

COMO ABORDAR E CONVERTER ALUNOS NO PRIMEIRO CONTATO

Por Rafa Lund



MÉTODO LUND

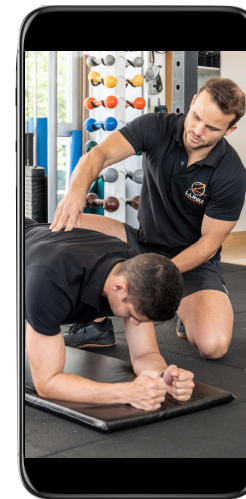
Na aula de hoje, eu quero te mostrar uma forma de encantar o cliente em apenas 3 passos

Isso vai fazer você:

👉 Conseguir alunos de Personal sem fazer esforço para vender o seu serviço;

✌ Ser reconhecido como superior e consequentemente cobrar um valor mais caro. (Ser especialista é diferente de SER PERCEBIDO como especialista);

Num mercado cada vez mais cheio e competitivo, esses são 2 fatores chaves para o sucesso na EF.



Mas será que funciona mesmo?

+55 11 99767-5500 ~Carol Turquetto

Falando por mim, esta dando super certo! Hoje planejo treinar de uma forma que realmente eu mesma me valorize. E os alunos veem isso. Se não fosse o método lund eu iria ser como outros pessoais. A avaliação é um diferencial imenso e eu também dou na aula experimental do cliente. Antes do método eu ficava pensando se eu realmente iria ter alunos porque tem muitos pessoais por aí e porque aquele aluno iria querer fechar comigo que além de tudo, estava começando. Em menos de um ano fui de 3 alunos para 11 atualmente e por enquanto, ninguém parou

13:32

+55 21 98134-2646 ~Ju Souto

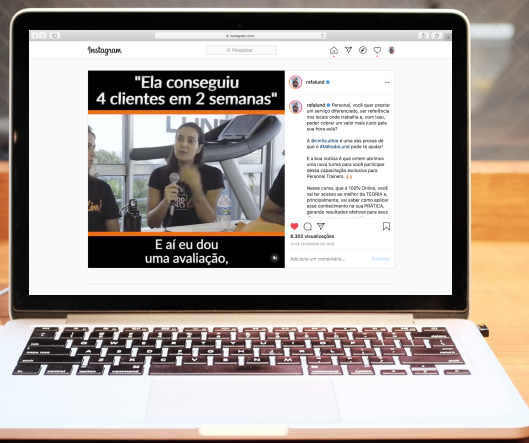
Você

Eu sou suspeito neh...

No Método Lund eu ensino EXATAMENTE a usar ...

Minha experiência é depois que comecei a aplicar a avaliação da #lund como aula experimental meu fechamento é 90% positivo!

13:52



RAFAEL LUND

Msc Sport Sciences

Personal Trainer

CEO Lund Trainers

Sócio Utreino

Treino Baseado em Evidência



@RafaLund

@TreinoBaseadoEmEvidencia




A maior parte das pessoas quando ouve o termo AVALIAÇÃO pensa apenas na composição corporal...

Métodos de Composição Corporal?

					
Accuracy of measurement	high	mod	low	mod	
Reproducibility	high	mod	low	mod	
Ease of use	low	mod	high	mod	

Numbers are rough estimates based on multiple studies



O Resultado do aluno NÃO acontece na primeira sessão, então como mostrar o que você é capaz de entregar?



PRESCRIÇÃO DO TREINO

Expectativa



Comandos
Mostra
Filma
Faz tudo, mas
a pessoa não
melhora...

Realidade



PRESCRIÇÃO DO TREINO

Expectativa



NÃO É SÓ UMA QUESTÃO
DE CORREÇÃO, VOCÊ
PRECISA ENCONTRAR A
RAIZ DO PROBLEMA.

Realidade



PRESCRIÇÃO DO TREINO

Se você não encontrar a raiz do problema e tentar treinar assim mesmo, existem apenas 2 caminhos:

👉 Sobrecarregar um movimento ruim e acabar lesionando seu aluno;

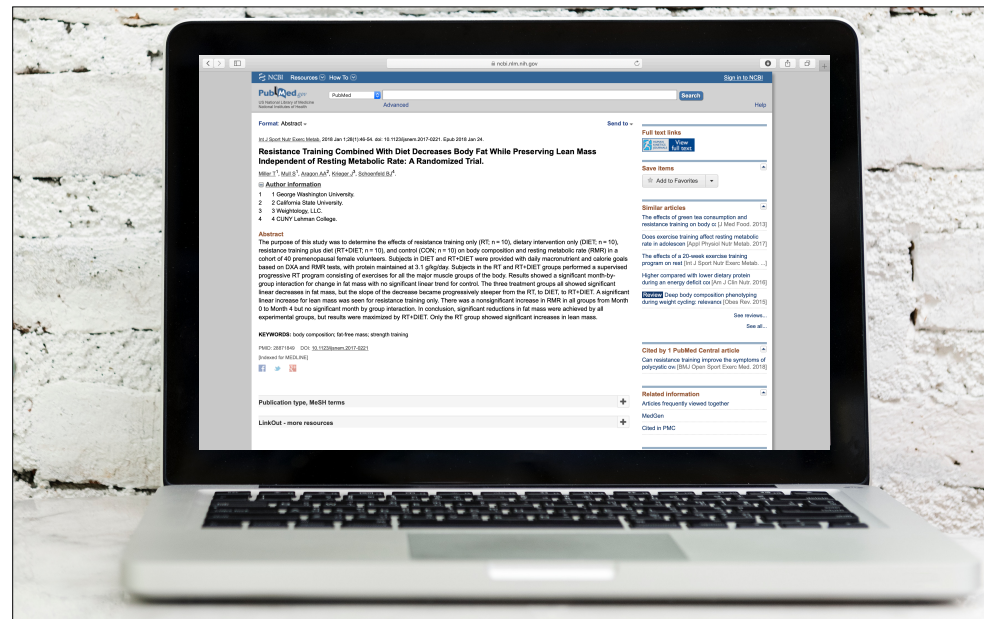
👉 Ficar tentando corrigir sem aumentar a carga, o que vai fazer com que ele não atinja o resultado que espera.



É aí que está o pulo do gato!
Atualmente, poucos profissionais sabem fazer isso de forma simples e eficiente!

Consulta/Conversa Inicial

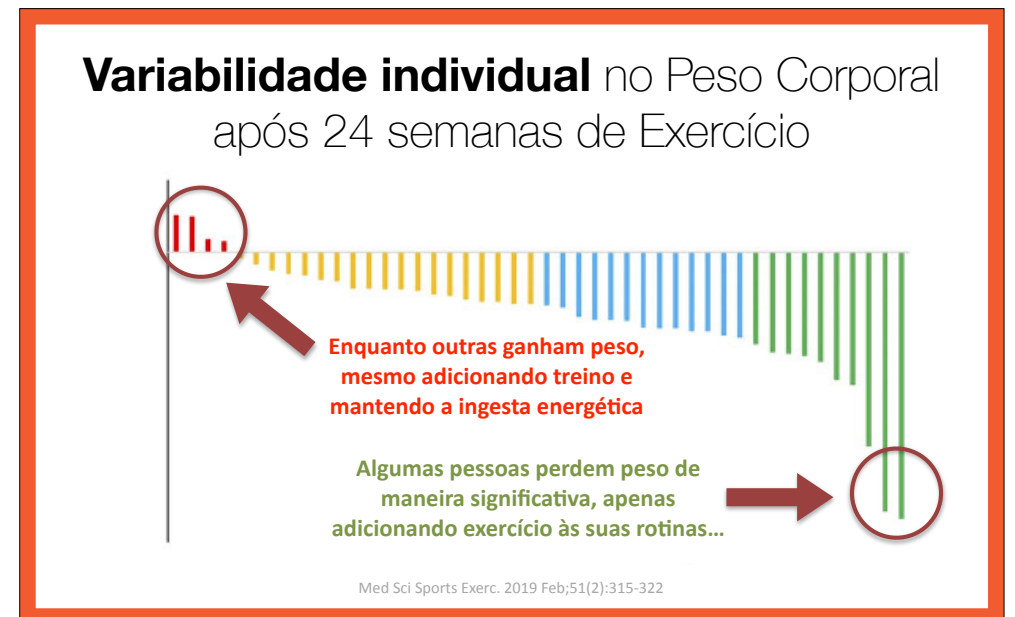
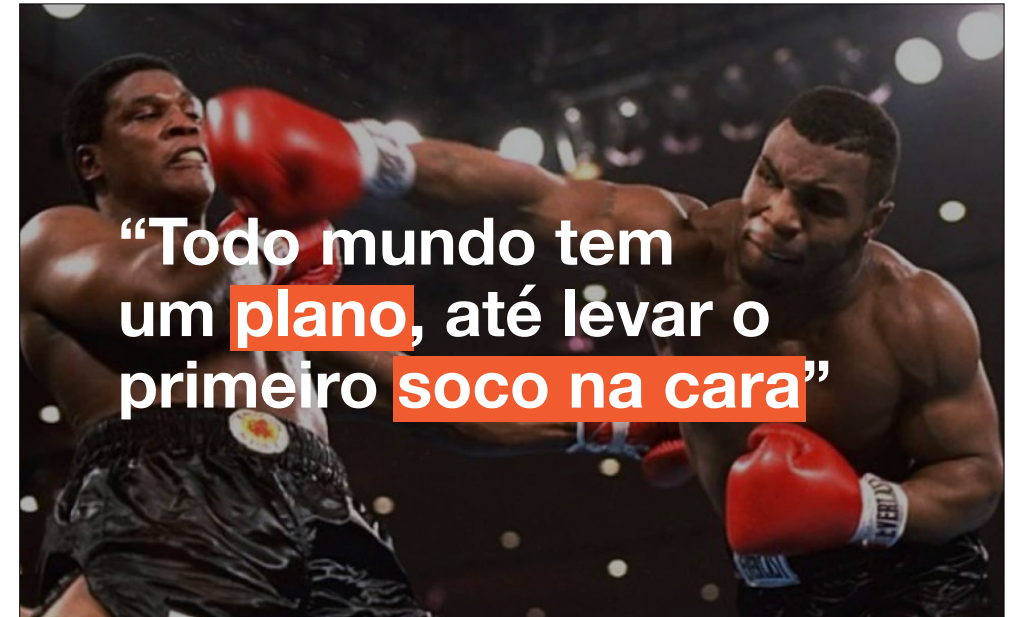
- ✓ Objetivo
- ✓ O que gosta e o que NÃO gosta
- ✓ O que já fez para tentar atingir o objetivo?
- ✓ Porque acha de deu errado e como poderia ser diferente?
- ✓ Exames Atuais, Histórico Familiar...
- ✓ **Avaliação de Movimento** para saber como será a Prescrição



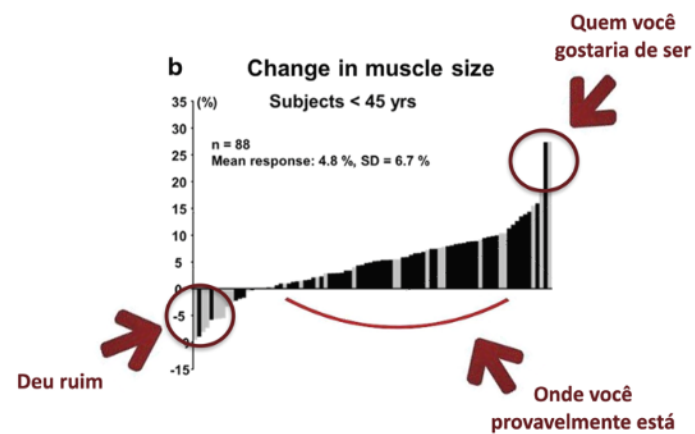
Treinamento: 2 programas alternados a cada 4 semanas.
4 Séries de 10 a 12RM
Intervalo de 60 a 90seg
3x/semana sendo a 4ª semana apenas 2x

COMPLEX 1	COMPLEX 2
AGACHAMENTO	LEVANTAMENTO TERRA
LEVANTAMENTO TERRA ROMENO	CADEIRA/MESA FLEXORA
AGACHAMENTO COM BOLA SUÍÇA	CADEIRA EXTENSORA
SUPINO	SUPINO INCLINADO HBC
PUXADA	PUXADA FECHADA
DESENVOLVIMENTO HBC	DESENVOLVIMENTO ARNOLD
CRUCIFIXO NO BANCO INCLINADO	CROSSOVER
REMADA SENTADA	REMADA APOIADA HBC
ABDUÇÃO DE OMBROS	"FACE PULLS"
EXTENSÃO LOMBAR	EXTENSÃO LOMBAR





Mudanças no Tamanho do Músculo



Age. 2016 Feb;38(1):10.

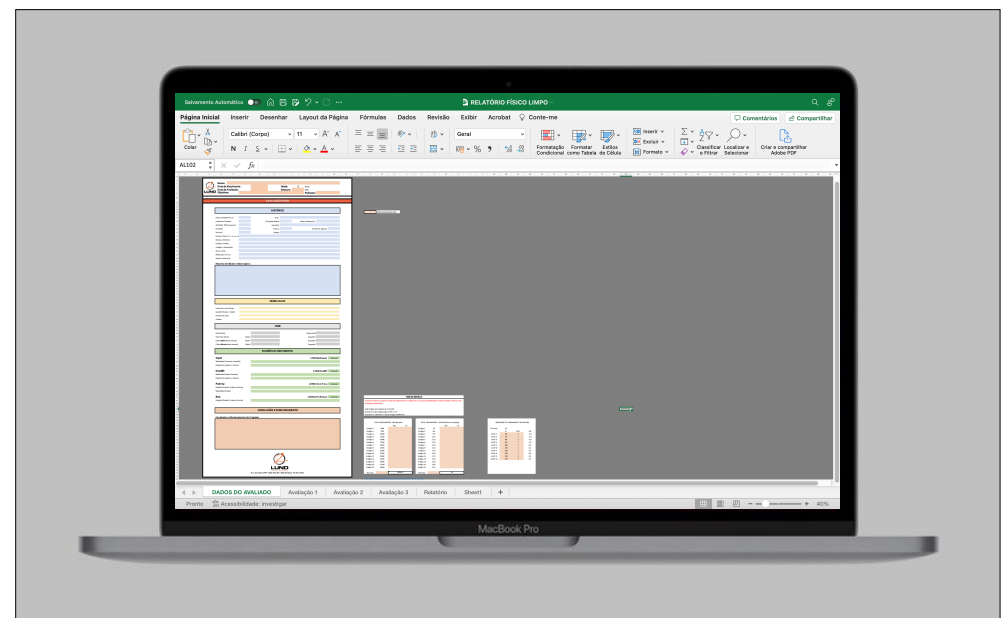
CIENTISTA TREINADOR



Adaptado de eLMSportScience

Quem é o seu **Cliente**?

Minha conduta na prescrição é considerar: *Objetivos, Necessidades e Preferências*



LUND  Nome: _____
 Data de Nascimento: _____ Idade: 0 anos
 Data da Avaliação: _____ Estatura: _____ cm
 Objetivo: _____ Professor: _____

AValiação Física

HISTÓRICO

Prática atividade física?	Qual:	
Frequência Semanal:	Há quanto tempo?	Horário Preferencial:
Atividades NÃO que gosta:	que gosta:	
Fumante?	Parou a:	Número de Cigarros:
Estilismo?	Alergia:	
Exames Clínicos (p.e. Glicemia, Y)		
Doenças Anteriores:		
Histórico Familiar:		
Cirurgias e Interações:		
Dor ou Lesão:		
Medicação em Uso:		
Acamp. Nutricional:		

Histórico detalhado e Observações:

MOBILIDADE

Tornozelo e Arco Plantar: _____
 Quadril (Thomas e Faber): _____
 Posterior de Cadeira: _____
 Ombros: _____

CORE

Plank (3min): _____ Hollow Hold: _____
 Side Plank (2min): Direito: _____ Esquerdo: _____
 Gêmeo Médio (teste manual): Direito: _____ Esquerdo: _____
 Gêmeo Máximo (teste manual): Direito: _____ Esquerdo: _____

PADRÕES DE MOVIMENTO

Squat 10RM Back Squat **Opcional**
 Mobilidade (Tornozelo e Quadril): _____
 Projeção (Escápulas e Coluna): _____

Deadlift 10RM Deadlift **Opcional**
 Mobilidade (Cadeia Posterior): _____
 Projeção (Escápulas e Coluna): _____

Push Up 10RM Chest Press **Opcional**
 Projeção (Quadril, Ombro e Cervical): _____
 Mobilidade (Ombro): _____

Row 10RM Lat Pull Down **Opcional**



DISFUNÇÕES - TORNOZELO E PÉ

LIMITAR A AMPLITUDE



Projeção demasiada (não intencional) do tronco à frente



Perda das curvaturas da coluna - Butt Wink



DISFUNÇÕES - **TORNOZELO E PÉ**

Colapso medial



Alinhamento não intencional dos pés para fora



Queda do Arco Plantar e/ou distribuição desigual do peso no pé.



DISFUNÇÕES - **QUADRIL**

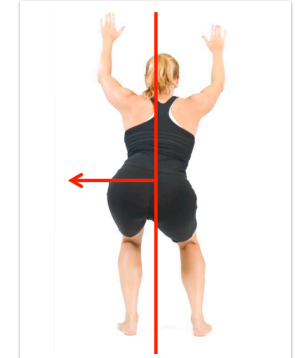
Colapso medial



Perda das curvaturas da coluna - Butt Wink



Desvio Lateral



TESTE DE MOBILIDADE DO **TORNOZELO**



Performance on the Single-Leg Squat Task Indicates Hip Abductor Muscle Function



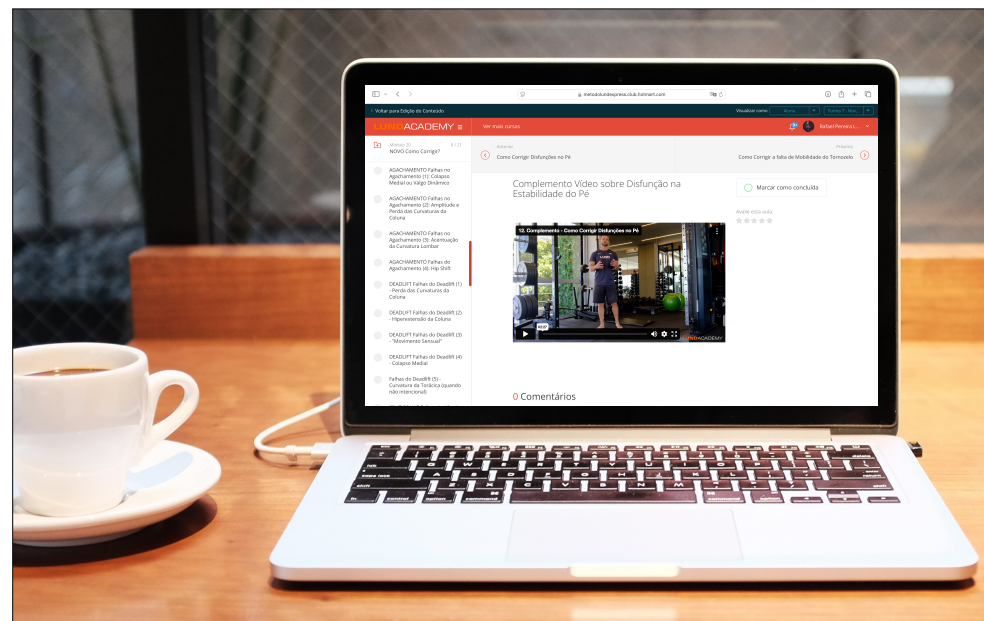
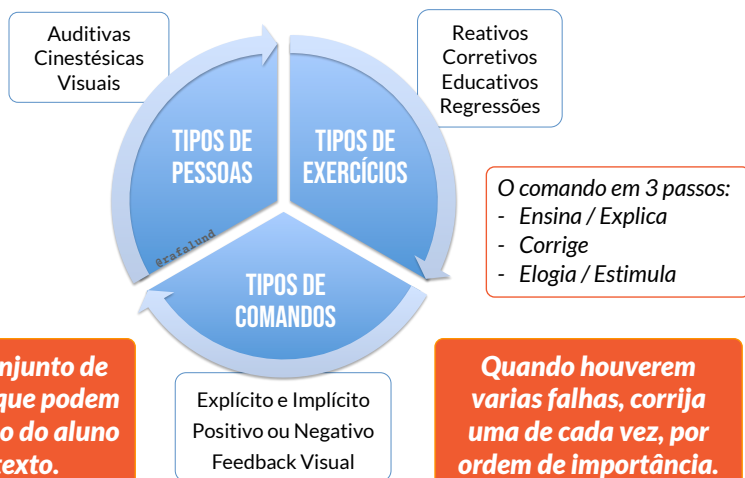
A – "PERFORMANCE CORRETA"

B – TRONCO RUIM

C – QUADRIL E PELVE RUIM

D – QUADRIL E JOELHO RUINS

COMO **ENSINAR E CORRIGIR** UM MOVIMENTO?



3 Passos para encantar o Cliente

Conquiste alunos sem esforço e consiga cobrar mais



OUVIR

Relacionamentos duradouros precisam de escuta atenta.



AVALIAR

Testar e identificar o tipo de disfunção.



CORRIGIR

Escolher a intervenção que mais se aplica ao caso.

**Entender de Movimento e Avaliação
não é apenas para Personais!**

ATENDIMENTO PRESENCIAL

Não é **apenas** sobre um Modelo de Treino... É uma forma de mostrar nosso **valor** para o cliente! Assim ele entende porque pagar o nosso **preço**.



Por RAFA LUND

ATENDIMENTO ONLINE

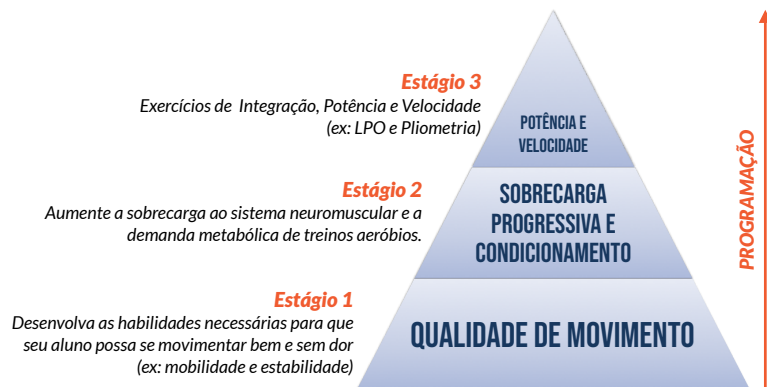
O **público** e as **necessidades** do programa OnLine são completamente **diferentes** do Presencial, assim como a forma de atendimento. Exigindo muito **mais etapas** no Processo, porém mais simples.



PS: Aqui a exigência técnica do profissional é bem menor.

Por RAFA LUND

Hierarquia do Treinamento



Não prescreva exercícios de forma aleatória... Avalie seu aluno e saiba em qual estágio ele está e o que deve fazer para progredir.

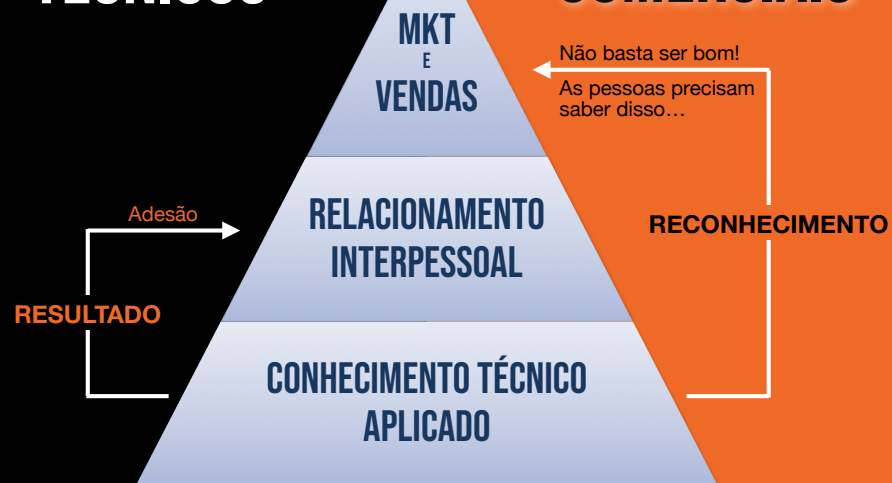
2 TIPOS DE PROFISSIONAIS

TÉCNICOS

COMERCIAIS

TÉCNICOS

COMERCIAIS



TÉCNICOS

COMERCIAIS

CONHECIMENTO TÉCNICO
APLICADO

RELACIONAMENTO
INTERPESSOAL

MKT
E
VENDAS

Funil de Vendas



Ampulheta de Vendas



NOSSOS PILARES



Conhecimento é Importante, mas o Contexto é Soberano

