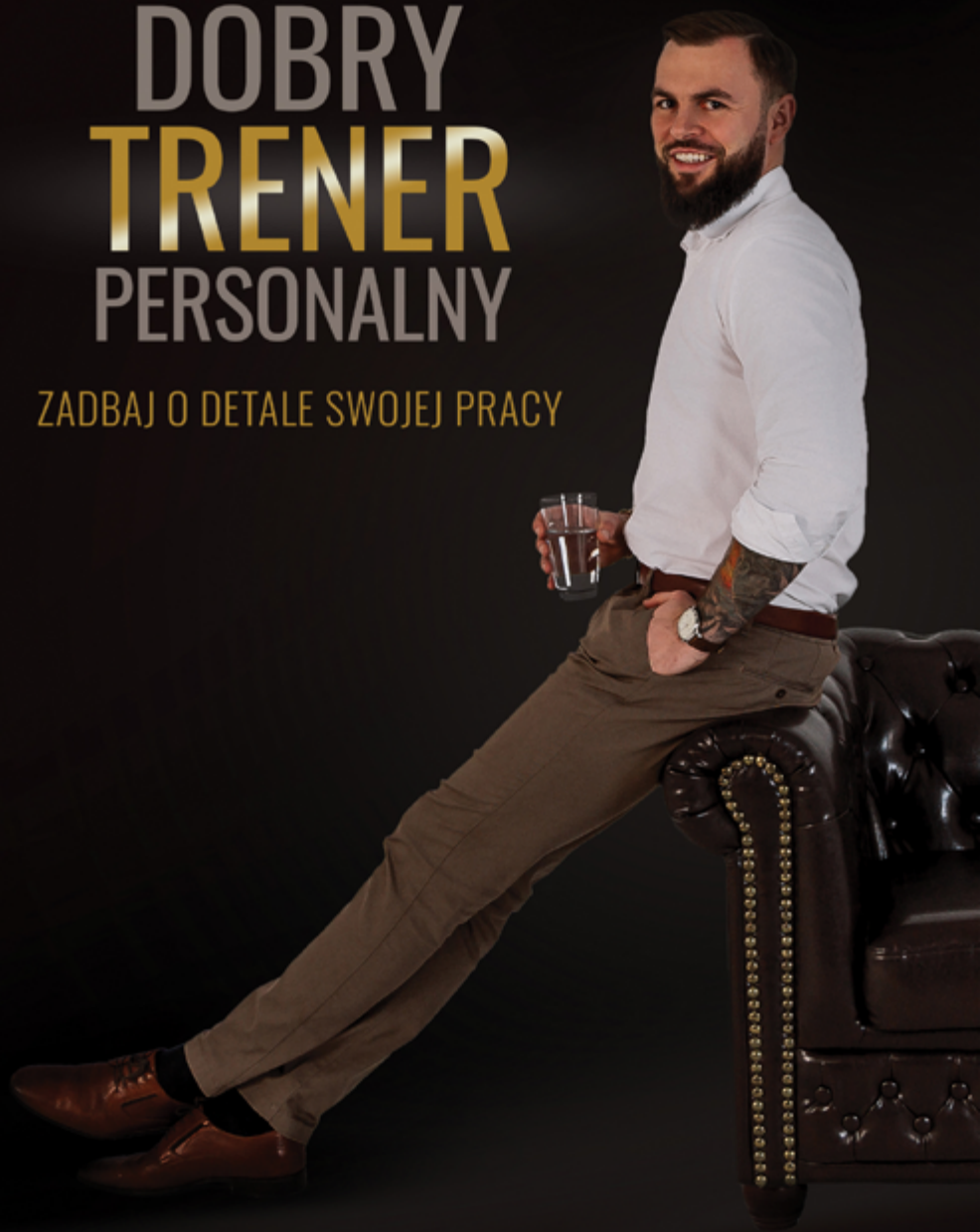


EMIL TYSZKO

DOBRY TRENER PERSONALNY

ZADBAJ O DETALE SWOJEJ PRACY



EMIL TYSZKO

**DOBRY TRENER
PERSONALNY**

Zadbaj o detale swojej pracy

Radom 2022

© Copyright 2022 Emil Tyszko

Wszelkie prawa zastrzeżone

Korekta:

Korekto.pl (Anna Adamczyk)

Okładka i zdjęcie:

STUDIO PS VIDEO MERC

Skład:

GroupMedia

Wydanie I

ISBN: 978-83-963877-0-7

Esfit Studio

ul. Gabriela Narutowicza 9

26-600 Radom

+48 887 804 080

emil@esfit.pl

www.esfit.pl

Spis treści

1. Na początek trochę teorii /17

- 1.1. Kim jest trener personalny? /17
- 1.2. Czym i dla kogo jest trening osobisty? /20
- 1.3. Jak stać się trenerem personalnym? /23
- 1.4. Kim w zasadzie jestem? /27
- 1.5. Gdzie pracować? /33
- 1.6. Ile zarabia dobry trener? /41

2. Wszystko wokół treningu /49

- 2.1. Czy trening jest najważniejszy? /49
- 2.2. Kim jest Twój klient? /59
- 2.3. Jak cię widzą, tak cię piszą /68
- 2.4. Pierwsza rozmowa z klientem /76
- 2.5. Pierwszy „trening” /84
- 2.6. Psycholog personalny? /89

3. Błędy trenera personalnego /93

- 3.1. Najczęstsze błędy podczas prowadzenia treningu /93
- 3.2. Błędy nietreningowe /104

4. Podstawowa wiedza /111

- 4.1. Anatomia, biomechanika i fizjologia /111
- 4.2. Metody i rodzaje treningów /116
- 4.3. 20 000 powtórzeń /120
- 4.4. Plan treningowy /122
- 4.5. Żywnienie i suplementacja /126
- 4.6. Co dalej? /130

5. Twoja wartość /133

5.1. Jak ustalić cenę naszej usługi? /133

5.2. Rodzaje współpracy z klientem /138

5.3. Marketing /144

6. Tematy dodatkowe /153

6.1. Umowa z klientem /153

6.2. Ubezpieczenie /156

6.3. Trener online /157

6.4. Trener z dojazdem do domu /160

6.5. Profil w social mediach /161

6.6. Biznes w wykonaniu trenera personalnego /165

Słowem zakończenia /171

Polecenia /178

O mnie

Jestem absolwentem wychowania fizycznego. Licencjonowanym instruktorem kulturystyki i trenerem personalnym od 2014 roku. Byłem zawodnikiem młodzieżowych rozgrywek siatkówki w latach 2002–2012 oraz instruktorem siatkówki. Prowadzącym liczne wykłady i warsztaty żywieniowe i treningowe w szkołach i na uczelniach. Od 2017 roku prowadzę szkolenia na trenera personalnego. Razem z żoną, Sylwią, jesteśmy założycielami studia treningu personalnego i fitness – ESFIT STUDIO, które od 2017 roku tworzymy z pasji do zawodu. Zdobyliśmy tytuły takie jak: Echo Dnia z 2018 roku w kategorii Studio Fitness Roku; TOP 3 Najlepsze studio treningu personalnego w Polsce według magazynu „Body Life” w 2019 roku; 1 miejsce w plebiscycie branżowym Orły Aktywności Fizycznej według klientów w 2018 i 2020 roku.

Prywatnie jestem szczęśliwym i kochającym mężem oraz tatą. Miłośnikiem zapachu świeżo koszonej trawy i kiziania krzaków w ogrodzie. Swoją pasję do aktywności fizycznej zacząłem już w szkole podstawowej, gdy razem z drużyną podbijaliśmy

wszystkie podium w regionalnych zawodach szkolnych. Od 2002 do 2012 roku walczyłem na parkiecie siatkarskim w zespole STS Skarżysko-Kamienna, a następnie w UKS Skra Bełchatów.

Kontakt z treningiem na siłowni miałem już od najmłodszych lat, gdy zaczynałem grę w siatkówkę, ponieważ była to część tygodnia treningowego. Sukcesywnie z miesiąca na miesiąc coraz bardziej podobała mi się praca w tym obszarze. W końcu chwilę przed maturą, po 10 latach, porzuciłem trenowanie siatkówki, a zamiast tego zająłem się machaniem sztangą w komórce u przyjaciela.

Z wagi 75 kg przy wzroście 193 cm w 2012 roku zacząłem stopniowo przybierać na wadze. (Tak, wywracałem się, jak wiało). W szczytowej formie treningowej w 2020 roku osiągnąłem niespełna 110 kg. Przez ten okres przerabiałem wszystkie możliwe opcje treningowe, sposoby żywienia i suplementacji – dosłownie wszystko, żeby tylko przybrać na wadze. (Nawet picie mleka czy spożywanie po trzy, cztery banany w trakcie trwania treningu).

W 2017 roku, po blisko rocznym przygotowywaniu, wraz z żoną otworzyliśmy własne studio treningu personalnego i fitness. Pracowaliśmy po 14–16 godzin dziennie przez ponad rok. Zarządzanie firmą oraz prowadzenie 10 treningów w ciągu dnia to był standard. (Rekordowo blisko 180 treningów

w miesiącu). W trakcie rozwoju zaczęliśmy zatrudniać coraz więcej osób, aż do momentu, gdzie w ekipie mamy 20 osób, z którymi współpracujemy. Obecnie pracujemy w sferze rozwoju firmy oraz szkolimy przyszłych trenerów i instruktorów fitness.

Emil Tyszko

Słowem wstępu

Dobry trener personalny to mój prywatny pogląd oraz nauka zawodu trenera personalnego w obecnym świecie. Książka stanowi zbiór wiedzy praktycznej, którą zdobywałem przez lata doświadczeń, tysiące przerobionych treningów, setki klientów. Jest to wiedza, którą przekazuję zarówno nowym trenerom, jak i klientom w prosty i zrozumiały sposób. Bez koloryzowania. Bez skomplikowanych nieużytecznych zwrotów. Bez ściemniania.

To również idealny pierwszy krok w stronę branży i zawodu trenera indywidualnego, który pozwoli Ci wejść i zrozumieć całość obecnego, według mnie trochę zepsutego „fit świata”. Świata, który stosunkowo niedawno zaczął, cały czas dosyć szybko się rozwija i czeka go bardzo dobra przyszłość.

Osoby, niezajmujące się tym zawodem, również znajdą w niej coś dla siebie. Opisuję pogląd na tę dziedzinę od tzw. drugiej strony. Ta książka podpowie Ci, na co zwrócić uwagę przy wyborze swojego trenera i miejsca do trenowania.

Trenerem personalnym może zostać każdy, ale dobrym trenerem już nie.

Wchodząc w branżę na poważnie, z pełnym zaangażowaniem i oddaniem temu, co robię, patrząc na otaczających mnie trenerów, wiele razy nie mogłem zrozumieć, dlaczego oni wykonują swą pracę jak za karę albo dlaczego nie przykładają się do niej tak, jak powinni. Przecież ludzie płacą niemałe pieniądze za treningi! Gdy poznałem swoją żonę, Sylwią, która była w branży już długo, dopytywałem, dlaczego jej koleżanki i koledzy z pracy tak się zachowują.

Po wielu analizach i przemyśleniach, stwierdziłem, że nie mogę tak tego zostawić. Chciałem im pomagać, aby świat był lepszy. Wiecie, niczym superbohater z hollywoodzkiej produkcji. Po pewnym czasie zorientowałem się, że świata nie zmienię. Ale po kilku rozmowach z Sylwią, postanowiliśmy, że odmienimy życie nasze i osób, które będą tego chciały. W 2017 roku utworzyliśmy swój klub, z zamiarem, aby ludzie czuli się w nim jak w domu, z personelem, który będzie robił to tak, jak powinien. Z oddaniem, szacunkiem i miłością, pasją. Czyli tak, jak chcieliśmy, żeby to wyglądało i tak, jak czyniliśmy to my.

Tak też zaczęliśmy pracę w Akademii Trenerów Sportu z Wrocławia jako szkoleniowcy. Stwierdziliśmy, że zaczniemy szkolić przyszłych trenerów personalnych i instruktorów fitness

i przekazywać im wartość tego zawodu i oddanie do niego. Spod naszych skrzydeł w przeciągu 5 lat wyszło ponad 150 osób. Każda z nich ma świadomość, że trening personalny to trening personalny, a nie schemat, który z klapkami na oczach trzeba powtarzać każdemu klientowi, jaki się nawinie i przerzucać go z maszyny na maszynę. Każdy jest również nauczony, że trener personalny to NIE instruktor kulturystyki, który musi mieć 50 cm w obwodzie bicepsa i sześciopak na brzuchu. Że instruktor fitness na zajęciach grupowych musi być oddany grupie, która jest na sali i nie przychodzi tam po to, aby przeglądać się w lustrze i robić swój trening, wydzierając się przy tym na ludzi. Słowa „DAWAJ, MOCNIEJ!” to nie jedyne słowa motywacji, a trening, z którego klient wychodzi na kolanach i kręci mu się w głowie to niekoniecznie dobry trening.

Przyszedł rok 2020. Każdy wie, co nastąpiło. Coś, co mało kto dopuszczał do myśli. Świat się na chwilę zatrzymał. Sceny, które oglądaliśmy w telewizji i na żywo, były niczym z dobrego amerykańskiego filmu o zagładzie świata. Na początku większość społeczeństwa pewnie tak się właśnie czuła. Dla znacznej części gospodarki był to ogromny kryzys. Między innymi dla naszej branży. Początkowo otwarte były tylko sklepy spożywcze i apteki. Siłownie, kluby fitness, centra sportowe oraz imprezy plenerowe pozostały zamknięte najdłużej ze wszystkich branż.

Rzeczywistość w dużej części przeniosła się do świata online. Nawet zakupy spożywcze ludzie zaczęli zamawiać z dostawą pod drzwi. Oczywiście nasza branża również ratowała się, jak mogła, więc treningi i zajęcia grupowe też znalazły się na różnych grupach facebookowych i aplikacjach typu Skype czy Zoom. Sam osobiście „prowadziłem” trening indywidualny przez przednią kamerkę w telefonie, a żona tańczyła do laptopa w kuchni, z nią z kolei kilkadziesiąt osób w swoich domach i mieszkaniach.

Podczas pisania tej książki, gdy mówiłem ludziom, że właśnie takową piszę, wiele osób pytało mnie, czy będę chciał pokazać pracę trenera online. Odpowiadam już teraz: Nie. Świat może i jest gotowy na automatyzację, jaką miałyby być przeniesienie rynku do sieci, ale uważam, że nasza branża nie jest tą, która pierwsza stoi w kolejce po to, aby się tam w większym procencie znaleźć.

Dlaczego?

Bo aktywność fizyczna to nie tylko wykonywanie ruchu, który zadba o naszą kondycję i zdrowie fizyczne. To przede wszystkim ruch związany z przebywaniem z ludźmi, którzy, robiąc to samo, spędzają ze sobą czas. A to, poprzez rozmowy i emocje, które temu towarzyszą, pozwala im na poprawę swojego zdrowia psychicznego.

Oczywiście jest grono zwolenników rozwiązania trenowania online, które swoją drogą działało już bardzo długo w naszej branży z dużym powodzeniem u kilku jednostek. Lecz teraz YouTube jest na tyle popularny, że bardzo trudno przebić się z czymś, co faktycznie urzeknie i co pozwoli na osiągnięcie sukcesu. A szczególnie trudno jest przebić się z prawdziwą wiedzą i czymś wartościowym. Niestety lepiej sprzedaje się półnagie ciało.

I właśnie w książce pokażę Wam, jak stać się takim trenerem, do którego ludzie będą chcieli ustawiać się w kolejkach, do takiego, który poprawi zdrowie fizyczne i przede wszystkim psychiczne. Również takiego, który nie będzie przychodził do pracy za karę, lecz odda część siebie, po to, aby inni poczuli się lepiej. Przedstawię Wam plan na to, jak zostać dobrym trenerem personalnym.

ROZDZIAŁ I

Na początek trochę teorii

1.1. Kim jest trener personalny?

Pojęcie to dla większości jest znane. Ale czy poprawnie kojarzone? Czy aby na pewno ludzie rozumieją, kim jest trener personalny? Dla osób, które patrzą na pracę trenera w telewizji, w mediach społecznościowych czy też na siłowni, to najlepszy zawód, w jakim można pracować (pod warunkiem, że lubisz aktywność fizyczną). „Poskacze”, „pomacha ciężarkami”, „pokrzyczy na klienta” i do tego „całe życie w formie”, bo przecież „siedzi na siłowni cały dzień”. I jeszcze weźmie za to pieniądze! Jak to mówią, żyć nie umierać.

Swoją drogą, kiedy poszedłem trenować pierwszy raz na profesjonalną siłownię i zobaczyłem tam najlepiej zbudowanego faceta – z napisem TRENER na plecach, otoczonego chłopakami,

którzy mogli słuchać godzinami o jego wskazówkach treningowych, mówiących o tym, jak przybrać 5 kg suchej masy mięśniowej w miesiąc i jak chwycić sztangę, żeby wycisnąć 100 kg na klatkę – to również pomyślałem tak jak inni. Sądziłem, że siedzi cały dzień na siłowni, rozmawia z ludźmi, a mięśnie same rosną mu od przebywania w tym miejscu, więc też chciałem być taki jak on. (O dziwo, nie był otoczony kilkoma „sexy” dziewczynami w leginsach i krótkich bluzkach, które całą godzinę robiły mięśnie pośladków. Takiego obrazu nigdy nie zobaczycie, chyba że w filmie. Wbrew pozorom, duży, umięśniony facet przyciąga mniej umięśnionych facetów, a nie „fit” laski).

Taki obraz został przyklejony trenerom, może nie przez wszystkich, ale na pewno przez osoby, które nigdy nie korzystały z opieki trenerskiej, bądź nie przyjrzały się nam z bliska. Kim są te osoby? Naszymi potencjalnymi klientami.

Okej. Wiemy już, jak to nie wygląda. A jak jest naprawdę? Trener personalny to osoba, która powinna zająć się klientem na przysłowiowej siłowni od A do Z. Według mnie, trener to swojego rodzaju opiekun, który powinien potrafić z pełnym uśmiechem na twarzy przywitać panią X przy recepcji klubu, która jest w nim pierwszy raz. Pokazać jej w najlepszy możliwy sposób, jak włączyć bieżnię czy jak prawidłowo siedzieć na rowerze, a do tego wytłumaczyć, co powinna zjeść na kolację, żeby „nie przytyć”. Musi również umieć wytłumaczyć

WSKAZÓWKA NR 1

Uświadom sobie, dlaczego chcesz być trenerem personalnym, jaki będzie Twój cel w tym zawodzie i w jaki sposób chcesz wpłynąć na lokalny rynek. Wystartowanie z pozycji, w której będziesz czuł się przekonany i pewny tego, co robisz, daje niebywałą przewagę. Twoja pewność siebie to sukces w tym zawodzie, ale pamiętaj, ta pewność musi być poparta wiedzą, a nie tylko wygórowanym ego!

1.3. Jak stać się trenerem personalnym?

Zanim odpowiem na to pytanie, muszę Ci wyjaśnić pewien podział osób, które z grubsza nazywa się trenerami. Zaczynamy od samego sedna problemu. W roku 2000, kiedy, ogólnie mówiąc, fitness i siłownia nabierały rozpędu, na siłowni trudno było znaleźć osobę z napisem TRENER. Jeśli już, to tą osobą był właściciel tzw. osiedłówki, który ściągnął z Zachodu kilkanaście używanych maszyn, sztangi i razem z kolegami stworzyli osiedlową „mekkę”. Z biegiem czasu zaczęły pojawiać się coraz to większe kluby, a co za tym idzie – na siłownię przychodziło więcej ludzi i oczywiście przybyło trenerów, specjalistów itd. Siłownia była tak naprawdę stworzona do uprawiania treningu kulturystycznego, atletycznego, rzadko kiedy w osiedłowie

WSKAZÓWKA NR 2

Rozwijaj się i korzystaj ze szkoleń, ale wybieraj mądrze! Na rynku jest bardzo dużo konkurujących ze sobą szkół, akademii, firm, które oferują wszelakiego rodzaju kursy i warsztaty. Pamiętaj, żeby swój wybór opierać na opinii lub niezobowiązujących rozmowach z prowadzącymi niżeli na kolorowych plakatach i marketingu w social mediach za grube pieniądze, bo technika ćwiczeń i waga sztangi wszędzie jest taka sama!

1.4. Kim w zasadzie jestem?

Mówiąc podział, mam na myśli podział na specyfikacje w tym zawodzie (nie mylić z podziałem na lepszy czy gorszy), może nawet bardziej rozróżnienie kto, kim jest. Często zdarza się, że świeżo upieczony trener, chce być od wszystkiego. Zakłada fanpage na Facebooku pod nazwą „Jan Kowalski – trener, dietetyk, instruktor, masażysta, akrobata”. Dlaczego o tym piszę? Bo ja sam tak zrobiłem. Ale dosyć szybko z tego uciekłem, a czym szybciej, tym lepiej. A najlepiej od początku przyjąć tylko jedną wspomnianą wcześniej gałąź, bo, jak to mówię, nie da się na jednym drzewie mieć jabłka, gruszki i banana. Później powiem dlaczego. Do rzeczy.

ROZDZIAŁ II

Wszystko wokół treningu

2.1. Czy trening jest najważniejszy?

Jest to najczęściej zadawane przeze mnie pytanie. Jak myślisz? Czy klient przychodzi do Ciebie właśnie po to, aby faktycznie zrobić kilka ćwiczeń czy trochę się spocić?

Przykład 1.

Klient znalazł Twój fanpage na Facebooku. Skontaktował się z Tobą. Przychodzi na recepcję do klubu, kupuje pakiet ośmiu treningów. Na pierwszym spotkaniu mówi, że ma problem z techniką tego i tamtego, i chciałby się tego nauczyć. Wiesz, że klient jest konkretny. Wie, czego chce. Płaci z góry. Zaczynacie. Pokazujesz mu wszystko jak najlepiej, skupiasz się, żeby nie pominąć żadnej kwestii. Klient jest zadowolony. Przy ósmym treningu prosi o podsumowanie i przypomnienie

danej techniki, która była dla niego najtrudniejsza. Prosi o plan i odchodzi. Być może zostajecie w kontakcie, by analizować jego efekty i wprowadzać zmiany w planie.

Przykład 2.

Klient dostał bon upominkowy na trening personalny od znajomego, wygrał na licytacji charytatywnej czy też dostał w promocji przy kupnie karnetu fitness. Skontaktował się z klubem. Recepcja umawia go na dogodny termin. Przychodzi na pierwsze spotkanie i mówi, że wygrał bon i chce go wykorzystać. (Rozbije ten przykład na dwa scenariusze, pierwszy, gdy trenerowi się nie chce, bo wie, że za bony nie ma płacone, i drugi, gdy trener trzyma jakość i mimo wszystko przykłada się do „darmowej” godziny).

Pierwszy przypadek

Trener, słysząc od klienta, że chce on tylko wykorzystać bon, z góry zakłada, że nie kupi pakietu. No bo przecież powiedział, że dostał i przyszedł wykorzystać. Po krótkiej rozmowie, wychodzi na to, że klient chce zrzucić wagę, trener układa obwodówkę, włącza stoper i ogień (no bo przecież, jak się chce zrzucić wagę, to trzeba się spocić). Stoper pika. W międzyczasie trener, siedząc na skrzyni, przejrzał fejsa. Ostatni gong. Koniec treningu. Bez tracenia czasu (bo bez zysku) trener żegna klienta i dziękuje za trening. Zmęczony klient nie mówi za wiele, dziękuje. W szatni, po ochłonięciu, odzywa się bolące kolano, o którym w stresie zapomniał powiedzieć trenerowi.

ROZDZIAŁ III

Błędy trenera personalnego

3.1. Najczęstsze błędy podczas prowadzenia treningu

Diabeł tkwi w szczegółach. Właśnie o tym będzie ten rozdział, czyli o detalach, szczegółach i rzeczach, których nie wolno robić jako trener, aby Twoi klienci z czystym sumieniem mogli polecić Cię swoim znajomym i żebyś nie musiał martwić się o to, czy klient powie o Tobie w coś dobrego, czy złego.

Błąd nr 1

Zbyt mała wiedza i doświadczenie treningowe

Osoby, które zrobią jeden kurs na trenera, nie zwojują świata. Niby logiczne, a sporo ludzi tak robi. Co gorsza, wiele osób, które zaczyna robić kurs na trenera personalnego, stawia właśnie

WSKAZÓWKA NR 27

Jeśli jesteś na etapie wyboru studiów, a bierzesz pod uwagę pracę w przyszłości jako trener personalny, to idź na fizjoterapię. To bardzo dużo Ci pomoże. Jeśli ten etap masz za sobą lub po prostu go omijasz, to wybierz jedno kilkumiesięczne szkolenie z zakresu fizjoterapii. Da Ci to dużo więcej niż 10 różnych weekendowych szkoleń.

4.2. Metody i rodzaje treningów

Jak wspomniałem, wiedza z zakresu anatomii, biomechaniki i fizjologii to jedno, ale drugi ważny aspekt, który powinien być opanowany przez trenera, to umiejętność łączenia ćwiczeń ze sobą i dobierania ich do podopiecznego.

Nie raz widziałem, gdy trener prowadzi trening i ćwiczenia typu martwy ciąg czy przysiady ze sztangą zostawia na sam koniec treningu, próbując przy tym poprawić klientowi koordynację ruchu i plecy okrągłe, które po prostu nie mają już siły, a głowa możliwości skupienia na odpowiedniej pracy.

Takie błędy biorą się również z braku wiedzy na temat fizjologii człowieka. Trenerzy zapominają, że na treningu nie pracują tylko mięśnie – układ nerwowy jest poddany większemu

ROZDZIAŁ V

Twoja wartość

Jeśli znalazłeś się tutaj, przenosząc się z rozdziału I, to musisz wiedzieć jedno, zanim osiągniesz to, o czym tu piszę. Musisz wiedzieć wszystko, co znajduje się w rozdziale II, III oraz IV. To niezbędna wiedza, abyś zrozumiał, dlaczego klient ma zapłacić Ci za jeden trening tyle, co za jeden miesiąc dostępu do „siłowni”.

5.1. Jak ustalić cenę naszej usługi?

Który temat jest najtrudniejszy do poruszenia na pierwszym spotkaniu z klientem? Dotyczący dolarów. Początkujący trenerzy zawsze mają z tym problem. Nawet powiedziałbym, że krępiją się o tym mówić. Skąd takie poczucie? Przyczyny są dwie.

Pierwsza to poczucie własnej wartości wynikające z braku wiedzy. To sprawa normalna. Ktoś ze zdrowym rozsądkiem, jako początkujący trener, nie powie klientowi 150 zł za trening, wiedząc, że sam by sobie tyle nie zapłacił, bo sumienie po prostu mu na to nie pozwoli.

Jak poznać czy Twój trening jest wart np. 150 zł? Zadaj sobie pytanie, czy zapłaciłbyś tyle, jeśli obcy trener zrobiłby Ci taki trening, jaki Ty komuś. Odpowiedz bez chwili zastanowienia.

Zastanów się chwilę nad odpowiedzią.

I jak? Wyjąłbyś 150 zł z portfela w tym momencie?

Gdy prowadzę kurs, często po tym pytaniu słyszę od kursantów, że zapłaciliby 50 zł za taki trening z samym sobą. I jednocześnie pada pytanie, co zrobić, żeby bez skrupowania powiedzieć 150 zł.

Odpowiedź jest prosta. Zdobądź wiedzę, praktykuj ją i bądź pewny w tym, co mówisz i robisz, klienci to widzą i czują. Jeśli jednak w Twoich czynach czy słowach zauważą niepewność, Twoja wartość spadnie.

Druga sprawa.

To fakt, że chodzisz na jedną siłownię ze swoimi przyszłymi potencjalnymi klientami, a nagle po zrobieniu kursu na

DOBRY TRENER PERSONALNY

ZADBAJ O DETALE SWOJEJ PRACY

Dobry trener personalny to mój prywatny pogląd oraz nauka zawodu trenera personalnego w obecnym świecie. Książka stanowi zbiór wiedzy praktycznej, którą zdobywałem przez lata doświadczeń, tysiące przerobionych treningów, setki klientów. Jest to wiedza, którą przekazuje zarówno nowym trenerom, jak i klientom w prosty i zrozumiały sposób. Bez koloryzowania. Bez skomplikowanych nieużytecznych zwrotów. Bez ściemniania.

To również idealny pierwszy krok w stronę branży i zawodu trenera indywidualnego, który pozwoli Ci wejść i zrozumieć całokształt obecnego, według mnie trochę zepsutego „fit świata”. Świata, który stosunkowo niedawno raczkował, cały czas dosyć szybko się rozwija i czeka go bardzo dobra przyszłość.

Osoby, niezajmujące się tym zawodem, również znajdą w niej coś dla siebie. Opisuję pogląd na tę dziedzinę od tzw. drugiej strony. Ta książka podpowie Ci, na co zwrócić uwagę przy wyborze swojego trenera i miejsca do trenowania.

**TRENEREM PERSONALNYM MOŻE ZOSTAĆ KAŻDY,
ALE DOBRYM TRENEREM - JUŻ NIE.**

ISBN 978-83-963877-0-7



9 788396 387707

PARTNERZY:



Tędy idzieś bez błędów!
Korekto.pl
Profesjonalna korekta tekstów

ATS AKADEMIA
TRENERÓW
SPORTU

VIDEOMERC
FILM PHOTOGRAPHY