

Personal Trainer e a importância da qualidade do atendimento ao cliente

Postado em Mar 06, Publicado por [Gabriel Baú](#) Categoria [Personal Trainer](#)



É notável que o ramo de prestações de serviços está em alta em todo território nacional. Diante disso, o principal desafio do prestador de serviços é conseguir vantagem competitiva em relação aos seus clientes pois, a cada dia ele se torna mais exigente e crítico em relação aos serviços recebidos.

É justamente a qualidade de um produto tangível ou intangível adquirido que vai garantir a satisfação do cliente e também, o sucesso da empresa. A qualidade dos serviços prestados por uma empresa consiste nos detalhes da relação do atendimento ao cliente, e vale lembrar, um bom atendimento está além de um sorriso no rosto.

O bom atendimento ao cliente é uma combinação entre os elementos: qualidade, eficiência, custo do produto, distribuição e rapidez. Todos esses elementos são promotores do ambiente que facilita a implantação ou a conquista da fidelidade.

Onde entra o Personal Trainer nesta história? Empresa, produto, distribuição.. “Eu não sou loja”, alguns devem estar se perguntando.. “este cara está doido!”

Você sabe diferenciar Personal Trainer de Personal Training? O Trainer é o treinador e

Training é o treinamento. Agora vamos pensar como uma empresa, Personal Trainer é o prestador de serviços, que leva ao cliente seu produto, conhecimento técnico específico, social, psicológico e por aí vai, correto?

Quando se fala em qualidade de atendimento para prestação de serviços temos que ter em mente algumas coisas bem claras e objetivas:

- O cliente procurou. Ele quer atendimento exclusivo. Então esqueça celulares, amigos de academia, mas não seja mal educado com ninguém, apenas deixe o cliente a vontade, pois seu foco é ele, o horário é dele, e é ele quem precisa relaxar, treinar e contar suas coisas, não você descarregar as suas nele.
- Cuide muito bem da higiene pessoal. Muitas vezes, nós treinadores chegamos, a dar 10 aulas por dia, e nenhum cliente é obrigado a sentir nenhum tipo de odor, isso é o mínimo do ser humano. Leve sempre trocas de roupas, produtos para higienização ou até mesmo, se conseguir, tome banho entre trocas de períodos, parece bobo mais faz a diferença, até para você .
- A forma como você toca no seu cliente ao corrigir um movimento e ao alongar principalmente. Temos que perceber que nunca estamos sozinhos e que é mais fácil falarem mal de você do que bem. Os simples detalhes fazem a diferença. Seja ético.
- Deixe as gírias de lado, palavrões e coisas do gênero, você é sua empresa, tem a obrigação de levar a informação com clareza, transparência, simples e objetiva sem enrolações.

E como vão saber que sou personal trainer e não parceiro de treino, amigo seja lá o que for com a pessoa na academia? A soma destes itens já começam a ter uma forma mais profissional de trabalho, mas lembre-se, as pessoas que não te conhecem e olham seu serviço dia-a-dia precisam saber seu nome, por isso a importância de se trabalhar a imagem pessoal, fazer um uniforme, ou algo do tipo, para aos poucos “marcar território”, vou falar sobre isso em outro texto em breve mais detalhado.

Não tem segredo para o sucesso profissional. O Personal Trainer deve ser uma pessoa que goste de relacionamento interpessoal, ame aquilo que faz, e que faça com vontade e não trate seu aluno como uma simples mensalidade. Procure sempre potencializar o que você está fazendo, explicando isso ou aquilo, mas cuidado para não ser chato.

Tem uma grande diferença entre ser profissional, brincar com seus alunos e levar a aula de forma dinâmica ao contrário de ser taxado como professor que enrola na aula. Você nunca pode esquecer, o cliente quer resultados, isso vai fazer com que ele permaneça mais e mais tempo com você.

Caso você perceba que não está dando certo, comece a fazer análises diárias, encaminhar para nutricionistas, endócrinos e áreas específicas de acordo com cada caso. O cliente gosta de saber que alguém se preocupa com ele.

Tenho a certeza que, aos poucos, com simples mudanças no dia-a-dia, podemos somar uns aos outros e lutar sempre em busca da melhora da classe. É triste ver “profissionais” tentando enrolar alunos, muitas vezes até podendo prejudicar, por simples descuidos de atenção para com seus clientes.

Cuide-se pra cuidar bem.

TAGs: [atendimento](#) , [cliente](#) , [personal trainer](#) , [sucesso](#)