

随着人们健康意识的增强,越来越多的人选择前往健身房减脂、增肌、塑形。有的健身爱好者为了能快速达到效果,选择购买私教课程指导。有读者反映,高低不一的入行门槛让健身教练这个职业“水分”不小。日前,记者通过应聘健身教练、调查采访等方式,对这一行业进行了探访。

没专业基础 也能当健身私教

记者应聘零门槛入职,上岗前要熟背卖课话术

本报记者

应聘健身教练 三家机构全部通过

年初,济南的上班族陈女士因为工作调动,换了一家健身房训练,并请了一名新的私人教练,一个小时的课时费达到300元。之前有过请私教经历的陈女士发现,在锻炼方法上,同一项训练两个教练的差别很大。即便是同一个健身房的教练,对同行的教学方法也互不认可。

在一次训练中,陈女士看到健身房新招聘了一些教练,有的甚至有大肚腩,有的很瘦,难以看出训练的痕迹。等她过几天再去训练的时候,新招聘人员已经戴上了健身教练的工牌,开始开发新学员。“健身教练到底靠不靠谱?入行需要怎样的门槛?”陈女士产生了疑问。

为解开陈女士的疑问,记者以求职者的名义在某招聘平台向济南的五六家招聘私教的健身房发出了简历。记者发现,多家健身房对招聘没有条件限制,有的仅标明要有相关的从业经验,填写了信息后,记者当天就接到了健身房的电话。在被询问是否有经验时,记者假称曾在小的健身工作室短暂工作过,对方没有进一步核实,就敲定了面试时间和地点。

记者选择了三家健身机构进行面试,面试官简单询问之后,就开始介绍待遇和薪资问题,并表示零基础也可以上岗,之前会进行简单的体质分析,健身知识和销售培训。A机构的面试人员表示:“健身教练基础不重要,但是练胸肩背腹腿的动作都得会。我们对教练体形没太大要求,只要会练会讲就可以。”而对于女健身教练,条件则更加宽松。“撒个娇,卖个萌,单子也就能谈成了。”B机构明确表示,体形和形象好就行。C机构表示,如果零基础,建议在机构进行免费或有偿的培训学习,合格之后可以正式上岗。



29日,一名健身爱好者在济南一家健身房里锻炼。文图无关

先学卖课“话术” 练得好也得挑毛病

最终,记者选择了开业不久的A机构。上岗首日,健身房管理人员开始讲解做健身教练的“程序”。首先,要给会员做体测。“测完后,我给你个流程,你必须背过。”在一张表上,不同指标对应的“话术”密密麻麻:“你的水分含量比较低,说明你身体储水量少,说明你的肌纤维平扁,导致皮肤没有光泽,易衰老;水分含量偏高,会导致一些水肿……”其他如蛋白质含量高低、肌肉脂肪分析、脂肪百分比、腰臀脂肪比等,相关介绍一应俱全。

给别人找问题,成为健身教练卖课的第一步。接下来就是为客户做健康方案,可以给他们分为适应期、进步期和巩固期,每个周期的时间和锻炼内容都给你设计好了。“这个过程顶多10分钟,后面具体建议就不要讲了,因为他还没办卡,你说这么多没有用,还浪费你的时间。”

这名管理人员表示有一系列的话术可以让对方办卡:“比

如说,我现在只帮你分析目前的身体状况,等你办完卡以后我再告诉你怎么练,怎么让你的身体状况变得更好。”对于测试者的各种犹豫,也都有相应的话术承接,最终目的是让测试者办卡,多买课,买不同的课。

“如果有犹豫,你这样讲:我建议你还是请个教练,别把自己练伤了,请教练虽然花了钱,但也学了不少东西。如果还有迟疑,就给他说先尝试练习一个月。”记者被告知,这些话术必须背下来才能上岗,而对于一些健身专业知识的训练和教授,上班的第一天却都没有涉及。

业绩比较好的健身教练,也私下传授一些“技巧”:可以在健身房场地寻找正在锻炼的会员,这叫场地开发。“他练得再好,你也得给他挑出毛病来。”这么做的目的,就是让会员购买私教课程。

有无资格证 很多教练不在乎

入职的第二天,健身房工作人员就给记者制作好了“私人教练”的工牌。同事李强(化

名)说,自己刚开始谈单时浑身发抖,“不知道怎么谈下来的,结果也没谈成。”现在,李强已经成为资深教练了,他曾一个月完成了12万元业绩,自己拿到近3万元的工资。在健身房,等级较低的教练底薪只有1000多块钱,其他奖金全靠卖课、上课来提成,业绩越高,教练等级就越高,底薪提成都会提高。

健身房里拥有健身教练国家职业资格认证的教练仅有3人。而是否具有这个证书,多家健身房也并不看重,甚至教练也对这种证“不感冒”,有的教练工作了好几年,仍然没有职业资格证。

曾经经营过健身机构的王明生(化名)在谈到健身教练入行门槛时笑称:“有句话叫三百六十行,行行出健身教练。”他说,健身效果的评估并不是那么固定。“这不像做菜,好不好吃大家都有共识。”影响健身效果的因素又很多,比如熬夜、精神压力、饮食习惯,又或者是强度不够,频次不够密集等,如果学员达不到预想的锻炼效果,那么有很多原因可以搪塞过去。

医生建议

要清楚锻炼目标 别轻易被人影响

“我见过很多人,在健身房什么器械都去尝试,这样其实很容易让自己受伤。”山东大学第二医院关节与运动医学科副主任医师殷庆丰也是个健身爱好者,他认为,坚持健身不仅可以达到自己理想的体型、增强体质,还能提高自己的精神状态。

但是,不科学的健身其实更危险。“许多健身教练为了让自己的会员尽快出效果,会让他使用大重量的器械,高强度地去训练,这样很容易患上横纹肌溶解症。”殷庆丰解释道,尤其是平时不怎么运动,突然进行大强度、过量运动的人更要注意,横纹肌溶解症多伴有急性肾功能衰竭及代谢紊乱的发生,因此一旦出现肌肉疼痛、肿胀、全身乏力、尿色改变等,应及时去正规医院检查。

在健身锻炼中,若姿势不到位,造成或加重腰椎、肩、颈关节伤病的情况并不少见。有些人只能负重30公斤,在教练的鼓励下可能硬撑着负重了60公斤,这样很容易造成关节错位,甚至骨折。“另外,经常在一些健身场所见到有人帮着增加髋关节活动范围或者使劲压腿,对于有些人来说,就可能造成韧带、软组织的损伤。”

在健身时,殷庆丰发现,教练的水平也参差不齐。“我自身是个骨科大夫,有些教练懂得多一些,可以跟我沟通一下骨骼、肌肉等问题,但有些教练就不太懂。”他认为,作为一名健身教练,不仅要掌握专业理论知识、器械实践技能,还应学习相关医学、健康体适能、运动康复等知识,这样才能成为一个合格的教练。

殷庆丰提醒,坚持健身是好事,但也应在熟练使用器械、做好自身能力评估的条件下,遵循安全、循序渐进的原则,从小重量开始逐渐进步,这样才能达到良好的健身状态。“更要清楚自己的锻炼目标,不要轻易被他人影响。”

推销私教课成健身房赚钱渠道

曾经经营过健身机构的王明生介绍,推销私教课,对于健身机构的运营者来说,也是必需的选择。“健身房真的开支太大了,房租、水电、人工费用,加起来是笔不小的投資。”王明生举了一个例子,以一个1000平米、20名员工的健

身房来算,每个月成本至少13万元,如果单靠年卡收入,大概需要1300人以上的顾客才能覆盖成本。如果这些顾客都有规律健身的习惯,场地承载方面肯定人满为患,设备也会加速磨损。王明生说,虽然看似现金流很大,但是利润率大

概在3%至5%。“所以年卡会员实际上有赔本的风险,如果来的次数多,对于健身房来说就太亏了。”王明生说,有些私人教练为了能够让会员多买课,会故意拉长授课计划,减少授课内容的“干货”。目前,对于健身教练如何上课并没有统一的标准。“对于零基础的会员来说,找健身教练确实有助于学会健身的方法,比如如何发力,如何避免受伤。但是,学会基本动作、根据身体情况编排训练计划,在家里锻炼的效果也不差。”

延伸报道