



PERSONAL TRAINING :
FORMATION 100% EN LIGNE

SERVICE CLIENT
ET COACHING

PERSONAL TRAINING
DEVELOPPEMENT

Les techniques d'entraînement, c'est une chose ... Créer une expérience client est une autre !
Pour apprendre à mieux animer les séances de Personal Training il faut se S-T-R-U-C-T-U-R-E-R pour ne rien laisser au hasard.
Des processus de communication pour mieux motiver vos clients, et des outils d'éducation client pour mieux gérer leur hygiène de vie de façon holistique sont des passages obligatoires pour un personal trainer moderne. Maîtrisez l'art du coaching en suivant +de 6h20 de vidéos avec toute notre expérience de coaching et des exemples concrets à chaque étape.
Remplissez le workbook, et pratiquez les passages en situation.
Ensuite, filmez vos performances, parce que la camera ne ment jamais !

J'ai inclus dans cette formation en ligne tout mon expérience de Personal Trainer ... comment créer des expériences inoubliables afin que les clients prennent un véritable plaisir à suivre vos cours - même si parfois, c'est un peu dure pour eux, ils quittent la salle en chantant vos éloges !

L'impact sur votre business de coaching est non-négligeable : les clients seront beaucoup plus disposés à vous faire des parrainages !

D'autant plus on fait croître les résultats que vous obtenez avec ces premiers, parce que la communication et les plans d'actions au niveau de l'hygiène de vie prennent une place plus importante dans la vie du client.

David Hurst



SUIVEZ LES VIDÉOS ET REMPLISSEZ LE
WORKBOOK AU FUR ET À MESURE ...

POUR COMMENCER

REGARDEZ LES VIDÉOS

IMPRIMEZ ET SUIVRE LE WORKBOOK

PRATIQUEZ LE JEU DE RÔLE

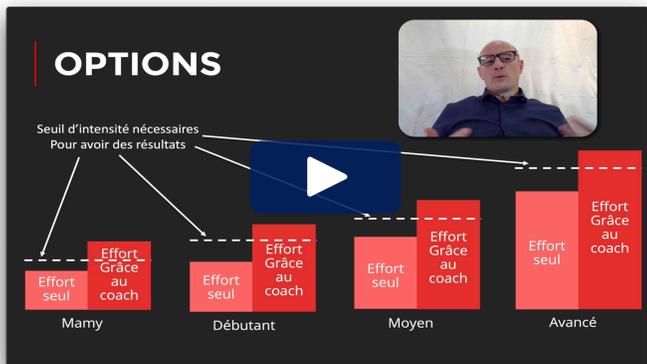
>>> SITUATIONS COACHING AVEC PARTENAIRE

ET REMPLISSEZ TOUTES LES SECTIONS ...

... AVANT DE PASSER LE VIDEO SUIVANT !



DAVID HURST



WORKBOOK : FORMATION EN LIGNE

PERSONAL TRAINING SERVICE CLIENT ET COACHING



© copyright David HURST 2021. Impression autorisé une seule fois pour une seule personne, ayant acheté le module de formation « mieux vendre le personal training ». Diffusion interdit.

DAVID HURST

INTRO – 8 min

Préparez-vous à créer des meilleures expériences pour vos clients en coaching !

MASTERCLASS – 1h 07 min

Profitez de cette vidéo complète de la première séance et remarquez les structures de communication et de motivation à travers la séance. Depuis le contact initial, l'établissement du bilan d'hygiène de vie, et une structure d'expérience inoubliable – la séance BOOSTER.

FOCUS CLIENT - 22 min

Adaptez votre enseignement en fonction du niveau de pratique du client, et restez en phase avec les attentes des consommateurs modernes, pour créer plus de résultats et plus de satisfaction client.

POUR COMMENCER

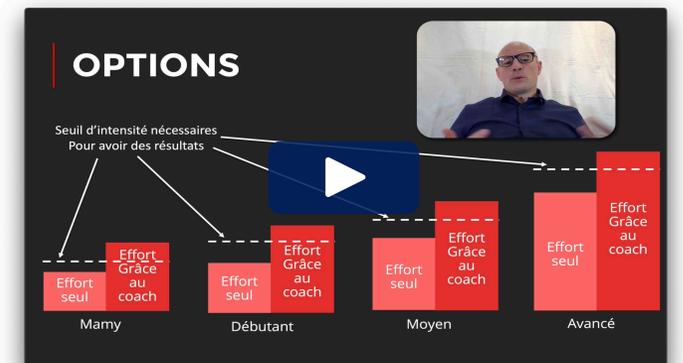


REGARDEZ LES VIDÉOS
IMPRIMEZ ET SUIVRE LE WORKBOOK
PRATIQUEZ LE JEUX DE RÔLE
>>> SITUATIONS COACHING AVEC PARTENAIRE
ET REMPLISSEZ TOUTES LES SECTIONS ...



... AVANT DE PASSER LE VIDEO SUIVANT !

DAVID HURST





STRUCTURE DE LA SÉANCE BOOSTER – 23 min

Réussir la première séance est non-négociable, car il y a souvent un impact sur votre business – si le client va continuer à payer pour d'autres séances - alors il faut que « tout coule de source » dans une structure détaillée pour ne rien laisser au hasard.

Les bonus apportés par un coach world class

DAVID HURST

LE COACHING CINQ ÉTOILES – 34 min

Apportez les touches professionnelles à votre service que seuls les coachs WORLD CLASS peuvent donner à leurs clients ... Ça fait toute la différence entre vous, et un coach lambda ! Nous apportons également dans cette section, une structure de travail permettant de réussir toute séance (au-delà de la première), quoi qu'il en soit l'objectif sur le plan physiologique !

6 Exercices à coacher

AVEC DES CONDITIONS DE COACHING !

VOTRE CLIENT NE REGARDE PAS ! (METTEZ UN CASQUE AUDIO)

DAVID HURST

COACHING ET MOTIVATION – 42 min

Soyons clair : il est nécessaire de travailler vos actions de cueing et coaching à travers les différents canaux de communication pour emmener le client plus loin qu'il n'aurait fait seul. Pendant cet atelier, pratiquez vos gestes, développez un retour sur la performance et comparez-vous à ceux d'autres coachs pour « mettre du piment » dans votre enseignement !

ÉTIREMENTS ASSISTÉS ET MOBILITÉ ARTICULAIRE – 34 min

Il n'y a pas de secret pour réaliser des sensations pour votre client en fin de séance ... il faut établir les détails dans chaque geste, et ensuite pratiquez, pratiquez, pratiquez ! Profitez de ce workshop pratique avec des films sur plusieurs angles pour ne rater aucun détail, et ...

L-I-B-E-R-E-Z V-O-S C-L-I-E-N-T-S D-E L-E-U-R-S T-E-N-S-I-O-N-S

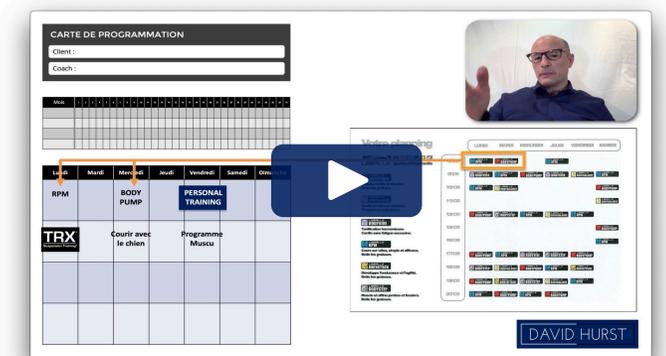
HYGIÈNE DE VIE : DIAGNOSTIC ET PLANS D' ACTIONS – 1h 19 min

Comprendre l'hygiène de vie, et ensuite le transmettre aux autres. Le coaching « nouvelle génération » consiste à aider les gens à réaliser pour eux-mêmes l'importance de changer de comportement, et d'établir leur propre plan d'actions pour enfin changer les choses ... prenez des notes avec cette approche simple, muni de nombreux exemples pratiques pour aider les gens à réaliser leur transformation !

PROGRAMMATION DES ACTIVITÉS DU CLIENT – 22 min

Un plan d'actions c'est bien, mais ce n'est rien si on ne le met pas en application. Ici, on aide les clients à concrétiser leur plan d'actions avec des outils pédagogiques et les comptes à rendre pour que le client trouve enfin la régularité dans ces actions.

Le coach restera ainsi présent dans la tête du client, même quand il n'est pas devant vous !





WORKBOOK : FORMATION EN LIGNE

PERSONAL TRAINING
SERVICE CLIENT ET COACHING



© copyright David HURST 2021. Impression autorisée une seule fois pour une seule personne, ayant acheté le module de formation « mieux vendre le personal training ». Diffusion interdite.

À VOUS DE JOUER !

Pratiquez les jeux de rôles

... puis un jeu de rôle final, filmé !

Étudiez vos gestes et paroles avec le workbook sous les yeux pour perfectionner votre action auprès du client !



Commandez la formation en ligne aujourd'hui :

<https://davidhurst.podia.com/service-client-et-coaching>



Formez-vous 100% en ligne

Chez-vous

Qualiopi 
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

DAVID HURST

David HURST BSc.(hons)



Judoka International, David est diplômé en Éducation Physique et sciences sportives de l'Université de LOUGHBOROUGH, Angleterre (reconnu meilleure université mondiale en matière des sciences du sport).

Passionné par le « SPORT-SANTÉ » Il a commencé sa carrière de Personal Trainer en 1996 à Londres, où exerçaient +10 autres Personal Trainers à temps plein dans le même club de Fitness ... lors de son déménagement vers la France en 1998 il remarquait que la plupart des clubs de fitness fonctionnaient sans le moindre Personal Trainer.

Suite à ses 8 déménagements en 10 ans (et donc autant de reprises d'activités de Personal Trainer...), il réalise aussitôt une nouvelle clientèle PT à chaque changement de club. Ainsi il commença à créer des systèmes de développement du Personal Training et ensuite à délivrer des formations dans la matière à partir de 2002.

Depuis ce temps, il a managé une équipe de 10 Personal Trainers dans un club à Melun (2004-2006) a créé un box-set avec 3 DVD pour Personal Trainers, et animé des formations en live pour environ 3000 Personal Trainers et managers fitness.

Son métier à temps plein (depuis 2008) est d'améliorer le business des Personal Trainers, moteur de la fidélité des clients et des parrainages dans les clubs de fitness.

Avec plus de 25 publications dans les journaux de l'industrie, et des présentations auprès de centres nationaux d'excellence sportive (INSEP, CNOSF, et Trois centres « CREPS »), David s'engage sur une mission pour améliorer la santé et le bien-être du plus grand nombre.

DÉVELOPPER L'ACTIVITÉ DU PERSONAL TRAINING UN SEUL MOT D'ORDRE : L'EXPERTISE.



<https://www.facebook.com/david.hurst.31586526>



<https://www.linkedin.com/in/david-hurst-5a942116/>

PERSONAL TRAINING
DEVELOPPEMENT

06 69 29 61 38

David.hurstpt@yahoo.com