать мне ничего не надо т.к. я не продавец, а тренер.

И от того что я классный спортсмен (чемпион мира, мастер спорта, и т. д. и т.п. нужно подчеркнуть) клиенты ко мне должны и так косяками валить.

Но не тут то было. Как правило, ситуация у такого тренера плачевная, а он еще и не понимает почему и ссылается на неплатежеспособного клиента.

Вот это и является образцом неверного рассуждения. И я сейчас расскажу об этом подробнее.

Работа фитнес тренера проходит в частной компании, главная задача которой это максимальное извлечение прибыли. Для владельца клуба, который вложил в него миллионы рублей, это может быть самой приоритетной задачей во все связанной с выживанием на рынке. И поэтому, каждый сотрудник фитнес клуба должен быть нацелен на увеличение выручки от продажи тех услуг, ради которых его наняли на работу. Поэтому любой тренер должен понимать, что устраиваясь на работу тренером, он обязан продавать свои услуги и оказывать клиентам максимально высокий сервис. Я бы даже сказал сверх сервис. Именно сервис зачастую является тем критерием, по которому выбирают клуб.

Про сервис я еще буду много рассказывать. И важно понять, в данном случае, и сотрудникам клуба и руководите-

лям, что только первоклассный сервис является конкурентным преимуществом. Ни оборудование, ни ремонт, ни название клуба, не оказывают того магического действия, как первоклассный сервис. Именно он и будет определять вектор развития клуба. Здесь все просто – хороший сервис – клуб будет процветать, плохой – увядать. И оправдания не помогут. Это проверено не только мной, но и сотнями моих коллег. Там, где сервис в почете клиент идет косяком.

Еще я очень хочу донести мысль о том, что быть классным спортсменом еще вовсе не означает быть классным тренером. Любой спортсмен эгоист, в хорошем смысле этого слова. Вся жизнь спортсмена подчинена достижению результата, порой любой ценой. А вот хороший тренер это в первую очередь альтруист и вся его деятельность направлена на достижение результата у своих клиентов.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.