

SO STEIGERST DU DIE ZUFRIEDENHEIT DEINER KUNDEN

Die Zufriedenheit deiner Kunden hängt von diversen Faktoren ab. Um dir einen Eindruck von immer wiederkehrenden Anhaltspunkten zu geben, schaue dir die folgenden Punkten einmal an:

- ⊕ Mache deinen Kunden keine überzogenen Versprechungen, ganz besonders was die Themen 'Gewichtsabnahme' und 'Muskelaufbau' betrifft
- ⊕ Führe mit deinem Kunden einen intensiven Austausch um einen realistischen Weg sowie Ziele nach dem SMART-Prinzip zu definieren
- ⊕ Schaffe einen Mehrwert und gib deinem Kunden zielrelevante Tipps & Tricks für den Alltag, welche die Zielerreichung unterstützen und einfach umsetzbar sind
- ⊕ Stehe mit dem Kunden im regelmäßigem Austausch, um mehr als nur ein Personal Trainer für den Kunden zu sein
- ⊕ Schaffe regelmäßig "Magic Moments" um deinem Kunden ein besonderes Coaching-Erlebnis zu schaffen (Bsp.: Gratulation zum Geburtstag)
- ⊕ Stecke mit deinem Kunden bei der Planung eures gemeinsamen Weges Etappenziele ab, diese können helfen den Kunden stetig zu motivieren. Im Wochenfazit kannst du diese kleinen, einzelnen Erfolge aufgreifen!
Als Anhaltspunkte können helfen:
 - ⊕ Die Erinnerung an die Ausgangssituation. Welcher Weg wurde bisher zurück gelegt und was bisher erreicht wurde
 - ⊕ Den Kunden daran erinnern, wie viel Zeit und Geld er verschwendet hätte, wenn er diesen Weg alleine gegangen wäre
 - ⊕ Den Kunden sensibilisieren für die positiven Nebeneffekte die mit dem Coaching eingetreten sind (verbessertes Wohlbefinden, ausgeglichenerere Ernährung, weniger Schmerzen, usw.)



Passe die Trainingsintensität an: „Mehr“ ist nicht immer mehr – und die Wirkung nicht nur vom Gewicht abhängig, sondern immer auch von der Ausführung!



Erkläre dem Kunden wie deine Vorgehensweise ist, damit er sich mit dieser identifizieren und dir vertrauen kann!



Sensibilisiere deinen Kunden für den Prozess des Körpers, der Zeit braucht um die Trainingsreize und eine mögliche Ernährungsumstellung zu verarbeiten