



Sådan opnår du succes som personlig træner?

Af Marie Louise Cramer

Flere og flere vælger at tage uddannelsen som personlig træner, men spørgsmålet er, hvad der skal til for at opnå succes? For at finde svarene på mange af de spørgsmål, som den nyere generation af unge håbefulde personlige trænere ofte stiller sig selv i opstartsfasen, har vi talt med tre af landets dygtigste personlige trænere; Lotte Arndal, Martin Sejer og Jacob Beermann. Med deres mange år i fitnessbranchen har de formået at skabe et holdbart brand, et stort netværk samt mange tilfredse kunder. De har hver i sær deres egen træningsfilosofi, hvormed de har formået at differentiere sig fra andre personlige trænere og på denne måde opnået succes.



■ LOTTE ARNDAL

Lotte Arndal er ejer af "Arndal Spa og Fitness", og hun har mere end 15 års erfaring som personlig træner. Lotte bestræber sig på at hjælpe sine kunder til at leve et liv i balance igennem en kost- og træningsomlægning.

Skab et netværk der gør dit brand stærkere

I arbejdet som personlig træner møder jeg mange forskellige personer, som hver især har et mål med at træne hos mig. Nogle ønsker et vægttab eller en øget muskelmasse, mens andre ønsker personlig træning for at opnå en øget sundhed og indre velvære. I rollen som personlig træner er det essentielt at kende sine begrænsninger. Du vil formentlig møde personer med halve eller hele spiseforstyrrelser, rygproblemer eller lignende, og du skal her vide, at det ikke er en falliterklæring at sende dine kunder videre til den rette vejledning. Jeg har personligt et stort netværk af fagfolk (psykologer, fysioterapeuter m.fl.), og hver gang jeg møder folk, som jeg ikke er i stand til at hjælpe, sender jeg dem videre. Det er utrolig vigtigt at være ydmyg og kende sine begrænsninger – lad hellere tvivlen komme kunden til gode. Mit bedste råd er at skabe et netværk, som gør dit brand stærkere.

Skræddersyede løsninger

Som personlig træner er det vigtigt, at man ikke kører sine kunder igennem en maskine, og giver dem et standardprogram. Fordi den nyeste trend er TRX betyder det ikke, at TRX fungerer for alle dine kunder. Hver person skal analyseres, og på baggrund af den enkeltes forudsætninger samt målsætning udarbejder jeg en kost- og træningsplan som er tilpasset til den enkelte. Det ville ikke passe ind i min filosofi at køre samlebåndsløsninger.

Passion

Hvis du ønsker at være personlig træner for at "tjene kassen", så er det ikke en branche for dig. Du skal være personlig træner, fordi du brænder for at gøre en forskel og hjælpe andre mennesker til at opnå deres mål. I mit tilfælde anser jeg mit arbejde som personlig træner for mere end blot et arbejde – det er samtidig min hobby, hvilket gør min drivkraft endnu større. Jeg elsker mit arbejde, og det kan mine kunder mærke på mig.

Vær tålmodig og fleksibel i opstartsfasen

Hvis du ønsker at opnå succes, så handler det i høj grad om at være tålmodig, da succes ikke kommer fra den ene dag til den anden. Jeg arbejder i dag fuldtid som personlig træner, men det har taget mange år at opbygge min kundebase, og dermed nå hertil, hvor jeg står i dag. Udover at være tålmodig, skal du også være fleksibel. Du skal stå til rådighed, når dine kunder har mulighed for at træne.

Det vil i opstartsperioden medføre mange "spild-timer", hvor du venter på den næste kunde, men når de på længere sigt bliver glade for dig, så skal de nok komme midt på dagen, hvis det passer din kalender bedst. Flexibilitet er en central hemmelighed i dette felt.

Skab resultater

Som personlig træner er det Alfa Omega at skabe resultater for sine kunder. Jeg stiller krav til mine kunder, og vi sætter i fællesskab mål for dem. Det gør mig glad at se, at jeg kan rykke mine kunder, og at jeg kan hjælpe dem til at rykke deres grænser for, hvad de troede var muligt. Når mine kunder når deres mål, opnår både de og jeg succes.



MARTIN SEJER

Martin Sejer har mere end 13 års erfaring som personlig træner. Martin holder til dagligt til i lokalerne på Hotel STAY på Islandsbrygge, hvor han hjælper sine kunder med at finde glæden ved at træne.



JACOB BEERMANN

Jacob Beermann er til daglig bosat i Oslo, hvor han træner med det norske landshold i Styrkeløft. Jacob er dog i Danmark hver måned, hvor han bl.a. har personlig træning og afholder kurser med teknisk fokus i øvelser som squat, bænkpres og dødløft. Sideløbende skriver Jacob sit speciale i strategisk kommunikation og marketing på CBS.

Differentiering og specialisering

Jeg tror på, at det er vigtigt at man som personlig træner vælger at differentiere og specialisere sig. Det handler om at finde sit felt og derigennem blive eksperten, i stedet for at forsøge at mestre alt. Jeg har specialiseret mig i, hvad der på den ene side virker som et lille snævert område, altså styrke, styrkeløft og fokus på øvelser som squat, bænkpres og dødløft, men det er med til at differentiere mig. Herudover har jeg ligeledes fokus på større felter som styrke, teknik og sportsspecifik træning. Hvis mine kunder ønsker en kostplan, henviser jeg dem til en diætist. Jeg snakker gerne grundlæggende ernæring med mine kunder, men jeg tror på, at både jeg og min kunde opnår den største tilfredsstillelse, idet jeg vælger at arbejde med min afgrænsede passion.

Videreuddannelse

Som personlig træner er det vigtigt, at du ikke føler dig færdiguddannet. Du skal konstant holde din viden ajour, hvilket jeg blandt andet gør ved løbende at tage ekstra uddannelser og kurser. Jeg har tilegnet mig en enorm praktisk viden gennem flere års intensiv træning med de bedste udøvere i verden, samtidig med at jeg har været i

dialog med og er blevet trænet af flere dygtige trænere. Jeg har naturligvis også gjort mig store erfaringer ved at træne mere end 400 kunder, afholdt adskillige workshops mv. På det teoretiske plan har jeg støvsøgt internettet for læseværdigt stof, taget utallige kurser og uddannelser og deltaget i debatter på træningsforaer. Det er utrolig vigtigt, at man som personlig træner har lysten til at lære mere og udvikle sig, da det virkelig er her, du rykker dig.

Afslutning

For at opnå succes som personlig træner, handler det i første omgang om at kende sig selv og sin egen kost- og træningsfilosofi. Du skal differentiere dig, hvilket du gør ved at finde dit felt i fitnessbranchen, og derefter specialisere dig, så du bliver den bedste, til det du gør. Du skal se på hver kunde/klient som en enkeltstående person, der har behov for en skræddersyet løsning, der passer til den enkeltes udgangspunkt, målsætning og hverdag. Branchen kræver din tålmodighed og din fleksibilitet - og at du skaber resultater med dine kunder. Dertil kræver succes din vilje til at ville denne branche.