

Orientierende Fragen zur Nacharbeit alleine oder mit deinem Erfolgsbuddy von Modul 2

Was war hinsichtlich Problemen in der Schwangerschaft und wie diese mit unterschiedlichen Maßnahmen behandelt werden können neu für dich?

- Bei welchen körperlichen Problemen ist es mir besonders aufgefallen?
- Welche 3 Strategien und Punkte wirst du als Erstes umsetzen?
- Wenn JA, WARUM?

Entwicklung meines Trainingsangebots für Schwangere Die NUTZENSPRACHE

Der Kunde fragt sich immer, was ist für mich drinnen, was nützt es mir? Wir dürfen mit dem Kunden „kundisch“ sprechen, also in der NUTZENSPRACHE (anstatt in der Merkmalsprache). Jeder Gegenstand oder Dienst hat objektive Merkmale, die die Sache an sich beschreiben im Kunden aber noch kein Motiv auslösen zu kaufen.

Erst wenn du zeigst, dass du ein Problem von ihm/ihr löst, bist du in der Kundensprache, die wir auch als NUTZENSPRACHE bezeichnen.

z. B.: Ein Leuchtstift hat einen Stoppel mit Grip (Merkmal). Das ist aber nicht der Grund warum du ihn kaufst. Du kaufst ihn, weil er durch diesen Stoppel praktisch ist, gut in der Hand liegt, weniger schnell austrocknet und dir damit hilft Geld zu sparen und dich weniger schmutzig zu machen und somit Zeit und Ärger erspart.

Ein Kunde bucht dich auch nicht als Personal Trainerin, weil du Sportwissenschaften studiert und zig Ausbildungen gemacht hast. Er bucht dich, weil du sicheres Training anbietest und ihn ohne Umwege rasch zu seinem Ziel bringst und ihm damit Frust und Zeit sparst.

Verstehst du?

Der NUTZEN muss im Vordergrund stehen!

- Welche Kundennutzen kannst du mit deinen Merkmalen erfüllen? Überlege dir mindestens 5 Merkmale und arbeite den Kundennutzen heraus.
- Welchen Nutzen könnte sich eine Kundin, die Training in der Schwangerschaft sucht, noch erwarten?
- Kannst du das liefern? Wenn nein: Wie kannst du diesen gewünschten Nutzen liefern (persönlich, Kooperation)?

Welches WUNSCHWORKOUT hast du vor Augen für deine Schwangeren?

- Kreiere dein Wunschszenario einer Trainingssituation.
- Welche Umgebung, Setups, andere Menschen, Gegenstände,... hast du da vor Augen. Binde Emotionen ein (ich hab Spaß dabei, es riecht..., ich fühle mich....)
- Beschreibe diese Workoutsituation möglichst genau!

Orientierende Fragen zur Nacharbeit alleine oder mit deinem Erfolgsbuddy von Modul 2

Wir **DREHEN DEN SPIESS JETZT UM** und schauen uns nun nicht die Probleme an und dann, mit welcher Intervention können wir da dagegen antreten, sondern wir nehmen uns einzelne Gesundheitsmaßnahmen vor und überlegen uns, bei welchen Problemen, wir damit Erfolge haben werden.

- Dreh die Inputs vom heutigen Teamtraining um!
- Welche Maßnahme hilft bei welchem Problem und warum hat diese Frau ev. diese Problem?
- Beschreibe sie möglichst genau!

- moderates bis anstrengendes Ausdauertraining
- Krafttraining
- Omega 3 ergänzen
- Venengymnastik
- Beckenbodentraining
- Hüftöffnendes Workout
- Rückentraining
- Haltungstraining
- Beckengurt
- Ballaststoffreiches Essen
- Entspannungstraining
- Dehnen der Waden
- Bauchmuskeltraining
- Kneippanwendungen u Wechselduschen
- Wärme, Wärmflasche, Ruhe
- Atemtraining
- Spaziergehen
- protein u. v. a. collagenhaltige Nahrung oder Nahrungsergänzung

Was waren heute meine 3 wichtigsten Erkenntnisse des Moduls 2?

1

2

3