

Comment organiser le suivi personnalisé dans un club ?

1/PRESENTATION

Se présenter, de manière agréable (sourire, poignée de main etc...), et établir un climat de confiance avec la personne. Ne pas oublier de dire que vous êtes diplômé d'état.

Présenter la salle, avec des explications succinctes de la salle, les différentes machines et les parties du corps qu'elles travaillent.

Axer la présentation par rapport à l'analyse subjective de la personne

Ex : femme –cardio + appareils fessiers abdos cuisses, et ne surtout pas parler muscu

2/ DEFINIR LES VOLONTES ET ANALYSER LA PERSONNE

2-1 / DECRYPTER CONCRETEMENT, DE MANIERE PRO, CE QU'ELLE SOUHAITE

Ex : bougé – reprendre une activité cardiovasculaire et peut-être léger circuit sur machine

Mal au dos – renforcement musculaire rachidienne (dos + lombaires)

Fume – travailler le cœur et donc la VO2max

Souvent mal à l'épaules, car ça brûle – travail deltoïdes dans la filière ana. Lact

2-2 / ETABLIR UN « DIAGNOSTIQUE CORPOREL »

En un mot, voir si la personne à des soucis particuliers au niveau physique, ou cardio-vasculaire

- PHYSIQUE : partir des cervicales jusqu'aux chevilles, et demander si elle à des grosses douleurs, ou si elle a eu des opérations, ou de gros Pb (hernie, sciatique, Pb rotules etc...) et en tenir compte, forcément, pour établir le programme.

- CARDIOVASCULAIRE : demander si elle fume, si elle a eu de gros Pb au niveau du cœur, si elle est souvent essoufflée etc.....

2-3 / ANALYSE DE LA FREQUENTATION

Poser les bonnes questions, pas trop personnelles, ne pas rentrer dans la vie privée de la personne, afin de savoir ce que la personne a comme métier, puis l'analyser (physique ou non, risque de dos fragile etc...), la fatigue éventuelle, si enfants.

Etablir la fréquentation adéquate pour établir une planification, tout en tenant compte des possibilités de la personne, trouver un compromis.

C'EST TOUJOURS LE COACH QUI S'ADAPTE A L'ADHERENT, ET NON L'INVERSE !

3/ **SUIVI**

3-1 / **PLANIFICATION**

Après avoir analysé la personne, ses besoins, ses volontés, établir la planification de son programme, tout en lui ayant expliqué que ROME ne s'est pas faite en un jour, et que pour une bonne progression, sûre, avec des progrès constants et durables, en sécurité, l'abonnement (planification) adéquat est entre 6 mois et 1 an.

Le but étant de fidéliser la clientèle, de manière pro (planification répondant à ses attentes), afin que vous réalisiez ce qu'elle souhaite.

3-2 / **PRISE DE R.D.V**

Suivant les besoins, les volontés de la personne, des R.D.V sont établis pour voir les progrès, les évolutions, et modifier le programme, et la planification, si besoin en est.

3-3 / **FREQUENCE DES R.D.V**

Il faut prendre des R.D.V, réguliers, pas trop espacés, ni journaliers. Pour se faire, le mieux est d'informatiser les adhérents, ses volontés (besoins), avec date de chaque périodicité de R.D.V, et alerte avec la date et le nom des personnes à voir.

4 / **CONCLUSION**

De la prise de contact, jusqu'au suivi en planification de R.D.V, le but est que l'adhérent(e) se sente en sécurité, en confiance, avec un coach diplômé, compétent, et qu'il se sente unique (son programme perso, sa planification, R.D.V pour l'évolution, et modification éventuelle).