

Der Fitnesstrainer als Erfolgsfaktor

02.04.2020, 09:24 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Antonio Silva*

Presseagentur: *Antonio Silva*



Antonio Silva - Fitnessstudio Management

Die Zeiten haben sich dramatisch geändert, nur die Fitness Unternehmen mit einer professionellen Planung sind erfolgreich.

Mitarbeiter sind die wichtiger Erfolgsfaktor in eine Fitnessstudio, Sie können die beste Standort und auch das Beste gerät Ausstattung haben aber ohne die richtigen motivierten Mitarbeiter Team ist Ihre Unternehmung nicht Zukunft feigt.

Ein motiviert und kompetent Mitarbeiter "provoziert" viele Umsatz aber auch ein Mitarbeiter die nur auf negativ weg ist kann Ihre gesamte Team und Umsatz schaden. Ich habe immer wieder erlebt die viele Fitnessstudios nicht sich entwickelt können viel ein einziger Mitarbeiter eine enorm Schaden verursacht.

6 Tipps für ein bessere Team Regelung

Teilen Sie ihre Trainer Team in genau definiert Kompetenz Felder, die Zeit wo jede Trainer alles macht ist vorbei. Diese Mitarbeiter Kompetenz Felder sind:

Trainer expert für Thema Rücken/Osteoporose/Arthrose Training

Trainer expert für Thema Abnehmen

Trainer expert für Thema Kreislauf/ Bluthochdruck und Diabetes Training

Trainer expert für Thema Muskel und Funktional Training

Mitarbeiter für Kunde Beschwerde und Kunde Zufriedenheit

Alle diese Mitarbeiter haben die Aufgabe diese Themen Felder immer wieder mit neue Ideen zu fühlen wie: Info Veranstaltungen, Facebook posten, und Kooperationen zu Mediziner vor Ort.

Jede Fitnessstudio muss alle 14 Tage ein Team Besprechung (max. 60 Min) haben wo jede Trainer expert seine Ideen kurz vortragen kann. So wird alle Team Mitglied auf der Aktuelle Stand sein und so kann kein wissen Lücken entgehen. (Ein riesig Problem in fast jede Unternehme: Optimale Kommunikation).

"Kein Profis, kein Umsatz" dieses alten Satz ist immer noch Aktuell. Wie viele Geld investieren Sie in die Ausbildung ihrem Team? Ich habe meine Regel: jede Mitarbeiter musst 3 Seminare pro Jahr besuchen.

Firmen Events sind in meinen Meinung nicht mehr zu als nur ein "Betriebsausflug", bei ein eine gemeinsam Erlebnis lern man sich bessere gegenseitig zu respektieren und schätzen. Meine Lieblings Firma Events sind: Dinner Quiz Event, Bildhauerei Workshop, Fecht Workshop und Water Raftting.

Mein Liebling Satz ist "Kein Provision, kein Motivation" wir müssen lernen von andere Branchen wie Lebensmittel, die Nr. 1 Supermarkt kette Europa verdankt eine große Teil ihr erfolgt weil Sie als erste kette ein gute Provision System eingeführt hat.

Wie aber kann man das Engagement der Trainer für die Kunden auf der Trainingsfläche belohnen? Und außerdem muss es ja, bevor man es belohnen kann, erst einmal gemessen werden. Willkür oder Ungerechtigkeit durch die Geschäftsführung führt mit hoher Wahrscheinlichkeit zu Missstimmungen unter den Mitarbeitern und ist damit der Kundenbindung nicht dienlich.

Der Trainer, der den Fitness-Studio-Vertrag mit dem neuen Kunden abschließt, erhält zunächst nur einen Teil der sonst üblichen Provision. Der Rest der Provision wird in einen Topf eingezahlt, der zum Monatsende(prozentual) abhängig von ihrer Betreuungsleistung (neue Termine für Trainingspläne, Re-Tests-Termine und Projekte) auf alle Trainer verteilt wird.

Provisionen für Mitarbeiter bringen eine neue "Triebkraft" in Ihr Studio. Zudem werden Ihre Mitarbeiter "selbstständiger". Die Grundlage einer optimalen Motivation der Mitarbeiter ist selbstverständlich eine angemessene Vergütung der Tätigkeit und kann nur erreicht werden, wenn Sie ein Provisions- System haben.

Wer am Fitness Markt erfolgreich sein will, braucht eine positive Einstellung, die richtige Motivation ist alles.

Pressekontakt:

Antonio Silva
Herr Antonio Silva
Raderbroicherstr.7 7
41564 Kaarst

fon ..: 01722704735
web ..: <https://www.antoniosilva.de/>
email : antoniosilva@online.de

Portrait

Antonio e Silva ist ein international anerkannter Experte für Gesundheitswirtschaft & Fitnessstudio-Consulting sowie Marketing-Management-Konzepte für Fitnessstudios und kennt den internationalen Gesundheits- und Fitnessmarkt wie seine eigene Westentasche. Seit 38 Jahren sammelt er Erfahrungen im internationalen Freizeit- und Fitnessmarkt. Durch zahlreiche Beiträge und seiner Tätigkeit als Referent (über 200 Fachartikel, 3 Fitness Management Bücher und 1 Multi Media Fitness Manager CD) in der Internationalen Fachpresse hat sich Antonio e Silva darüber hinaus einen Namen gemacht.

Fitnessstudios Deutschland

News-ID: 1082609 • Views: 369 (Stand: 24.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1082609/Der-Fitnesstrainer-als-Erfolgsfaktor.html>