

PERSONAL TRAINING MET VAN SUCCES

Hoe kan jij de kwaliteiten waarover je al beschikt nog bete



IAN VAN DER WERF

Iedereen met de geschikte opleiding kan personal training geven, maar hoe kan jij het verschil maken? Wat maakt jou nou diegene bij wie je klanten veel succes boeken en terug zullen blijven komen?

Persoonlijk gebruik ik regelmatig de methode waarin de D's van succes een rol spelen. Dromen Denken, Durven, en Doen. Verplaats jezelf eens in een klant die eindelijk met pijn en moeite de eerste stap heeft durven zetten om contact met een personal trainer op te nemen. Daar komt nog bij dat onze potentiële klanten het momenteel zo druk hebben dat er weinig tot geen tijd meer over blijft om te trainen. Het eerste wat dan vaak uit hun agenda geschrapt wordt, is sport. Slecht idee! Door als personal trainer meer inzicht te krijgen in de D's van succes ben je in staat jouw klanten beter te begrijpen en te stimuleren naar succes. Bovendien helpt het jou met het verkrijgen van een groter klantenbestand.

Door simpelweg meer inzicht te krijgen in de D's van succes, leer je je klanten beter te begrijpen en zie je dat een groot gedeelte in het proces tot het bereiken van succes al door de klant zelf gedaan is. Ik zal de D's van succes hieronder beschrijven op de manier waarop ik ze gebruik.

Dromen:

Jouw klant heeft zijn/haar einddoel al lang gezien in zijn/haar dromen. Jouw taak als personal trainer is het concretiseren van deze droom. Zorg dat de droom realiteit wordt. Maak kleine tussenstappen zonder het einddoel uit het zicht te laten raken. Zorg dat er in jouw training altijd beweging richting deze droom zit. Herhaal het einddoel ook regelmatig in je trainingen.

Denken:

Nu begint de droom concreet te worden en wordt er nagedacht over hoe het gewenste resultaat zal voelen. Hoe ziet het eruit en wat gaat het de klant voor positiefs opleveren in de toekomst? Zorg voor een beloning wanneer een resultaat is behaald.



Melk zorgt voor meer spierweefsel en vetverbranding

Twee glazen melk drinken na het sporten zorgt voor meer spierweefsel en een toename van vetverbranding. Er wordt meer vet verbrand dan wanneer je een sportdrink neemt. Dat blijkt uit recent Canadees onderzoek.

Wetenschappers in Canada bestudeerden drie maanden lang een groep vrouwen. De vrouwen moesten dagelijks gewichtheffen. Na het sporten mocht een groep een halve liter magere melk drinken. De controlegroep dronk iets dat er hetzelfde uitzag, maar eigenlijk een sportdrink was op basis van suiker. Daarnaast volgden de vrouwen hun normale eetpatroon.

De vrouwen namen niet toe in gewicht, wat de onderzoekers wel verwacht hadden door de toename van spierweefsel, maar het verlies aan vet compenseerde dit. De controlegroep werd wel dikker. De combinatie van de voedzame stoffen in melk als calcium, proteïne en vitamine D zou de oorzaak kunnen zijn. De combinatie van gewichtheffen en melk drinken verbetert dus zowel het figuur als de gezondheid van vrouwen.

BEHULP VAN DE "D'S"

...gebruiken om een succesvolle trainer te worden?

Durven:

Welke obstakels kunnen op de weg richting succes ontstaan? Wat zou er kunnen gebeuren waardoor jouw klant zal afhaken? Hoe kan ik de weg richting succes voor mijn klant zo vloeiend mogelijk laten verlopen? Dit zijn vragen die jij jezelf als personal trainer moet stellen. Zorg dat je in jouw intake/anamnese antwoorden hebt op deze vragen. Wat kan voor jouw klant een reden zijn om niet meer te komen? Antwoord krijgen op deze vragen zal ervoor zorgen dat je deze obstakels bij aanvang kunt voorkomen. Op deze manier zal een klant eerder de stap durven nemen om juist met jou te trainen en te blijven trainen.

Doen:

Belangrijk is dat je altijd directe feedback geeft. Op deze manier zal het leerproces het snelst gaan. Het nieuwe gedrag van de klant, dus het beginnen met sporten, moet ook beloond worden. Een compliment kan al voldoende zijn. Wanneer de klant steeds dichterbij het eindresultaat komt, zal belonen steeds minder nodig zijn. Hier zal echte gedragsverandering kunnen ontstaan bij jouw klant.

Doorzetten:

Deze 'D' wordt iets minder gebruikt bij andere situaties, maar is onmisbaar in onze branche.

De enige reden waarom jouw klant niet zal doorzetten tot het eind, is als hij zijn einddoel of het geloof hierin kwijt is. Hier ligt de taak voor jou als personal trainer om het einddoel regelmatig te herhalen. Laat de cliënt terugdenken aan het intake gesprek. Heel belangrijk is het maken van duidelijke en meetbare tussenstappen om de klant gemotiveerd te houden. En als het einddoel is bereikt, formuleer je met de klant een nieuw einddoel...Het handhaven van het bereikte resultaat. En wellicht een nog verder liggend einddoel. Er zijn veel mensen die door de veranderde manier van leven en het gevoel van fitter zijn, de inspiratie krijgen om meer uitdaging te zoeken, zoals bijvoorbeeld een marathon lopen.

Een positief gestemde klant zal ook anderen in zijn omgeving enthousiasmeren om met jou te gaan trainen. Dit zal jouw beste en goedkoopste marketingtool zijn. Een enthousiaste klant met het gewenste resultaat zorgt wellicht weer voor een nieuwe klant.

Over de auteur:

PT en specialisme

Na mijn professionele rugbycarrière, waarbij ik zes jaar in de nationale selectie heb gespeeld, heb ik de switch gemaakt naar Personal training. Doordat ik zelf heb ervaren hoe het is om keihard te trainen en een duidelijk doel voor ogen te hebben, kan ik mij des te meer in mijn klanten inleven. Ik weet als geen ander welke obstakels je kan tegen komen en zal mijn klanten daarop ook gericht voorbereiden. Door mijn achtergrond in de topsport kan ik goed motiveren en blijven doorzetten totdat ik met mijn klant ben waar hij/zij wil zijn.

PT-Plus

Bianca Karel heeft mij benaderd en gevraagd om deel uit te maken van een exclusief team met top personal trainers. Een dergelijke kans krijg je maar één keer en laat je niet snel schieten. Mijn antwoord was dan ook duidelijk JA! Zo'n mogelijkheid om met top trainers te kunnen samenwerken is uniek. Een kans om met meerdere specialisten bij elkaar te komen en kennis te delen. Met PT-Plus vormen we een uniek team dat een schat aan achtergrond, kennis en service tot zijn beschikking heeft.

IAN VAN DER WERF
PERSONAL TRAINER
WWW.PT-PLUS.NL



Energie voor naverbranding na krachttraining komt vooral uit vet

Hoe zwaarder de gewichten waarmee je traint, des te meer energie verbruikt je lichaam als je training erop zit. Volgens bewegingswetenschappers van de National Taiwan Normal University haalt het lichaam die extra energie voor de naverbranding (EPOC) vooral uit vet.

De Taiwanese lieten 16 mannelijke studenten, die al minstens een half jaar met gewichten trainten, twee keer de belangrijkste spieren van hun lichaam trainen met acht basisoefeningen. De studenten deden de biceps-curl, upright-row, bench-press, triceps-pushdown, leg-press, squat, bent-over rows en leg-extensions, van elke oefening drie sets.

De ene keer trainten de studenten met een gewicht dat de helft was van het gewicht waarmee ze nog net één rep konden maken. Ze trainten dus op 50 procent van hun 1RM. Met die belasting maakten de proefpersonen 15 reps. De andere keer trainten ze op 75 procent van hun 1RM en maakten ze 10 reps. Na de training monitorde de onderzoeker twee uur lang het energieverbruik van de studenten. De EPOC na de training met de zware gewichten was hoger dan na de training met de lichtere gewichten. Nieuw is dat de onderzoekers konden achterhalen dat het verhoogde energieverbruik na de training vooral op het conto komt van de verbranding van vet. De onderzoekers weten niet waarom.