

Valgo - Blog

<https://www.valgo.es/>

Entrenamiento en grupo, personalizado y conectado, la rutina de futuro para los entrenadores personales



En los últimos años, el interés de los usuarios está muy centrado en su bienestar, lo que ha provocado diversos cambios en el mundo del fitness. Los consumidores están dispuestos a gastar más en su salud, de forma que lo que anteriormente se consideraban servicios exclusivos, ahora se han convertido en tendencia general. Esto ha permitido ampliar la gama de precios y la accesibilidad para los interesados. El entrenamiento en grupos reducidos, personalizado y conectado es la principal tendencia demandada por los usuarios.

Manel Valcarce, CEO de Valgo y organizador del **Congreso Nacional Personal Trainer**, destaca un aspecto de esta personalización. "El entrenador debe conocer muy bien a su cliente, segmentando los tipos de público y sus necesidades específicas". El servicio

repercute en cuestiones de salud y nutrición, por no hablar de los planes de formación.

El entrenador se ha convertido en un elemento clave en el proceso de fidelización de los clientes. La motivación, la proximidad y la interacción entre entrenadores y usuarios permiten que el consumidor entre en un proceso de satisfacción más allá de lo que aparentemente se le ofrece al principio.

Aunque el fitness es un mundo en constante evolución, tras la pandemia se han reafirmado **dos tendencias ya consolidadas**; la mejora del físico y la salud con entrenamientos de fuerza y los entrenamientos guiados en grupos muy reducidos. Manel Valcarce también añade que el interés por el área de cardio ha disminuido como consecuencia de la obligación de llevar mascarilla durante la pandemia.

Otra tendencia al alza en los gimnasios es el cada vez mayor **uso de la tecnología**. Hoy en día hay dispositivos que permiten monitorizar el rendimiento del usuario, además de permitir un análisis más exhaustivo del profesional. Estos dispositivos se pueden encontrar tanto en los propios equipamientos deportivos como en pulseras de actividad. Empresas como Technogym ya han integrado estos sistemas en su equipamiento deportivo.

Más allá de la relevancia de los departamentos de ventas o marketing en este proceso, la **figura del entrenador** es esencial para el proceso de captación y fidelización del cliente. Según el experto, la interacción entre cliente y entrenador es clave para este proceso y también para que los clientes puedan recomendar el centro a otros potenciales usuarios. En este sentido, la adopción de "habilidades de venta y comunicación" por los técnicos y "certificación mínima y la formación continua", son esenciales.

El **entrenamiento en grupos reducidos** ha provocado una explosión de los servicios al aire libre y es una tendencia que seguirá desarrollándose. Esto supone un reto debido a la falta de formación o preparación de algunos de los técnicos que imparten este tipo de entrenamiento. Es necesaria una mayor regulación para crear una red más organizada de entrenamiento outdoor que garantice la seguridad y la protección física de cada usuario.

El **CSD** se ha comprometido a aprobar la primera Ley de profesiones deportivas de ámbito estatal. El **Ayuntamiento de Barcelona** también trabaja en regular la práctica de actividades deportivas que se llevan a cabo en sus playas, donde tras la pandemia ha aumentado el número de entrenadores que imparten disciplinas de todo tipo.

Estos temas se abordarán en la octava edición del **Congreso Nacional Personal Trainer**, que tendrá lugar en el **Auditorio del COE el próximo 21 de mayo**. Manel Valcarce indica que "este acto está enfocado a todo público profesional relacionado con el fitness" y se muestra la proyección futura del sector, tanto en aspectos estrictamente deportivos o nutricionales como en marketing o tendencias tecnológicas.

Fuente:2Playbook >>>

Link to Original article: <https://www.valgo.es//w/valgo/34180/blog?elem=280918>