



COMO **LIDERAR** DE **INSPIRADORA** FORMA E TER SUCESSO SENDO **PERSONALTRAINER**



Leonardo Farah

CONTEÚDO:

Leonardo Farah

DIAGRAMAÇÃO e edição de texto:

Kelly Oliveira Farah

ATENÇÃO:

Esse Ebook está registrado.

ISBN: 978-65-00-61400-8

Proibida toda e qualquer reprodução dessa edição por qualquer meio ou forma, seja eletrônica, mecânica, fotocópia, gravação ou qualquer outro meio de reprodução, sem permissão expressa do autor.

Art. 184 do código penal e lei 9.610 de 19 de fevereiro de 1998.

É proibida a cópia para distribuição seja virtual ou impressa a terceiros, seja para uso pessoal ou comercial, sem autorização dos autores. Esse Ebook encontra-se registrado.

CRIAÇÃO: PRODUTORA CORAM DEO

Curitiba 2022

www.leonardofarah.com

@leonardofarah



ÍNDICE

03. CARO LEITOR,
INTRODUÇÃO

05. 4 FATORES QUE DETERMINAM
O SUCESSO DO PERSONAL
TRAINER

09. QUANDO É PRECISO TER
LIDERANÇA PARA SER UM BOM
PERSONAL TRAINER?

13. IDEIAS PARA ORGANIZAR UM
PROGRAMA DE TREINAMENTO
DIFERENCIADO

15. FERRAMENTAS DIGITAIS QUE
VÃO DAR AQUELE "UP" NA HORA
DE SE DESTACAR COMO
PROFISSIONAL

24. COMO ATRAIR E MANTER
CLIENTES

27. O PRÓXIMO PASSO

CARO, LEITOR!



Primeiramente, muito obrigado por adquirir esse Ebook, isso demonstra como você confia no meu trabalho e desejar crescer dentro da temática do nosso assunto.

Fato é que se você chegou até aqui, é porque provavelmente está buscando formas de se tornar um líder inspirador e ter sucesso como Personal Trainer, estou certo? Bom, saiba que eu te entendo completamente, afinal, liderar de forma inspiradora é algo que pode ser muito desafiador, mas que em dias como os quais estando vivendo, faz uma enorme diferença na carreira de qualquer profissional.

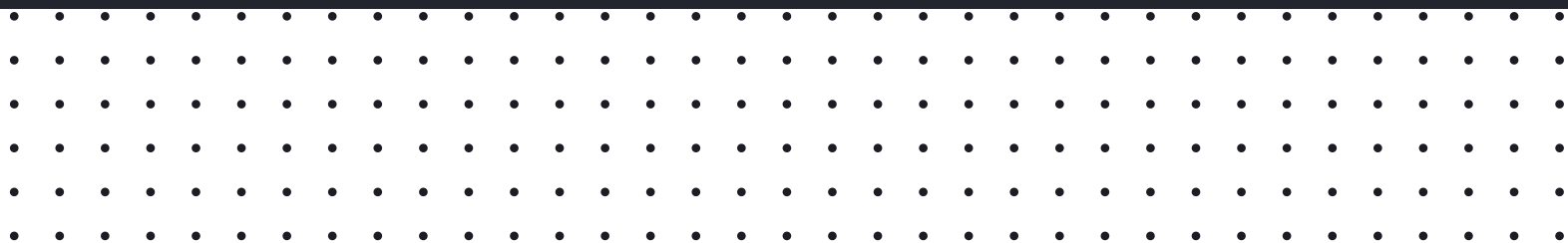
Assim como você eu também estou em constantemente em busca de me aprimorar como líder e conquistar mais clientes e

reconhecimento em nossa área de atuação.

Confesso, que ao longo da minha jornada, aprendi algumas coisas e nesse Ebook, eu desejo compartilhar com você alguns desse ensinamentos.

Em primeiro lugar, acredito que liderar de forma inspiradora começa em uma jornada rumo a um autoconhecimento profundo. Entenda, se você não se conhece como poderá sentir empatia ou compreender seu cliente. Quando você carrega e vive de forma honrosa seus próprios valores, investe em suas habilidades, fortalece seus pontos fracos, isso automaticamente irá refletir na forma como você se relaciona com os clientes e colegas de trabalho.





Essa é uma das muitas chaves que vou entregar para você nesse material. Entenda que quando você se conhece bem, consegue transmitir mais segurança e confiança para quem está ao seu redor. Todos nós buscamos profissionais competentes, e porque seria diferente com o seu cliente?

Dito isso, vou aproveitar para enfatizar que, é fundamental ter uma visão clara do que você quer alcançar como Personal Trainer, afinal, você deseja alcançar suas metas e realizar seus sonhos, não é mesmo? Para isso, clareza é fundamental, e junto a ela suas metas e seu propósito se tornarão a motivação necessária ao longo desse caminho.

Depois de dar muitos "spoilers" quero convidar você a essa leitura, essa que fará sua mente expandir e irá desafiar você a não querer mais estar no lugar comum. Aqui vou compartilhar fundamentos e chaves para você compreender que ter sucesso vai muito além de uma conta bancária gorda, pois eu acredito que a humildade e a empatia são valores essenciais para liderar de forma inspiradora e com sucesso.

Desejo que essa leitura abra seus olhos para realizar uma autoavaliação e capacite você nessa incrível jornada.

Leonardo Farah





1

4 FATORES

QUE DETERMINAM O SUCESSO
DO PERSONAL TRAINER

Você em algum momento da sua vida já se perguntou o que é preciso para alcançar o sucesso? A verdade é que muitas vezes, somos impedidos de alcançar o sucesso porque acreditamos ser algo distante e difícil de alcançar. Sim, você pode ser alguém bem sucedido, porém, existe um caminho, e através desse ebook, eu desejo mostrar como você pode trilhar essa jornada de forma inspiradora e permanente.

Não basta apenas correr atrás do sucesso, é preciso entender que cada um de nós pode se tornar um líder. O sucesso não é algo que se conquista estando em uma ilha já parou para pensar nisso? Sucesso é uma consequência de relacionamentos saudáveis que tem como base, confiança, criatividade, obediência, responsabilidades, entre muitas coisas. Todos esses elementos não são conquistados cuidando de plantas, se olhando no espelho ou levantando pesos dentro de uma academia, mas de relacionamentos verdadeiros, compreende?

Sucesso não se resume apenas a ter uma conta bancária gorda, mas sim, a ser habilidoso em sua área de atuação e contribuir de forma positiva para a transformação da vida das pessoas que cruzam seu caminho. Quando você se torna uma referência em sua profissão, as pessoas passam a olhar para você com admiração e respeito, e isso é algo louvável e deve ser desejado.

Por isso, eu quero incentivá-lo e por meio desse Ebook vou mostrar alguns para que você buscar o sucesso de forma autêntica e significativa, Lembre-se, todo sucesso permanente, exige uma base e um comprometimento que não depende do mundo mas apenas de você.



RESPONSABILIDADE

Um dos pilares do sucesso, seja ele pessoal ou profissional, é sem dúvida a responsabilidade. Afinal, se não assumimos a responsabilidade por nossas próprias ações, ficamos sujeitos às decisões dos outros e perdemos o controle sobre nossas vidas e isso, sem dúvida, é um caminho para ruína.

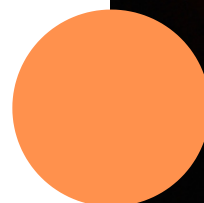
Ser responsável significa aceitar a responsabilidade de suas ações e agir de acordo com isso. Quando você escolhe ir por esse caminho você estabelece um compromisso consigo mesmo e é aqui que nasce a confiança necessária para você realizar projetos e sonhos. Também é nesse caminho que você irá descobrir como é capaz de lidar com os desafios que surgirem em sua vida. Então cultive a responsabilidade na sua vida!

LIDERANÇA

Nosso segundo pilar, é a liderança. Ela é considerada uma habilidade que gera motivação, influencia e inspira aqueles que o cercam.

Nem toda pessoa de sucesso lidera, mas ter sucesso e liderar é muito mais valioso pois é aqui que você encontra a oportunidade de ir além dos dígitos. Líderes moldam mentes, ações e opiniões e isso move e transforma o meio.

Quer ter esse pilar na sua vida e carreira? Estude e invista em relacionamentos de forma natural, sincera e genuína, esse deve ser o seu primeiro passo.



EXEMPLO

Ser um exemplo, esse é o nosso terceiro pilar. Éle, assim, como os outros, também é importante porque aqueles que inspiram se tornam grandes exemplos a serem seguidos, concorda?

Então, se esforce para viver a vida que deseja para os outros. Isso significa que você deve lutar por seus ideais e crenças e mostrar às outras pessoas como isso pode criar um caminho para um futuro melhor. Ser um exemplo inspirador para os outros é uma excelente maneira de alcançar o sucesso.

CAPACIDADE DE APRENDER

O último pilar dessa nossa lista é a capacidade de aprender. Aqui é muito importante que você tenha uma mentalidade aberta e esteja disposto a aprender com outras pessoas. Estude e desenvolva novas habilidades e técnicas porque todo líder de sucesso tem uma incrível capacidade de ouvir e internalizar opiniões divergentes para ter uma melhor perspectiva de como as coisas funcionam e isso não é mágica, mas sim, muito estudo e prática.

Esse 4 pilares são chaves para alcançar com efetividade seus projetos: responsabilidade, liderança, exemplo e capacidade de aprender. Acredite, se você se esforçar para colocar essas quatro coisas em prática na sua vida, você verá resultados que o surpreenderão. Agora não basta só conhecimento, comece a colocar em prática!





2

QUANDO É PRECISO TER LIDERANÇA PARA SER UM BOM **PERSONAL TRAINER?**



leonardofarah@gmail.com



www.leonardofarah.com

Ser um bom personal trainer é fácil, mas ser excelente e se destacar não é tarefa para qualquer profissional. Para isso é necessário, acima de tudo, possuir um bom conhecimento técnico, ser comunicativo e exercer liderança por onde você passar.

Olha, na minha opinião seria muito bom se todos os personal trainers fossem líderes, pois eu acredito ser esse o nosso papel dentro da nossa sociedade, entretanto, muitos saem das universidades acreditando que esculpir um corpo é a sua única missão e graças a isso a visão da nossa nobre missão acabe sendo distorcida.

Se você está cansado dessa realidade e também de ser apenas mais um profissional na sua área almeje atuar além do conteúdo técnico e se destaque exercendo uma liderança impactante. Quer saber qual segredo para isso acontecer? Enxergue além do óbvio e transforme a vida do seu cliente! Para isso é necessário ser um profissional que não só ensina, mas também inspira e motiva seus clientes a alcançarem seus objetivos. Simples, não é mesmo? Assim como o arroz e feijão funcionam em uma dieta, esse conselho irá abrir a sua mente e as portas rumo a um crescimento pessoal e profissional com qualidade.

Uma liderança com base em um conhecimento técnico correto vai permitir que seu cliente siga suas indicações e realize as tarefas necessárias para alcançar os objetivos traçados de olhos fechados, afinal, a confiança é um elemento que está intrinsecamente ligado a toda pessoa que ocupa um cargo de liderança. Você também pode, por exemplo, ajudar seu cliente a seguir uma rotina regular de exercícios que seja adequada para ele e incentivá-lo no processo. Você também pode ajudá-lo a criar metas para suas atividades diárias e trabalhar com ele para atingir seus sonhos.

Além disso, um personal trainer deve ter um bom relacionamento com seus alunos. Outro ponto importante, crie uma conexão com seu cliente, para isso, seja sensível para ouvir e aconselhar de forma sábia quando ele enfrentar dificuldades ou se deparar com emoções que venham prejudicar o alcance de seus sonhos e metas dentro do programa de treinamento. Um bom relacionamento vai incentivar o seu aluno a se comprometer, não desistir e divulgar seu trabalho para o mundo.



COMO DESENVOLVER UMA LIDERANÇA EFICAZ

Existem algumas práticas essenciais para desenvolver uma liderança eficaz. Veja abaixo, algumas sugestões:

- ✓ **MANTENHA UMA ATITUDE POSITIVA:**
A atitude que você possui diante de seu cliente é fundamental, portanto, mantenha uma atitude positiva, mostrando sempre que você acredita no seu aluno e no seu potencial.
- ✓ **COMUNIQUE-SE COM CLAREZA:**
Seu cliente precisa entender o que você está dizendo, então é importante que você use uma linguagem clara e de fácil compreensão. Evite jargões e termos técnicos desnecessários.
- ✓ **SEJA FIRMEMENTE PROFISSIONAL:**
Seu aluno precisa saber que você está lá para levar ele de forma profissional ao resultado que ele almeja. Seja profissional e direto em relação às suas expectativas do seu cliente, ensinando-lhe a importância dos exercícios e apoiando-o em seu processo.
- ✓ **SEJA FLEXÍVEL:**
Não tente mudar seu aluno. Respeite e aceite as limitações e capacidades de cada um, tornando os exercícios mais interessantes e divertidos.
- ✓ **INCENTIVE O ALUNO:**
Por fim, certifique-se de que o seu aluno esteja sempre motivado. Ofereça elogios quando ele conseguir bons resultados, mas não esgote sua força de vontade elogiando excessivamente.



IDEIAS PARA ORGANIZAR

UM PROGRAMA DE TREINAMENTO DIFERENCIADO

Ser um treinador pessoal de sucesso leva muito trabalho e esforço, não pense que isso vai acontecer da noite para o dia. Nós já falamos, mas é sempre bom lembrar que para ser diferenciado na sua área de atuação é necessário conhecer profundamente o seu ofício, ter as habilidades certas e a qualificação necessária para gerenciar programas eficazes e motivar os clientes para alcançarem seus objetivos de saúde, bem-estar e fitness. Dito isso, vamos descobrir logo abaixo, como desenvolver um programa de treinamento exitoso, utilizando ferramentas e técnicas necessárias para se tornar o melhor treinador possível.

01 PLANEJE BEM

Eis um pilar essencial, sem um bom planejamento você vai ser substituído facilmente pelo seu cliente e isso é tudo o que você não quer, não é mesmo? Então aprenda e saiba colocar em prática os planejamentos que você fizer pois ele é a base para você alcançar resultados duradouros e satisfatórios. Mas, Léo, eu não sei como começar? Caso você não saiba me procure após a leitura desse ebook, mas logo vou adiantando, comece definindo objetivos claros, estabeleça metas tangíveis e crie um plano de ação viável.

Quando for apresentar um plano de treino ao seu cliente é necessário considerar as limitações do seu aluno, bem como seu histórico de saúde e condicionamento físico. Ahm e lembre-se de que o planejamento deve ser flexível e adaptável às mudanças e imprevistos que podem surgir no decorrer do processo. Não se esqueça, em todo processo da execução do seu planejamento é necessário monitorar e avaliar constantemente os resultados, para que possa ajustar o plano, caso necessário. Ah, e sempre pergunte a opinião do seu cliente, pois ela também importa em todo processo.



02 SEJA CRIATIVO

Quando falo desse assunto, sempre lembro do dia que minha esposa pediu a mim a indicação de um colega para ajudá-la a recuperar o peso após gestação. Depois de algumas aulas ele veio reclamar comigo sobre a atuação daquele profissional que eu indiquei. Segundo ela, ele veio com um monte de exercícios obrigatórios dos quais ela não gostava, ele nem ao menos perguntou a respeito das suas expectativas e se existia algo em especial que ela gostasse para motivá-la nessa nova jornada. Consequentemente ela parou os treinos e ficou bem brava comigo, rs.

O que quero dizer com isso? Não chegue no cliente com um pacote de treinos enlatados, seja tão bom ao ponto dele dizer algo, e você conseguir criar um plano exclusivo para ele. Esteja pronto e saiba montar programas treinamento atrativos, divertido e envolventes. Saiba que para isso também é necessário que seus treinos sejam interessantes e desafiadores para manter em todo tempo a emoção, literalmente, a flor da pele, rs Por fim, o treinador deve ser capaz de descobrir novas técnicas e métodos para melhorar os resultados do programa.

03 SEJA FLEXÍVEL

Ter flexibilidade é uma qualidade importante para um personal trainer de sucesso. É necessário ser capaz de se adaptar a mudanças na rotina, incluindo os desejos do cliente e as necessidades específicas.

Vamos pegar outra situação aqui de casa, eu sou pai de três crianças lindas, e elas por mais maravilhosas que sejam, me fizeram enfrentar muitas noites mal dormidas, tirando aquelas em claro (rs). Agora pense em mim como seu cliente, como você lidaria com um cliente que acabou de ser tornar pai ou uma mãe que está desfraldando seu três filhos de madrugada? Entende onde eu quero chegar? É importante ter a capacidade de compreender quando há necessidade de mudar o programa para se adequar às circunstâncias e a realidade do seu cliente. Sua flexibilidade irá impactar tanto seu cliente que será quase impossível ele não indicar você para todos os amigos.



3

FERRAMENTAS DIGITAIS

QUE VÃO DAR AQUELE "UP" NA HORA DE
SE DESTACAR COMO PROFISSIONAL

A atuação de um personal trainer pode ser uma tarefa desafiadora. Você é responsável por ajudar o seu cliente a alcançar seus objetivos de saúde e bem-estar. Para ajudar nessa missão, existem algumas ferramentas digitais gratuitas que permitem que um personal trainer gerencie facilmente o seu tempo, fique organizado, crie comprometimento com o cliente e o mantenha motivado.

Existem muitas ferramentas digitais (pagas e gratuitas) que podem ser usadas para tornar seu trabalho muito mais fácil e efetivo. Algumas dessas ferramentas incluem:

- **GOOGLE CALENDAR:**

Permite que os personal trainers agendem sessões de treinamento com seus clientes e compartilhe horários disponíveis.

- **ZOOM:**

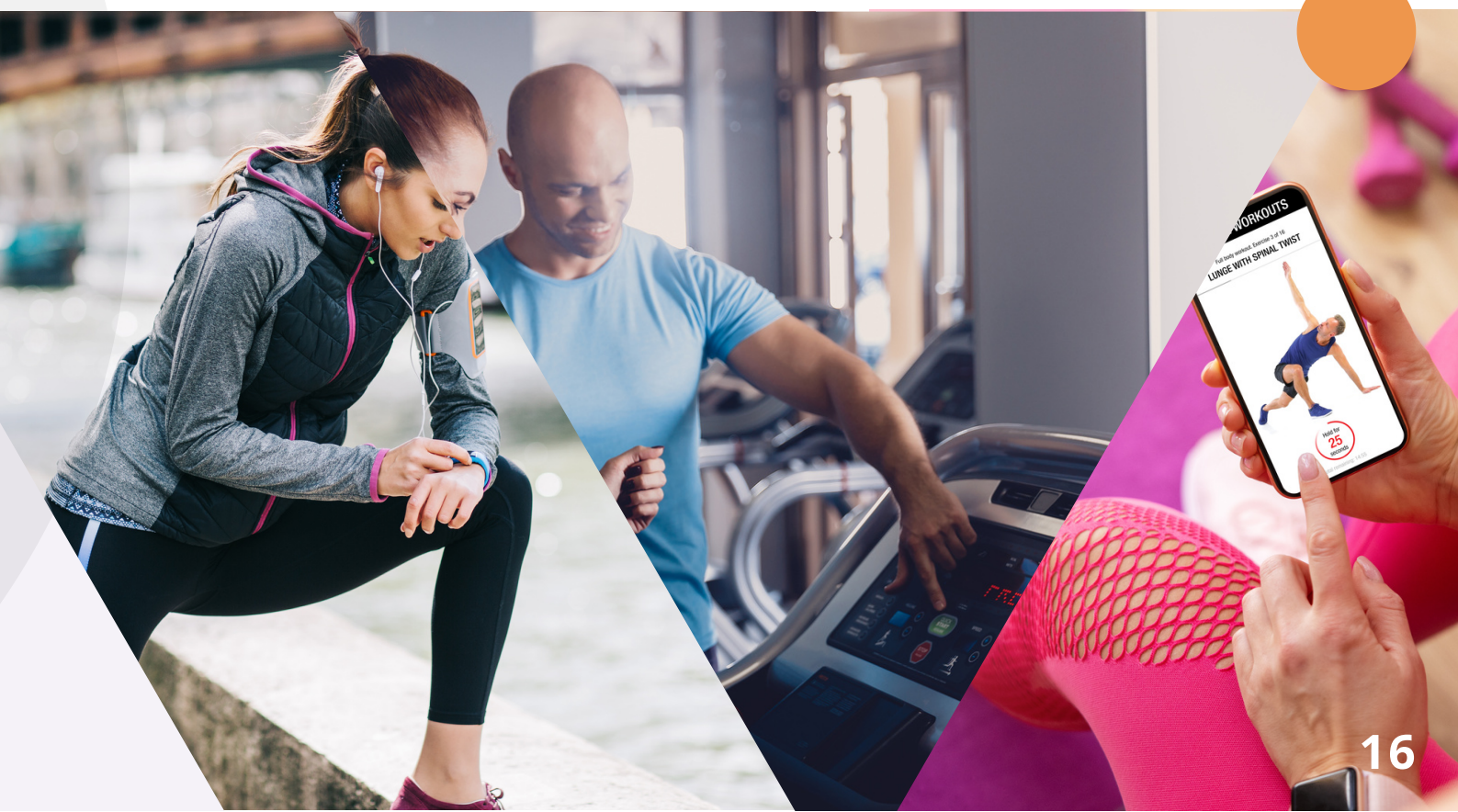
Fornece uma plataforma de video conferência para que os personal trainers possam realizar sessões de treinamento online com seus clientes.

- **MyFitnessPal:**

permite que os personal trainers acompanhem as calorias que seus clientes consomem e as calorias queimadas durante o exercício.

- **Trello**

Permite que os personal trainers criem e compartilhem planos de treinamento personalizados para seus clientes.



- **GOOGLE DRIVE:**

Permite que os personal trainers compartilhem arquivos, como planos de treinamento e registros de progresso, com seus clientes.

- **WHATSAPP:**

permite que os personal trainers agendem sessões de treinamento com seus clientes e compartilhe horários disponíveis.

- **MYPLATE BY LIVESTRONG:**

fornece uma plataforma de videoconferência para que os personal trainers possam realizar sessões de treinamento online com seus clientes.

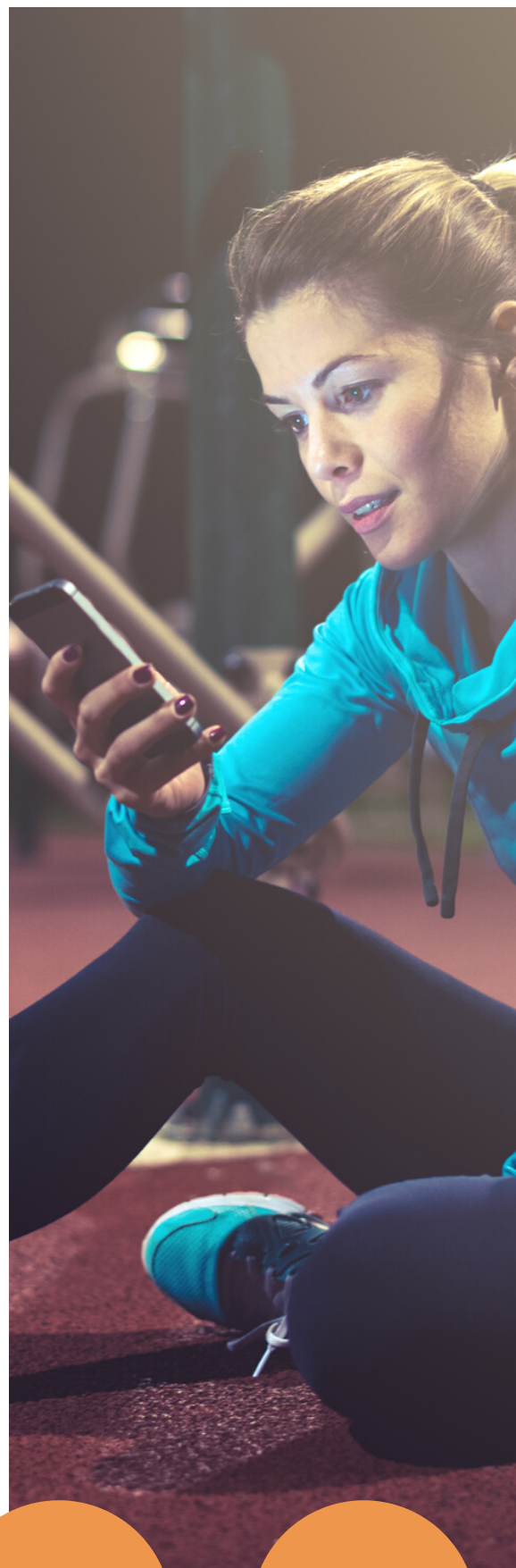
- **7 Minute Workout::**

permite que os personal trainers acompanhem as calorias que seus clientes consomem e as calorias queimadas durante o exercício.

- **Strava:**

permite que os personal trainers criem e compartilhem planos de treinamento personalizados para seus clientes.

Novamente, a atuação de um personal trainer pode ser desafiador. No entanto, com as ferramentas digitais corretas, você pode gerenciar facilmente seu tempo, criar comprometimento com o cliente, motivá-lo e ajudá-lo a alcançar seus objetivos de saúde e bem-estar. Coloque tudo em prática hoje mesmo e comece a ajudar o seu cliente a alcançar seus objetivos!



4 TÉCNICAS DE COACHING PARA OTIMIZAR A PERFORMANCE DO SEU CLIENTE

Muitos treinadores, empreendedores, gestores, educadores e líderes que atuam na área de saúde, bem-estar e organização têm implementado métodos de coaching para ajudar os clientes a alcançar melhores resultados. Seja por meio de aplicativos, seja por treinamentos executivos ou outros métodos, o coaching é uma ótima maneira de aumentar o comprometimento e motivação do seu cliente com relação às metas e objetivos estabelecidos.

DEFINIÇÃO DO COACHING

Antes de entrarmos nas especificidades das técnicas de coaching, vamos estabelecer uma análise abrangente do que é coaching e como ele pode beneficiar a performance de seu cliente de forma geral.

O coaching é completamente sobre autodescoberta. Também é sobre ajudar as pessoas a alcançar um alto nível de autoconsciência, motivação e aprendizado

É uma abordagem holística e direcionada que estimula a mudança, a tomada de decisões propensas ao sucesso e a construção de planos a longo prazo. Além disso, o coaching é uma forma de liderança em que o líder é orientado por valores, princípios e metas estabelecidas por seus clientes - e não propriamente por ele próprio. O coach não dá conselhos ou diz aos clientes o que eles devem fazer ou o que pensar; em vez disso, ele fornece estímulos e instiga o crescimento pessoal deles.

Uma estratégia de coaching eficaz se mantém estritamente dentro dos objetivos do cliente e é baseada na criação de um ambiente de confiança. O coach aconselha, ensina e encoraja seus clientes a tomarem decisões informadas que vão beneficiá-los no futuro. Enquanto isso, o coach também ajuda o cliente a manter o foco em suas metas, o que o ajuda a alcançar resultados.



**PERGUNTAS PODEROSAS:**

Fazer perguntas abertas e desafiadoras que estimulem o pensamento crítico e a reflexão do cliente sobre sua situação atual e seus objetivos.

**FEEDBACK ASSERTIVO:**

Fornecer feedback honesto e construtivo sobre o desempenho do cliente, de forma a ajudá-lo a identificar pontos fortes e oportunidades de melhoria.

**ACOMPANHAMENTO:**

Acompanhar o progresso do cliente e fornecer suporte para ajudá-lo a superar obstáculos e alcançar seus objetivos.

**VISUALIZAÇÃO:**

Ajudar o cliente a visualizar seu sucesso e a desenvolver uma imagem clara de como ele se sentirá quando alcançar seus objetivos. Isso pode ajudá-lo a motivar-se e a manter o foco.

Agora que você já sabe quais técnicas de coaching deve utilizar para otimizar a performance de seu cliente e ajudá-lo a atingir suas metas, é hora de colocar tudo em prática.

Confiar nos ensinamentos do coaching para guiar seus clientes pode ser uma das melhores estratégias para alcançar o sucesso. Lembre-se de que cada cliente é diferente, então crie estratégias e intervenções específicas para atingir as melhores soluções de crescimento e desenvolvimento.

Ao usar as técnicas acima descritas, certifique-se de que seu cliente se beneficiará com otimização de performance e ajudará no alcance de metas. Lembre-se de que o sucesso não é nunca de um dia para o outro, mas o coaching o ajudará a criar um caminho seguro para resultados sólidos e duradouros.



A IMPORTÂNCIA DA MOTIVAÇÃO NA VIDA E NO TRABALHO

DOS PERSONAL TRAINERS



O QUE FAZER DIANTE DAS CRÍTICAS DO CLIENTE?

As críticas de um cliente podem ser desafiadoras e desagradáveis, mas é importante lembrar que elas também podem ser uma oportunidade valiosa para melhorar seus serviços e aumentar a satisfação do cliente.

Aqui estão algumas dicas para lidar com as críticas de um cliente:

- **OUÇA ATENTAMENTE:**

Quando um cliente está se queixando, é importante ouvir atentamente o que ele está dizendo e entender sua perspectiva. Isso pode ajudá-lo a identificar a causa da insatisfação e a encontrar uma solução.

- **MANTENHA A CALMA:**

As críticas podem ser emotivas e desagradáveis, mas é importante manter a calma e responder de forma profissional. Isso pode ajudar a evitar uma situação desagradável e a resolver o problema de forma eficaz.

- **PEÇA DESCULPAS:**

Se a crítica for justificada, peça desculpas sinceras ao cliente. Isso pode ajudar a mostrar que você se importa e está disposto a fazer as coisas certas para resolver o problema.

- **FAÇA MUDANÇAS:**

Se a crítica for relevante, faça as mudanças necessárias para melhorar seus serviços e evitar problemas semelhantes no futuro. Isso pode ajudar a mostrar ao cliente que você valoriza sua opinião e está comprometido em melhorar.



- **APRENDA COM AS CRÍTICAS:**

As críticas podem ser uma fonte valiosa de feedback e ensinamentos. Aprender com as críticas de um cliente pode ajudá-lo a se tornar um profissional melhor e a evitar problemas similares no futuro.

Em resumo, as críticas de um cliente podem ser desafiadoras, e de fato, ouvir críticas não "é algo que o ser humano goste por natureza, porém, esse é uma ótima oportunidade para você se autoavaliar. Em frente as críticas é importante lidar com elas de forma profissional e usá-las como ponte para melhorar seus serviços, aumentar a satisfação do cliente e trazer uma nova percepção que ele tem sobre você.

Ouçá atentamente, mantenha a calma, peça desculpas, faça mudanças e cresça diante de situações como essas.



COMO FALAR PELA BOCA DE SEU CLIENTE PARA IR ALÉM DO LUGAR COMUM

Os clientes satisfeitos são a melhor forma de divulgação de um personal trainer.

Quando um cliente fala bem do seu serviço, ele está fornecendo uma recomendação valiosa a outros potenciais clientes, o que pode ajudar a aumentar a base de clientes e melhorar a rentabilidade do negócio. Além disso, quando um cliente fala bem do seu trabalho, ele está construindo sua reputação e credibilidade como personal trainer. Isso pode ajudar a atrair novos clientes e a estabelecer-se como um especialista em seu campo.

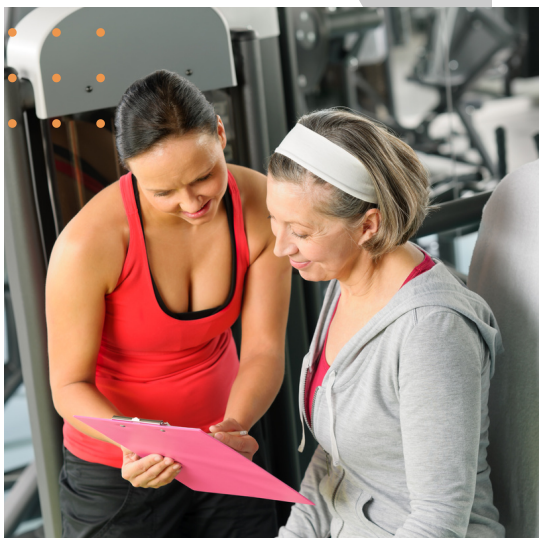
Ao mesmo tempo, os clientes insatisfeitos podem ter um impacto negativo na sua reputação e credibilidade, além de afetar negativamente a sua base de clientes. Por isso, é importante sempre fazer o possível para atender às necessidades dos clientes e garantir que eles estejam satisfeitos com o seu serviço. Em resumo, os clientes satisfeitos são o melhor vendedor de um personal trainer. Eles podem ajudar a aumentar a base de clientes e melhorar a rentabilidade do negócio, além de construir sua reputação e credibilidade como especialista em seu campo. Por isso, é importante sempre fazer o possível para garantir a satisfação dos clientes e trabalhar para construir relacionamentos positivos com eles.





4

COMO ATRAIR E MANTER CLIENTES

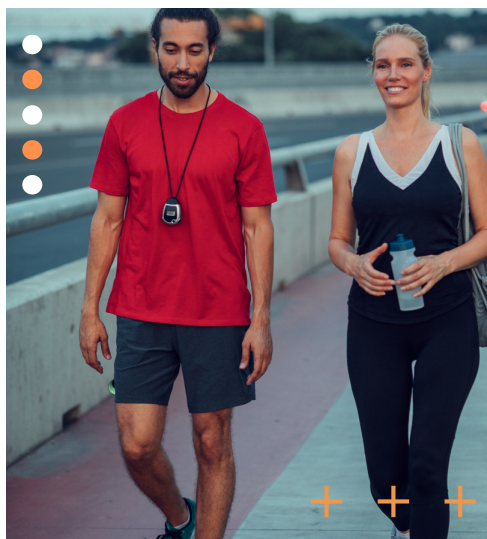


01. OFEREÇA SERVIÇOS DE AVALIAÇÃO FÍSICA GRATUITOS:

Isso permitirá que você identifique as necessidades de cada cliente e personalize seus planos de treinamento.

02. DESENVOLVA RELACIONAMENTOS:

Faça um esforço para se conectar com seus clientes, mostrando interesse genuíno em suas vidas e metas.



03. OFEREÇA OPÇÕES FLEXÍVEIS:

Permita que seus clientes escolham entre treinamentos individuais e em grupo, bem como horários flexíveis.

04. USE AS MÍDIAS SOCIAIS:

Use as mídias sociais para promover seus serviços e compartilhar dicas e sugestões úteis para seus seguidores.



05. FAÇA PARCERIAS:

Faça parceria com outros profissionais de saúde, como nutricionistas e fisioterapeutas, para oferecer aos seus clientes um serviço completo.

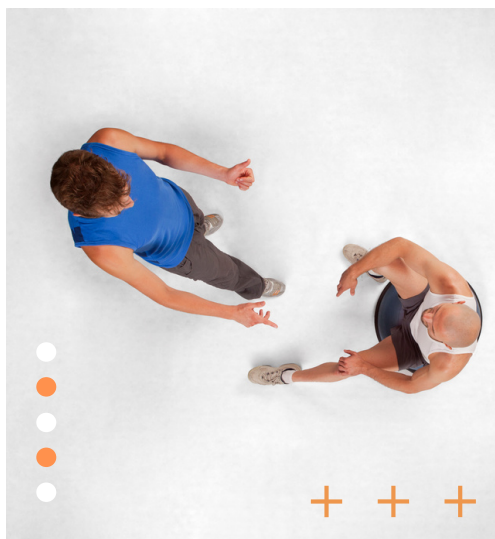


06. OFEREÇA PROGRAMAS DE INCENTIVO:

Ofereça programas de incentivo, como descontos para clientes que recomendarem amigos e familiares.

07. DESENVOLVA RELACIONAMENTOS:

Faça um esforço para se conectar com seus clientes, mostrando interesse genuíno em suas vidas e metas.



08. FAÇA TREINAMENTOS AO VIVO ONLINE:

A pandemia fez com que muitas pessoas não pudessem frequentar academias e fazer treinos presenciais, oferecendo treinos online para seus clientes.

09. FORNEÇA SUPORTE CONTÍNUO:

Mantenha contato regular com seus clientes para garantir que eles estejam no caminho certo para alcançar suas metas e ofereça suporte contínuo.

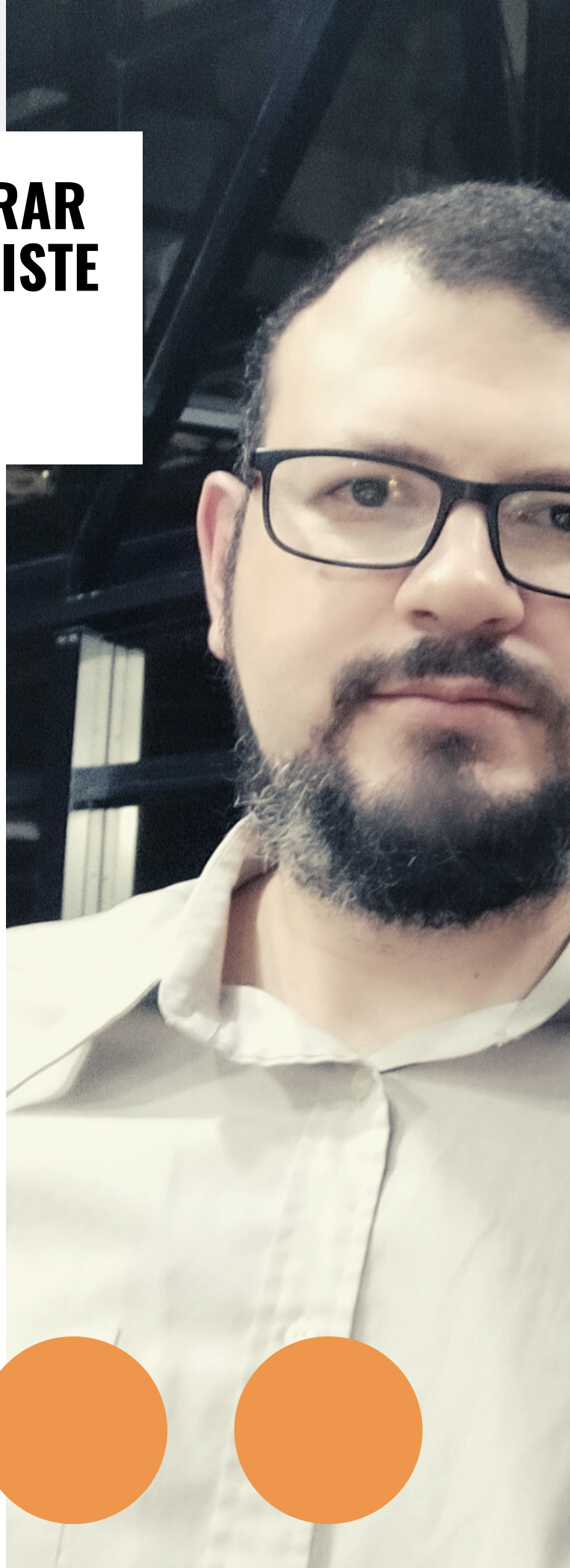


APRENDA COMO LIDERAR SEU CLIENTE E CONQUISTE RESULTADOS MAIS RÁPIDOS

Agora chegamos ao fim, desse incrível conteúdo. Bons líderes alcançam resultados muito mais rápidos, mas lembre-se, antes de querer liderar o próximo, você precisa ser capaz de liderar sua própria vida e caso você seja casado, pai ou o irmão mais velho em sua casa, aproveite a grande oportunidade para treinar e testar sua habilidade em liderar, acredite seu lar pode ser um ótimo lugar de treino.

Quanto aos seus clientes, entregue sempre o seu melhor e ofereça em todo tempo um tratamento humanizado e exclusivo. Uma das principais vantagens de ser capaz de liderar seus clientes é que você pode ajudá-los a ir além do que está proposto em seu planejamento, ou seja, ele irá alcançar mais saúde, autoestima, tempo de qualidade com a família, entre outras coisas.

Não seja mais um em meio a multidão, busque ser aquele que por onde passar, irá levar verdadeira transformação. Esse é, sem dúvida, um modelo de sucesso inspirador.



OLÁ, EU SOU LEONARDO

PALESTRANTE E CONSULTOR PARA PERSONAL TRAINER

Meu nome é Leonardo Farah, sou profissional da saúde, graduado em Educação Física, especialista em Gestão Empresarial, mestre em Engenharia Biomédica e Doutorando em ciências da educação. Também sou palestrante, mestre e consultor para Personal Trainer.

Estou há mais de 20 anos no mercado e hoje dedico minha vida para auxiliar, profissionais da minha área a atuarem com excelência.



ME SIGA
[@LEONARDOFARAH](https://www.instagram.com/leonardofarah)



PERSONAL
EMPREENDEDOR



WWW.LEONARDOFARAH.COM



WWW.LEONARDOFARAH.COM

CONHEÇA MEUS PRODUTOS E SERVIÇOS



leonardofarah@gmail.com



@leonardofarah

COMBO CANVA PARA PERSONAL TRAINER

Construa sozinho um feed que atrai e converte sem gastar horas do seu dia criando posts. Faça suas artes sem ter que se estressar e gastar horas produzindo ou pagando super caro a um designer.

A PRIMEIRA IMPRESSÃO É A QUE FICA!

Tom Peters, autor desse famoso ditado, afirma: "você nunca terá uma segunda chance de causar uma primeira boa impressão" e quando se trata de redes sociais isso tem muito valor e impacto.

Você sabia que tudo que você posta gera naturalmente percepções sobre você e sua marca? E, isso é definitivo na hora do cliente escolher se vai seguir você ou não! Agora você tem a oportunidade de passar uma percepção excelente e que encanta quem chega ao seu perfil, ou ter um feed sem identidade, bagunçado, feio e que acaba desvalorizando seu trabalho...

Com o Combo Canva você vai adquirir:

- 100 artes prontas e editáveis para o seu feed
- 50 templates para o seu story
- Capas para deixar seu destaque alinhado com o seu feed

MAIS INFORMAÇÕES, ACESSE O SITE

WWW.LEONARDOFARAH.COM



LEONARDOFARAH
CONSULTORIA PARA PERSONAL TRAINER
WWW.LEONARDOFARAH.COM



A ARTE DO EMPREENDEDORISMO

Fato é que a tecnologia tem crescido e tem modificado nossa forma de ver e interagir com o mundo e essa realidade faz com que grandes empresas e até mesmo pessoas comuns tenham o mesmo foco quando o assunto é a busca por soluções nas áreas da educação, saúde e esportes. Diante disso a demanda por profissionais atualizados tem crescido de forma exponencial.

Você já deve saber que o empreendedorismo e a Educação Física podem facilmente conversar e interagir.

A verdade é que o empreendedorismo dentro dessa área não é recente, e diante disso, oportunidades não faltam para pessoas que estão preparadas para investir em seu ofício.

No entanto, muitos profissionais se encontram estagnados em sua carreira, e mesmo carregando consigo um enorme potencial acabam que perdidos em meio a sua realidade. Mas, calma! Isso pode ser apenas um momento que você esteja vivendo, e eu estou aqui para ajudá-lo.

Junto a você, nós iremos descobrir novos caminhos para alavancar seus projetos e tornar você um profissional atualizado e focado em seu alvo.

Nesse ebook iremos aprender um pouco a respeito do empreendedorismo e garanto que essa leitura irá abrir a sua mente.

MAIS INFORMAÇÕES, ACESSE O SITE

WWW.LEONARDOFARAH.COM



ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO NO INSTAGRAM 2023

Nesse Ebook sua mente receberá a clareza necessária para atuar de forma efetiva no instagram. Temos o costume de dizer em nossa casa, "são os detalhes que constroem grandes sonhos" e isso é um fato.

O conteúdo que elaboramos nesse Ebook tem como intenção dar o norte que você não teve no ano que se passou. Sabemos como a quantidade de informações contida nas redes pode gerar confusão em nossa mente. Diante disso, procuramos ofertar aqui um conteúdo de fácil entendimento e totalmente descomplicado em sua aplicação.

O instagram ainda é um ótimo lugar para gerar conteúdo e com isso, obter resultados financeiros, entretanto, queremos incentivar você a não focar apenas nessa rede social. Como exemplo, podemos citar o youtube, pois além de seu crescimento ele tem conseguido se manter firme e sempre trazendo algo novo. Esse, com certeza, pode ser um segundo lugar para postar seus conteúdos de maneira mais profunda.



ADQUIRA O SEU LIVRO DIGITAL

WWW.LEONARDOFARAH.COM

FINAÇAS | DESPERTA PERSONAL

EM BREVE- LANÇAMENTO! ACOMPANHE O INSTAGRAM E O SITE.

Desejo que nesse material você possa encontrar as respostas que te levarão rumo ao seus objetivos.

Quanto a mim, estou na profissão há muito tempo e, em toda minha jornada como profissional da Educação Física, sempre encontrei colegas e amigos que confessavam o mesmo sentimento: frustração com sua situação financeira.

Diversos deles se encontravam perdidos, desorientados e até decepcionados com a profissão. Para muitos a falta do sucesso vinha da omissão do reconhecimento

profissional; já para outros, pela falta da habilidade em poder criar estratégias e até mesmo se comunicar. Mas, de um modo geral, muito do caos em que estavam inseridos vinha puramente da falta do conhecimento correto e estruturado.

Diante dessa realidade, e após uma pesquisa lançada por nós, decidi lançar esse ebook com vídeo-aulas com um bônus especiais. **Nesse kit eu proponho ajudar você a identificar, de uma vez por todas, a raiz do seu problema financeiro**, e te ajudar a saber qual o próximo passo para conseguir lucrar dentro da sua profissão, contudo, vamos estudar!

Saiba que uma das chaves para mudar qualquer realidade é o conhecimento e o discernimento de usá-lo em nosso benefício.



MAIS INFORMAÇÕES, ACESSE O SITE

WWW.LEONARDOFARAH.COM

O SEGREDO PARA O BEM-ESTAR

Você sabia que de acordo com a Organização Pan-Americana da Saúde, a depressão é a principal causa de incapacidade em todo o mundo? Estima-se que mais de 300 milhões de pessoas, de todas as idades, sofram com esse transtorno.

Pesquisas atuais tem apontando resultados assustadores como esse em diversas áreas que envolve o ser humano. De acordo com os resultados da pesquisa Condições de Trabalho dos Profissionais de Saúde no Contexto da Covid-19, realizada pela Fiocruz em todo o território nacional, a pandemia alterou de modo significativo a vida de 95% profissionais da Saúde.

Os dados revelam, ainda, que quase 50% admitiram excesso de trabalho ao longo desta crise mundial de saúde.

Infelizmente, nos dias atuais e por conta do cenário que ainda estamos vivendo, hoje enfrentamos uma grande crise de bem-estar e isso está ocorrendo com todas as pessoas de nossa sociedade.

Neste ebook irei abordar os segredos para manter uma boa saúde física, mental e espiritual. Desejo que essa leitura abra seus olhos para realizar uma autoavaliação e capacite você na busca de seu equilíbrio, de seus clientes e daquele que você ama.

Além do excelente conteúdo que irá adquirir nesse Ebook, vou disponibilizar, para você um formulário que após respondido, precisará ser enviado a mim. Como profissional, farei a AVALIAÇÃO DA SUA SAÚDE. Suas respostas, serão essenciais para que eu consiga analisar e direcionar você nas melhorias que precisam ser aplicadas em sua rotina.

Vem aprender comigo, enquanto ainda da tempo, a como cuidar de si, e daqueles que estão ao seu redor.



MAIS INFORMAÇÕES, ACESSE O SITE

WWW.LEONARDOFARAH.COM

MENTORIA EM GRUPO

ACOMPANHE O INSTAGRAM E SITE
PARA SABER AS DATAS DISPONÍVEIS.

Minha vasta experiência no mercado e conhecimento adquirido em minha formação, incentivaram-me a criar e disponibilizar esse serviço a todos os profissionais que desejam alavancar sua carreira no mercado atual.

Mas, Leonardo como isso realmente funciona?

Os grupos de mentoria são como uma tutoria, em que nós iremos trocar ideias, debater assuntos atuais e também iremos abordar questões relacionadas ao trabalho e até mesmo pessoais, que podem, de alguma forma, ajudar na performance e rendimento de cada participante.

Os encontros sempre são online, e a mentoria é perfeita para aqueles profissionais que desejam crescer, porém, não tem recurso financeiro para investir em um processo individual dentro de uma consultoria profissional comigo.



MAIS INFORMAÇÕES, ACESSE O SITE

WWW.LEONARDOFARAH.COM

MUITO OBRIGADO!

PARA SABER MAIS E APROFUNDAR SEUS
CONHECIMENTOS CONTATE MEU SERVIÇO.

ACESSE:

www.leonardofarah.com

DÚVIDAS NOS ENVIE UM EMAIL OU DIRECT NO
INSTAGRAM.

instagram: @leonardofarah

email: leonardofarah@gmail.com



BÔNUS

5 DICAS PARA QUEM QUER TRABALHAR COMO PERSONAL TRAINER

Tenha uma boa comunicação e habilidade de escuta, pois é fundamental para entender as necessidades dos clientes e adaptar os treinos de acordo com as suas metas e condições físicas.

01

YOUR SUBTITLE GOES HERE

Faça um curso de formação em Educação Física ou em Personal Training para adquirir conhecimentos técnicos e teóricos.

02

YOUR SUBTITLE GOES HERE

Especialize-se em uma área específica, como treinamento funcional, musculação, condicionamento físico, entre outras.

03

YOUR SUBTITLE GOES HERE

Adquira certificações de renome internacional, como a GALLO Personal Systems, ABPT, ACE, NASM, NSCA, entre outras, para validar sua formação e credibilidade.

04

YOUR SUBTITLE GOES HERE

Faça networking e crie relacionamentos com outros profissionais da área para ampliar sua rede de contatos e possíveis oportunidades de trabalho.

YOUR CHAPTER

SUBTITLE GOES HERE

01

STEP ONE

SUBTITLE GOES HERE

Seja apaixonado pelo seu trabalho e transmita essa paixão aos seus clientes. Isso fará com que eles se sintam motivados e empenhados durante os treinos.

02

STEP TWO

SUBTITLE GOES HERE

Seja flexível e adaptável. Ajuste os treinos de acordo com as necessidades e metas dos seus clientes e esteja disposto a fazer mudanças quando necessário.

03

STEP THREE

SUBTITLE GOES HERE

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Interdum id donec ultrices tin cidunt enean viverra at.

04

STEP FOUR

SUBTITLE GOES HERE

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Interdum id donec ultrices tin cidunt enean viverra at.

