

## Verkaufen ist Training

07.06.2026, 10:35 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Antonio Silva*

---



Fitnesstrainer und Verkäufer verschmelzen in der modernen Fitnessbranche oft zu einer Rolle.

Ein richtig guter Fitnesstrainer muss heute auch ein hervorragender Verkäufer sein, um Kunden zu gewinnen, und ein moderner Verkäufer braucht oft die Coaching-Skills eines Trainers, um Kunden zu beraten.

Viele Trainer scheuen das Wort "Verkauf", weil sie es mit Manipulation assoziieren. Aber eigentlich ist ein Verkaufsgespräch der erste Schritt des Coachings. Konkret dient es dazu:

Widerstände abzubauen: Genau wie man ein Mitglied überzeugen muss, die letzten drei Kniebeugen zu machen, muss man es im Verkaufsgespräch davon überzeugen, die mentalen Hürden (Zeit, Geld, inneren Schweinehund) zu überwinden.

Den inneren Schweinehund zu besiegen, ist oft anstrengender als das eigentliche Workout. Meistens scheitern Vorsätze nicht am Körper, sondern im Kopf.

Klarheit zu schaffen: Ein guter Verkaufsprozess hilft dem Kunden, zu verstehen, wo er steht und wo er hinwill. Ohne diesen Abschluss beginnt die Reise zur Gesundheit gar nicht erst.

Commitment einzugehen: Erst durch die finanzielle und zeitliche Investition entsteht das nötige psychologische Gewicht, damit der Kunde auch wirklich dranbleibt.

Verkäufer als Trainer: Beraten ist Coaching

Der klassische Hardseller stirbt aus. Ein moderner Verkäufer nutzt Coaching-Methoden, um eine nachhaltige Kundenbeziehung aufzubauen. Dazu zählen:

Aktives Zuhören: Statt Merkmale aufzuzählen, stellt der Verkäufer gezielte Fragen (wie ein Trainer bei der Anamnese), um das eigentliche Bedürfnis herauszufinden.

Empowerment statt Druck: Ein Fitnesstrainer befähigt Menschen, eigene Entscheidungen zu treffen. Ein moderner Verkäufer tut das Gleiche: Er führt den Kunden zur Erkenntnis, dass das Produkt die Lösung seines Problems ist.

Langfristige Begleitung: Ein Verkauf ist heute nicht mehr nur ein einmaliges Event. Der Verkäufer muss - genau wie ein Trainer - die Motivation des Kunden über lange Zeit hochhalten.

Gemeinsame Schnittmenge: Empathie und Psychologie

Ein Fitnesstrainer, der nicht verkaufen kann, hilft niemandem, weil er keine Kunden gewinnt. Ein Verkäufer, der nicht coachen kann, verliert seine Kunden, weil er keine echte Verbindung aufbauen kann. Selbst wenn ein Trainer die besten Trainingspläne hat, die Biomechanik perfekt versteht und für den Erfolg seiner Kunden brennt, bekommt er Probleme, wenn er Verkaufen als etwas Negatives oder Manipulatives betrachtet.

Die Folge: Seine potenziellen Kunden bleiben bei halbherzigen Apps oder Discountern, weil niemand sie davon überzeugt, dass eine echte Investition in ihre Gesundheit notwendig ist.

Einwandbehandlung als Spotting

Wenn ein Kunde sagt: "Ich muss darüber schlafen", ist das wie eine Hantel, die zu schwer wird. Der Trainer ist der Spotter, der hilft, das Gewicht doch noch hochzudrücken. Er kann antworten: "Ich verstehe, dass du dir sicher sein willst. Aber sage mir:

Was genau lässt dich zögern, wenn dein Ziel, fünf Kilo abzunehmen, klar ist?"

Im Verkauf gibt es keine Abkürzungen. Wir trainieren spezifische Skills:

1. Aktives Zuhören (die Basis): Wer redet, verliert. Wer fragt, führt.
2. Nutzenargumentation (die Form): Nicht über die "Hydraulik der Geräte" reden, sondern über das "Gefühl von Power".
3. Abschlussicherheit (der finale Satz): "Wollen wir direkt morgen mit deinem ersten Training starten oder lieber erst am Donnerstag?"

## **Antonio Silva**

Raderbroicherstr.7 Raderbroic  
41564 Kaarst

AntonioAntonio Silva Silva

017272704735

[antoniosilva@online.de](mailto:antoniosilva@online.de)

[www.antoniosilva.de/](http://www.antoniosilva.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

### **Pressekontakt**

Antonio Silva Raderbroicherstr.7 Raderbroic  
41564 Kaarst

AntonioSilva

017272704735

[antoniosilva@online.de](mailto:antoniosilva@online.de)

[www.antoniosilva.de/](http://www.antoniosilva.de/)

---

News-ID: 1313858 • Views: 61 (Stand: 15.06.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1313858/Verkaufen-ist-Training.html>