

Denominación del curso: Programa avanzado en Personal Training

Duración total del curso: 120 horas. + 80h. de trabajos

Objetivos Generales

- Planificar y dirigir entrenos con una atención personalizada y ajustada a las necesidades de cada usuario.
- Gestionar (por cuenta propia o integrado en una instalación deportiva) una cartera de clientes, estableciendo relaciones de confianza con ellos.
- Usar los nuevos conocimientos, aplicaciones y tendencias en el campo de la gestión y la tecnología aplicadas a la técnica de entrenamiento.

Asignatura: Personal Training

Contenidos:

Coaching: Sesiones sobre herramientas de comunicación

- Aprender y detectar los sistemas de comunicaciones del cliente a través del lenguaje verbal y no verbal (sistemas de representaciones e igualación sincronización con el lenguaje del cliente). Usar patrones para generar una relación de confianza que facilite la fidelización del cliente ("rapport" y técnicas comunicativas de sugerencia).
- Acompañamiento, guía, carisma y motivación. Diseñar objetivos motivadores y asequibles para el cliente (visualización, orientación experiencial del cliente, perspectiva temporal). Analizar y resolver dificultades que los clientes pueden presentar para alcanzar sus propios objetivos (submodalidades, estados de excelencia).

Valoración integral

- Valoración del estado de salud y determinación de riesgo y seguridad en el ejercicio. Enfermedades y medicamentos más comunes entre la población general. Factores de riesgo. Ficha de observación y principales datos de seguimiento. Protocolo/s de actuación en la primera visita a un cliente.
- Valoración del nivel de Fitness: estudio de las capacidades funcionales. Pruebas de evaluación de la condición física. Pruebas de esfuerzo. Resultados y aplicación al cálculo de la intensidad del ejercicio.
- Test's de fuerza.
- Valoración estructural y postural: estudio de la estructura corporal. Inspección del usuario en tres dimensiones. Postura: alineación, eje de alineación y referencias corporales. Valoración del ROM de las articulaciones y restricciones al movimiento. Valoración del balance muscular de las articulaciones.

Competencias técnicas del Personal Trainer

- Entrenamiento del ROM. Barrera al movimiento en tejidos blandos. Sensación de barrera: tipos. Sensación de liberación de barrera. Estiramientos y ampliación del rango de movimiento. Analíticos y globales.

Bases del entrenamiento y cualidades físicas

- BASES DEL ENTRENAMIENTO. La carga (intensidad, volumen y descanso). Dinámica de carga. Teoría del entrenamiento. La Adaptación. Teoría del Umbral. Teoría del Estrés. La Sobrecompensación. La "mala" adaptación (fatiga y sobreentrenamiento).

- LA PLANIFICACIÓN. El proceso. Objetivos. Ventajas. Teoría de la planificación. Tradicional y contemporánea. Estructura, características, ventajas y ámbitos de Aplicación. Ejemplos.

- LA PROGRAMACIÓN. Interacción de las capacidades físicas. LA EVALUACIÓN: Herramienta de adicción al ejercicio físico. PRÁCTICAS.

Entrenamiento de las cualidades físicas

- Trabajo cardiovascular. Alternativas y adaptaciones de la actividad, duración e intensidad para aplicarlo en los entrenamientos personales. PRÁCTICAS de control de la intensidad.

- Entrenamiento de la fuerza para el Personal Trainer. Diferentes tipos de fuerza. Medios de entrenamiento de la fuerza en diferentes ámbitos. Determinación de la intensidad del entrenamiento. Entrenamiento de cada tipo de fuerza en función de la intensidad del entrenamiento.

- Entrenamiento de la fuerza por medio de resistencias manuales. Ventajas e inconvenientes. Relación e indicaciones al cliente. PRÁCTICAS de ejercicios para diferentes grupos musculares.

Prescripción de actividad física para poblaciones especiales.

- Embarazo: cambios fisiológicos y del aparato locomotor. Beneficios del ejercicio en embarazadas. Precauciones y contraindicaciones. Causas para parar el ejercicio. Intensidades de trabajo y su control. CASOS PRÁCTICOS.

- Obesidad y enfermedades metabólicas. Obesidad y actividad física. Causas de la obesidad. Diseño de programas. Diabetes y ejercicio. Cardiópatas, hipertensos y alteraciones del perfil lipídico. Factores de riesgo y beneficios de la actividad física. Prescripción del ejercicio. Tabaquismo y enfermedades pulmonares obstructivas. Prescripción del ejercicio. CASOS PRÁCTICOS.

- Artrosis y enfermedades reumatólogicas degenerativas del aparato locomotor. Desequilibrios musculares (síndrome cruzado escapular, pélvico y mixto, e hiperpronación). Osteoporosis. Fibromialgia. Prescripción del ejercicio, indicaciones, contraindicaciones y precauciones. CASOS PRÁCTICOS.

- Adaptación de los ejercicios a los dolores de espalda. Origen del dolor de espalda. Anatomía y biomecánica. Herramientas de trabajo (estiramientos, trabajo muscular (indicaciones y contraindicaciones), movilizaciones, paulas de higiene y prevención,...). PRÁCTICAS

Interacción, comunicación y ventas para Entrenadores Personales (12 h.)

- Objetivo del Departamento de Marketing de una instalación. Posicionamiento, segmentación, marketing mix, políticas de comunicación. El servicio de entrenador personal: visión, herramienta de retención e ingresos adicionales. Exigencias de la instalación: ratios de conversión (1^a visita/ventas, interacción y ventas,...). Proyecciones de negocio (objetivos y estrategias): canal, promociones y comunicación. Ratios de análisis: rentabilidad por franja horaria, por PT, etc.
- Las herramientas de trabajo del entrenador personal. Oportunidades de venta: 1^a visita, interacción y socios interesados. Proceso de venta en dos situaciones: conocedor vs. no conocedor.
- Las herramientas de trabajo del entrenador personal. Los seis pasos de la venta. Role Play. Revisión del proceso de atención al cliente en todas sus etapas y uso de cada módulo para la actividad profesional del PT.