

Самат Маратович
Назиров

ТРЕНЕР

*ОТКРОВЕНИЯ
ФИТНЕС ТРЕНЕРА*



Самат Маратович Назиров

ТРЕНЕР. ОТКРОВЕНИЯ

ФИТНЕС ТРЕНЕРА

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=23284341

ISBN 9785448387814

Аннотация

Мотивационная книга об опыте спортсмена и предпринимателя Самата Маратовича Назирова. Руководителя Уральской Академии Фитнеса. Автора и создателя фитнес клубов Энерджи Фитнес и Лотус фитнес. Первое издание.

Содержание

| | |
|-----------------------------------|----|
| Введение | 5 |
| Часть 1 | 9 |
| Глава 1 По веревкам в фитнес клуб | 9 |
| Глава 2. Назад в будущее | 13 |
| Глава 3 О знаниях | 15 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 18 |

ТРЕНЕР ОТКРОВЕНИЯ ФИТНЕС ТРЕНЕРА

Самат Маратович Назиров

Редактор Розалия Тимиргалеевна Валеева

© Самат Маратович Назиров, 2017

ISBN 978-5-4483-8781-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

среда, 1 июля 2015 г.

Появилось свободное время и теперь, помимо статей, есть желание писать тексты. Я долго ждал этого ощущения. Не могу сказать, что я ему очень рад, однако отдыхать телу и мозгу однозначно нужно. В моей жизни все больше и больше интересных событий, людей, эмоций, которыми я готов поделиться с тобой, дорогой читатель.

...Шёл сентябрь 2009 года. Я ехал в автобусе на соревнования среди студентов. Вчерашний выпускник Института физкультуры, одетый в светлую рубашку, на волосах – гель, за спиной -и рюкзак. Полон решимости постоять за честь родного учебного заведения.

Я был в поисках очередной возможности найти свое место в жизни, так как уже провалил ряд собеседований в компаниях, занимающихся производством роллставней, мне отказали в фитнес-центре «Персона», не было работы для меня и на местном телеканале «Уфанет». В этот день проходили соревнования по пешеходному туризму в Парке Победы для студентов начальных курсов. Старшекурсники были судьями на дистанциях. У моего преподавателя и начальника дистанции Дмитрия Ладыгина в этот день родился сын и его сестра Елена Ладыгина с радостью предложила отметить это со-

бытие, доставав из походного рюкзака бутылку шампанского. Меня слегкаопьянил алкоголь (я принципиально не употреблял его), но в этот день позволил себе немного расслабиться. Я знал, что Лена работает в фитнес-клубе «Чемпион» менеджером, поэтому набравшись решимости, спросил: «Возможно ли мне устроиться работать там тренером». Она сказала, что поговорит с Константином, и меня пригласят на собеседование, где все будет зависеть от меня.

Не скажу, что я был рад, скорее мне было страшно: клуб в городе по внутренним ощущениям был на хорошем счету, и я слышал про некоего Айрата Куватова, который там был одним из лучших тренеров. Кроме того, я знал, что там занимаются люди, которые могут позволить себе фитнес за 25 тысяч рублей в год. В тот момент страх был подкреплен неизвестностью исхода дальнейших событий, но абсолютно ничем не оправдан.

В этот момент в разговор вмешался директор Республиканского Детско-юношеского оздоровительно-образовательного центра туризма, краеведения и экскурсий (РЦДЮТиЭ) я получил предложение прийти на работу педагогом дополнительного образования детей. Получив сразу два предложения по трудоустройству, я уверенно пробежал судейский забег и, дождавшись окончания мероприятия, направился в сторону дома.

С начала следующей недели я сильно переживал: накрутил себя, что меня просто не возьмут на работу без опыта.

Однако к четвергу мне поступил звонок. Мне позвонил координатор тренажерного зала Константин Капитонов фитнес-клуба «Чемпион» и пригласил на собеседование. Безусловно, я был рад, получив такую обратную связь, особенно после молчания предыдущего фитнес-клуба (мне позвонили оттуда спустя полгода и пригласили на собеседование, но я уже был слишком занят и горд, чтобы искать другую работу).

Не могу сказать, что я как-то особенно готовился. Однако имеющийся абонемент в другой фитнес-клуб я использовал по полной. Зал располагался рядом с домом родителей, поэтому я практически каждый день посещал его, чтобы выглядеть внушительней к моей первой встрече с нанимателем.

Мы встретились возле лифта с Константином. Я узнал его по фотографии, представился, и он пригласил следовать за ним. Мы сели в баре. Я начал жутко волноваться и нести всякую чушь про спортивный туризм, опыт в тяжелой атлетике, говорил, что хочу работать тренером. В моих глазах он читал страх и полное отсутствие понимания целей данной работы. Внимательно выслушав, он поблагодарил меня и сообщил что со мной свяжутся.

На следующий день мне позвонила Лена и дала понять, что у меня абсолютно нет понимания деятельности, но видно огромное желание, поэтому меня возьмут на стажировку. Я обрадовался. Надо мной взял шефство опытный тренер Марат Бикбулатов. Он многому меня научил, дал знания по анатомии, физиологии, биомеханике мышц, за что я ему

благодарен. За один месяц занимаясь три раза в неделю я прошел полный курс базовых понятий и услышал множество интересных историй от человека с большим опытом.

Однако мысль о том, что я тут много не заработаю, максимум это будет 15 тысяч рублей, меня крайне расстроила. Но я решил смириться и просто начать действовать. В первые два месяца я не смог договориться ни с одним клиентом на индивидуальные тренировки. Часто набравшись смелости и подходя к клиентам, я слышал, что они уже тренируются или консультируются с другим тренером в зале и я благополучно отчаливал. Я пробовал просить форму фитнес-тренера, просил сделать фотографию на стенд с моим именем, пробовал наладить контакт с девочками на рецепции. Мои попытки были вялыми. И к концу второго месяца я почувствовал, что меня скоро сольют из-за отсутствия результата. Я видел небольшой заработок в проведении дежурных часов и стартовых тренировок для клиентов клуба за которые я получал 60 рублей и 100 рублей в час. После проведения 17 безуспешных занятий, на которых я просто разносил клиентов своим подходом к тренерству, мне все же удалось договориться с клиенткой клуба по имени Марина Горшкова на индивидуальные занятия в тренажерном зале. Через неделю появился Алексей Асеев. И моя деятельность постепенно пошла в гору. В тот момент я совмещал работу тренера и промышленного альпиниста.

Часть 1

Глава 1 По веревкам в фитнес клуб

Я мечтал стать промышленным альпинистом, когда начал ходить в туристические походы. От старших товарищей я слышал разные истории и курьезные ситуации при работе на веревках. Также они рассказывали, что за риск им платят приличные деньги. Мне повезло, и я попал на соревнования по промышленному альпинизму в Уфе, которые проходили на «Трамплине». Поскольку я выступал с друзьями из Учебного центра по подготовке промышленных альпинистов, снаряжения у нас было много. На следующий день после соревнований мы с другом Тимуром отправились в учебный центр, чтобы записаться на курсы по промальпинизму. Нам разрешили сдать квалификационные экзамены экстерном, поскольку мы имели опыт участия в туристическом многоборье, и выступали за учебный центр.

Первый наш объект мы выполнили с Антоном Комягиным. Герметизировали швы на промышленном заводе. Работали два дня по 17 часов, и смогли заработать по семь тысяч рублей каждый. Это было очень круто на тот момент, и мы стали брать все объекты подряд. Весна начиналась с мытья банка «Уралсиб», еще нескольких фасадов, а летом в основ-

ном мы красили здания. Мне было очень удобно совмещать: с осени по весну я работал фитнес-тренером, а летом промышленным альпинистом. До сих пор с гордостью наблюдаю за фасадами в Уфе, которые ремонтировал, мыл или красил.

Высотником я проработал в общей сложности пять лет. Покрасив здание гостиницы «Азимут отель» в коричнево-кремовый цвет, я окончательно завязал с веревками, и сконцентрировался на своем хобби, а именно фитнесе.

Через два года я достиг категории в клубе «Мастер-тренер» и открыл студию кинезитерапии в фитнес-клубе WorldClass. Через год, когда меня поставили перед выбором в каком клубе оставаться, я выбрал третье. Ушел в клуб «Алекс-фитнес» на арендные условия. В месяц я проводил 300 часов интенсивных тренировок. И тогда я принял решение, что мне пора открывать свой бизнес.

Продав свой автомобиль Infinity 2008 года, я открыл свой CrossFit-зал. Многие ребята по залу говорили, что это дурацкая идея и люди ходить не будут. Однако после ряда действий по приглашению друзей мы все же успешно начали проводить самостоятельные тренировки.

Один из клиентов еще прежнего клуба Альфира Булгакова предложила мне открыть совместный спортивный зал. Так как я имел огромное желание развиваться дальше, я принял предложение. Унее на организацию зала было три миллиона рублей. Я понимал, что этих денег для организации проекта точно не хватит, однако предположил, что

в результате мы найдем какое-нибудь здоровое решение. Мы ударили по рукам и зарегистрировали документы в налоговой инспекции. Предложив идею организовать точки продаж, пока идет строительство, я активно занялся этим делом. Организовав команду отдела продаж и фитнес-тренеров через полгода, в апреле 2015 года, свои двери открыл проект energyfitness.ru. У меня появились разногласия по поводу управления и развития клуба, и я ушел заниматься своим личным проектом, в котором хотел реализовать свои нереализованные амбиции.

В результате я многое переосмыслил, сменил приоритеты и запустил проект LotusHealthClub. Я понимал, что будет не просто и для уверенного позиционирования на рынке нужно создать уникальный бренд. Отдав 50 тысяч рублей за его разработку, я получил брендбук и гайдлайн на новый продукт под названием «Центр развития личности и фитнеса [lotushealthclub](http://lotushealthclub.ru)».

На тот момент со мной в команде были маркетолог Алена и помощник Альберт. Мы снимали места в ко-воркинге у Кирилла Горина в Уфе. Помню тот день, когда я принимал окончательное решение. По моим подсчетам, реализация проекта стоила 50 миллионов рублей. Откуда взять такую сумму и каким образом ее заработать, понимания у меня не было. Была одна гипотеза, что я смогу на предварительных продажах реализовать продукт и в нее я свято верил. Мы сняли площадь в 1300 м² в одном из торговых центров

города. На том же этаже разместили офис продаж и подписали договор.

Глава 2. Назад в будущее

Я проснулся чуть раньше обычного, около пяти утра. Панорамные окна выходили Дом профсоюзов. На улице было пусто, город еще спал. Я посмотрел на эту тишину и внутри ощущал какое-то странное чувство спокойствия. Я думал о клубе. Ко мне пришла вера в его реализацию. Маша предложила мне сделать йогу, и мы выполнили часовую тренировку, включив проектор и Сидерского. После часа кривляний на полу я сел в позу медитации и закрыл глаза. Я смог расслабиться и внимательно послушать свое дыхание. Мысли собрались в кучу, выделились приоритеты, ум успокоился и в него начали приходить новые решения. Я понял, что с тем образом мышления которое я имел, клуб мне точно не открыть. Поэтому предстоит кардинально поменяться.

Я принялся жадно читать книги по управлению, маркетингу, истории успеха людей, последовательно начал изучать разновидности вероисповеданий. В поисках ответов я проводил каждое утро по три часа, после выполнения практик. Я представлял, кто будет работать в моей компании. Что они будут делать. Эти люди сами появлялись в моей жизни и жизни компании. Руководитель отдела продаж, HR, управляющий, ведущие менеджеры, пиарщик. На реализацию идеи у меня уходило до одного дня. Каждый день я тренировал и продолжаю тренировать предпринимательские

навыки. Также я понял, насколько важно слушать свою интуицию. 24 часа я был в фокусе, работал. Ночью, во сне, часто боролся со страхами, в которых боялся себе признаться.

Глава 3 О знаниях

Бизнес здорово бодрит. Я часто задумывался, откуда берется вся эта энергия. С развитием по-настоящему хочется жить. Каждый день в 10 утра я начинал с корпоративного обучения. Ребята включали диктофоны на телефонах и клали их рядом со мной, меня это как-то немного забавляло. Передавая полученные знания, я понял, что я стал лучше эти знания усваивать. Вошел в некий резонанс с собой. После часового обучения я чувствовал прилив сил и понимал, что мог быть занят своими делами, и офис показывал отличные результаты в этот день. Если вначале сотрудники офисана-поминали собрание безработных, то через месяц-два мы превратились в матерых продавцов, одетых в рубашки и брюки. Представлявших себя акулами продаж. Знания для внутренних тренингов я брал у Азимова, Торсунова, Бизнес-Молодости, Браяна Трейси, Джона Кехо. Некоторые продавцы совершали по 120 звонков в день. И могли лучше меня продать наши услуги. Я был горд. Сила команды определяется по слабому звену. Однажды побывав на планерке у своих ребят я слушал, как они общаются между собой, это чувство настоящего ядра команды. Меня впечатлило, как они, спрашивая новенького парня Алексея, давали ему советы и вводные.

Отпустив фокус внимания, полагая, что система продаж

настроена, я принялся строить продукт, как вдруг мы поймали одну сотрудницу на воровстве. Прямо под носом у меня и ребят она ловко оформляла левые договора. Ребята поймали ее с поличным. Я был очень расстроен. Отец учил меня, что быть честным выгодно. Обращаться в полицию в результате я не стал. Уфа маленький город и это было совершено зря.

Я взял во внимание систему продаж снова. Мне пришлось бороться с неверием в продукт, как сотрудников, так и клиентов. Была череда возвратов и массовое увольнение. Я остался один отвечать на звонки клиентов. Но я относился к ситуации в те моменты только с позитивом, потому что других вариантов я просто не видел, и собирал новую команду.

Бизнес – это прежде всего человеческие отношения, и нужно уметь проявлять огромное терпение, чтобы достичь успеха. Даже если захочется в порыве эмоций принять решение, надо постараться снизить обороты, и тщательно подумать о последствиях, чтобы не наломать дров.

Было очень сложно, но мы все же открыли первый клуб. Нам пришлось привлечь инвесторов, так как собственные ресурсы были на исходе. Так у меня появились первые компаньоны по бизнесу, с которыми я многому научился. Немного передохнув, я двинулся масштабировать бизнес дальше, поставив амбициозные цели.

Модель бизнеса сложилась у меня в голове, и я полный

решимости и сил пустился развиваться в своем деле дальше. Зачастую предприниматель может опереться на свой опыт. Если вы не имеете опыта в крупном бизнесе, то вам надо будет его где-то наработать, или как я люблю говорить, «натренировать». Поэтому советую обучаться у профессиональных бизнесменов и участвовать в тренингах.

Начиная работать тренером, и посей день, я обучаюсь на разных семинарах и тренингах. Вот на что по-настоящему не стоит жалеть денег – это вложения в свои мозги, они окупаются. Дальше излагаю более подробные инсайты, и рассказываю о том, что я доносил до своих сотрудников, и что реально сделало мою жизнь лучше.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.