S SMART FITNESS

Как стать топ-тренером и построить карьеру мечты

Практическое руководство: образование, первые клиенты, личный бренд, онлайн-коучинг и выбор пути в профессии.

Самат Назиров
основатель Академии Smart Fitness

kursy-trenera.ru
Редакция 2026

ВМЕСТО ПРЕДИСЛОВИЯ

Зачем эта книга

Меня зовут Самат Назиров, я основатель Академии Smart Fitness. Академия с 2004 года обучает фитнес-тренеров, у нас учились больше 10 000 человек. За это время я видел одни и те же сценарии: кто-то спокойно выходит в зал и собирает клиентов, а кто-то получает диплом и не понимает, что делать дальше.

Разница почти никогда не в «талантах» и не в спортивном прошлом. Она в том, насколько человек понимает профессию, умеет выстраивать работу с клиентом и последовательно строит собственную репутацию.

Эта книга — рабочая карта. Она не обещает быстрых результатов и не называет «средние заработки»: у каждого тренера они свои и зависят от города, формата, загрузки и вашей работы. Зато в ней есть порядок действий, чек-листы и список ошибок, которые мы видим чаще всего.

> КАК ЧИТАТЬ
>
> Пройдите главы по порядку один раз. Затем возвращайтесь к чек-листам и к плану на 90 дней в конце. Берите ручку: в книге много пунктов, на которые стоит ответить письменно.

01 Профессия: чем занимается тренер, а чем нет

02 Образование, документы и как выбрать школу

03 Навыки, которые делают тренера сильным

04 Четыре пути: клуб, персональный, онлайн, своя студия

05 Первые клиенты: пошаговый план

06 Как вести клиента: от анкеты до результата

07 Личный бренд тренера

08 Онлайн-коучинг: как устроить работу на расстоянии

09 Цена, пакеты и своя студия

10 Двенадцать ошибок начинающего тренера

11 План на 90 дней и чек-листы

12 Что дальше

ГЛАВА 01

Профессия: чем занимается тренер, а чем нет

Со стороны кажется, что фитнес-тренер «ходит по залу и считает подходы». На самом деле это сочетание нескольких ролей, и каждая требует своих навыков.

Методист

Подбирает упражнения, объём и интенсивность под цель и возможности конкретного человека, планирует прогрессию на недели вперёд.

Технический эксперт

Показывает, объясняет и поправляет технику, следит за безопасностью, подбирает регрессии и прогрессии упражнений.

Коммуникатор

Слушает клиента, формулирует цель, поддерживает мотивацию, честно говорит о сроках и усилиях.

Предприниматель

Привлекает клиентов, продаёт свои услуги без давления, удерживает людей, ведёт расписание и учёт.

Границы профессии

Фитнес-тренер работает со здоровыми людьми и с теми, кому врач разрешил заниматься. Это принципиально важно.

- Тренер **не ставит диагнозы** и не назначает лечение. При жалобах на боль, головокружение, давление, травмы клиент направляется к врачу.
- Тренер **не обещает чудес**: «минус 10 кг за месяц» — признак непрофессионализма, а не смелости.
- Тренер **не даёт рекомендаций по лекарствам и добавкам** как по терапии. Базовые принципы питания — да, лечебные схемы — нет.
- Тренер **работает в рамках своей квалификации**. Если вы не прошли обучение по беременным или реабилитационному фитнесу, не берите таких клиентов на удачу.

> **ПРОСТОЕ ПРАВИЛО**
>
> Если вы не уверены, что можно, — нельзя без заключения врача или консультации более опытного коллеги. Клиенты ценят тренера, который знает границы.

Кому подходит профессия

Тренерами становятся в 18 и в 45, после декрета, после офиса, после спорта. Спортивное прошлое помогает, но не обязательно. Обязательны три вещи: интерес к людям, готовность учиться и дисциплина в собственной работе.

Самопроверка перед стартом

- [ ] Мне нравится объяснять и показывать, а не только тренироваться самому.
- [ ] Я готов(а) работать в часы, когда другие отдыхают: утром и вечером, иногда в выходные.
- [ ] Я готов(а) к тому, что первые месяцы клиентов будет немного, и стартовать придётся с малого.
- [ ] Я готов(а) постоянно учиться: методики и знания обновляются.
- [ ] Мне комфортно общаться с разными людьми, включая тех, у кого нет мотивации.
- [ ] Я понимаю границы: диагнозы и лечение — не моя зона.

Если вы отметили большинство пунктов, профессия вам подходит. Если нет — это не приговор: многое тренируется, но лучше понимать это заранее.

ГЛАВА 02

Образование, документы и как выбрать школу

Что обычно спрашивают клубы и клиенты

Требования у разных работодателей различаются. Чаще всего клуб или студия хочет увидеть документ о профильном обучении, понять ваш уровень на пробной тренировке и услышать, как вы общаетесь. Спортивные разряды и «идеальная форма» не заменяют ни знаний, ни умения работать с клиентом.

В клуб сотрудником обычно берут с 18 лет. Учиться можно раньше, но трудоустройство — это отдельный вопрос, который решает работодатель.

Диплом, сертификат или курс: в чём разница

Документ	Что это	Когда подходит
Диплом	Подтверждает прохождение полной программы и сдачу экзамена. Объём часов указан в документе.	Основной старт в профессии, работа в клубе и студии.
Сертификат	Подтверждает прохождение курса. Подходит для короткого обучения.	Быстрый вход, обновление знаний, дополнительная специализация.
Повышение квалификации	Дополнительное обучение для тех, кто уже работает.	Узкие направления: возрастные клиенты, беременные, групповые программы.

Для курсов с выдачей документа о профессиональной переподготовке есть отдельные условия: они зависят от вашего образования и оформления. Уточняйте их у школы заранее, до оплаты.

Сколько часов нужно

Единой цифры, обязательной для всех, нет. Ориентиром полноценной программы подготовки тренера мы считаем **около 540 академических часов**: именно такой объём в нашем полном пакете. Короткие курсы на 20–40 часов дают быстрый старт по одной теме, но не заменяют системное обучение.

Чек-лист: как проверить школу до оплаты

- [ ] На сайте указан номер лицензии на образовательную деятельность, его можно проверить в открытом реестре.
- [ ] Прямо написано, какой документ вы получите и сколько часов в программе.
- [ ] Есть экзамен или итоговая аттестация, а не «диплом за оплату».
- [ ] Понятно, как проходит обучение: живые занятия, записи, домашние задания, обратная связь.
- [ ] Есть куратор, которому можно задать вопрос.
- [ ] Школа не обещает гарантированный доход и гарантированную работу. Честная формулировка: помощь с резюме и сопровождение, а не «трудоустроим».

- [ ] Есть договор и понятные условия возврата.
- [ ] Можно прочитать реальные отзывы выпускников на независимых площадках, а не только на сайте школы.

> **ПРАКТИКА**
>
> Позвоните или напишите в школу и задайте три вопроса: что я получу на выходе, как проходит экзамен, кто отвечает на мои вопросы во время обучения. По ответам вы быстро поймёте уровень.

Какие направления бывают

Персональный тренинг и тренажёрный зал; групповые программы; функциональный тренинг; йога и пилатес; стретчинг; детский фитнес; фитнес для старшего возраста и для беременных; нутрициология; онлайн-сопровождение. Выбирайте базу (персональный фитнес-тренер или инструктор тренажёрного зала), а затем добавляйте специализации. Узкая специализация — это конкурентное преимущество, но только на надёжном фундаменте.

ГЛАВА 03

Навыки, которые делают тренера сильным

Хороший тренер — это не тот, у кого лучше форма, а тот, у кого клиенты занимаются безопасно, с интересом и долго. Навыки можно разложить на четыре группы.

1. Профессиональные знания

- **Анатомия и физиология:** какие мышцы работают в основных движениях, как организм реагирует на нагрузку и восстановление.
- **Биомеханика:** траектории движений, типичные ошибки техники и способы их исправления.
- **Методика тренировок:** цель, нагрузка, прогрессия, периодизация, организация недели.
- **Основы питания:** принципы энергетического баланса и режима, без «диет-чудес» и лечебных схем.
- **Безопасность:** разминка, страховка, регрессии, признаки перегрузки, что делать при плохом самочувствии клиента.

2. Практика в зале

- показать упражнение и объяснить его простым языком;
- увидеть ошибку и дать одну чёткую команду для исправления;
- подобрать вариант упражнения «полегче» или «посложнее» прямо во время тренировки;

3. Работа с людьми

- **Слушать.** Первый разговор с клиентом — это 70% вопросов и 30% ваших ответов.
- **Ставить цель.** Не «похудеть», а «через три месяца комфортно подниматься на пятый этаж и снизить объём талии».
- **Мотивировать по-взрослому.** Показывать прогресс, а не давить авторитетом.

4. Профессиональные привычки

- записывать тренировки и вести карточку клиента;
- приходить заранее и быть готовым к тренировке;
- регулярно учиться: профильные курсы, разбор своих тренировок, обратная связь от коллег;

> **УПРАЖНЕНИЕ НА НЕДЕЛЮ**
>
> Запишите на видео свою тренировку с другом или знакомым (с его согласия) и посмотрите: насколько понятны ваши команды? Сколько раз вы сказали «хорошо» и «молодец», и сколько раз поправили технику? Сделайте три вывода и применяйте их на следующей тренировке.

ГЛАВА 04

Четыре пути: клуб, персональный, онлайн, своя студия

Карьера в фитнесе не линейна. Вы можете начать в клубе, через год перейти на частную практику, затем добавить онлайн и позже открыть своё пространство. Ниже сравнение форматов без цифр доходов: они зависят от города, загрузки, цены и вашей работы, и честно обещать их нельзя.

Путь	Что это	Плюсы	Минусы и риски
Тренер в клубе	Работа по найму или по договору на площадке клуба.	Готовый поток людей, оборудование, коллеги-наставники, быстрый практический опыт.	Правила и условия задаёт клуб; зависимость от трафика и расписания; клиенты чаще «клубные», чем ваши.
Персональный тренер	Свои клиенты: в клубе по аренде, в студии, на выезде.	Свои цены и стиль работы, долгие отношения с клиентами.	Нужно самому находить клиентов; нестабильная загрузка на старте; ответственность за всё.
Онлайн-тренер	Программы и сопровождение дистанционно.	Нет привязки к городу, гибкий график, возможность масштабировать работу.	Сложнее контролировать технику; нужны навыки коммуникации и контента; высокая конкуренция в соцсетях.
Своя студия	Своё помещение или команда тренеров.	Контроль над сервисом и брендом, возможность вырасти в предпринимателя.	Аренда, оборудование, налоги, управление командой, риски. Подходит после практики на реальных клиентах.

Как выбрать свой первый шаг

1. **Нужен быстрый опыт и безопасная среда?** Идите в клуб. Первые полгода рядом с коллегами дают больше, чем любые теоретические курсы.
2. **Есть своя аудитория и друзья-знакомые, готовые стать первыми клиентами?** Начинайте с частной практики параллельно с клубом.
3. **Живёте вне большого города или совмещаете с семьёй?** Попробуйте онлайн: начните с небольшой группы и разовых программ.
4. **Хочется строить бизнес?** Сначала получите опыт 1–2 лет работы с клиентами, чтобы понимать спрос, тогда студия не станет дорогим экспериментом.

> **СОВМЕЩЕНИЕ — ЭТО НОРМАЛЬНО**
>
> Многие тренеры работают сразу в нескольких форматах: клуб даёт стабильную базу, личные клиенты дают рост, онлайн даёт гибкость. Главное — не распыляться раньше времени: сначала освойте один формат.

Ступени профессионального роста

Универсальной лестницы нет, но логика обычно такая: **помощник или стажёр → тренер → старший тренер или руководитель направления → эксперт-специалист в узкой теме → наставник или владелец студии.** На каждой ступени растёт не только опыт, но и ответственность: за результат, за команду, за репутацию.

ГЛАВА 05

Первые клиенты: пошаговый план

Самый частый страх новичка: «диплом есть, а клиентов нет». Решение — не искать «волшебный канал», а последовательно делать простые вещи. Ниже план на первые 30 дней.

Неделя 1: подготовка

- [ ] Определите, с кем хотите работать: «женщины после 35, которые хотят вернуться к тренировкам», «новички в зале», «офисные сотрудники». Лучше узко, чем «всех».
- [ ] Соберите пакет услуг: разовая пробная тренировка, пакет из нескольких занятий, сопровождение на месяц.
- [ ] Подготовьте резюме на одну страницу: образование, специализации, с кем вы работаете, контакты.
- [ ] Подготовьте анкету клиента и карточку тренировок (шаблон в конце книги).

Неделя 2: тёплые контакты

Первые клиенты почти всегда приходят от знакомых. Напишите 20–30 людям из своего окружения. Не просите «поддержать»: предложите конкретное.

> **ПРИМЕР СООБЩЕНИЯ**
>
> «Привет! Я закончил(а) обучение на тренера и ищу несколько человек для первых тренировок на этой неделе. Если ты или кто-то из знакомых давно хотел(а) начать заниматься, проведу пробное занятие, разберём цель и составим план. Кому можно предложить?»

Неделя 3: клуб и локальная среда

- Сходите в пару клубов и студий рядом с домом или работой. Поговорите с менеджером по персональным тренировкам и руководителем фитнес-направления, оставьте резюме.
- Предложите провести открытую тренировку или мини-мастер-класс для сотрудников или в локальном сообществе: двор, бег-клуб, чат жилого комплекса (с уважением к правилам группы).
- Подпишитесь на профессиональные чаты и сообщества тренеров своего города.

Неделя 4: первые отзывы и повторные продажи

- После каждой серии занятий спрашивайте обратную связь: что понравилось, что улучшить.
- Попросите разрешения использовать отзыв и, если клиент согласен, фото «до/после» или короткий комментарий. Только с письменного согласия клиента, и только реальные.
- Предложите клиенту привести друга: парная тренировка — хороший формат.

Как провести пробную тренировку

Минуты	Что делаем
0–10	Знакомство, анкета, цель, ограничения по здоровью. Если есть противопоказания, нужен допуск врача.
10–20	Разминка и простые тесты подвижности и техники базовых движений.
20–45	Основная часть: 4–6 упражнений, без перегруза. Задача — чтобы клиент почувствовал, что получается.
45–55	Заминка, разбор, что будет дальше.
55–60	Предложение: пакет занятий, расписание, ответы на вопросы.

> **ГЛАВНОЕ НА ПРОБНОЙ**
>
> Клиент должен выйти с тремя ощущениями: «меня услышали», «мне понятно, что делать», «я справился». Продажа вторична: если эти три пункта выполнены, продавать почти не нужно.

Как говорить о цене

Называйте стоимость спокойно, одним предложением, и после этого делайте паузу. Не оправдывайтесь и не снижайте цену заранее. Если клиенту дорого, предложите другой формат: меньше занятий или групповой вариант. Скидка «просто так» подрывает ценность вашей работы.

ГЛАВА 06

Как вести клиента: от анкеты до результата

Удержание клиентов важнее, чем их привлечение: тренер, у которого люди занимаются месяцами, не зависит от постоянной охоты за новыми. А удерживает не харизма, а система.

1. **Анкета и цель.** Выясните опыт, график, привычки, ограничения, желаемый результат и срок. Зафиксируйте цель письменно, измеримо и по-человечески.
2. **Стартовые замеры и тесты.** Измерения, фото (по желанию), простые тесты техники и подвижности. Они нужны не «для красоты», а чтобы показывать прогресс.
3. **План на 4–8 недель.** Частота занятий, структура недели, прогрессия нагрузки. Клиент должен понимать, куда вы идёте.
4. **Каждая тренировка.** Разминка, основная часть, заминка. Запись нагрузки и самочувствия. Одна ключевая задача на занятие.
5. **Контрольная точка.** Раз в 4 недели: повторные замеры, разбор, корректировка плана. Это лучший момент предложить продление.
6. **Коммуникация между занятиями.** Короткая поддержка, напоминание, ответы на вопросы в рамках разумных часов. Заранее договоритесь о правилах: когда вы отвечаете и что входит в сопровождение.

Что делать, когда клиент теряет мотивацию

- Не давите: узнайте причину. Усталость, работа, самочувствие, скука?
- Покажите прогресс: сравните с первыми тестами и замерами.
- Меняйте формат: новая задача, мини-цель на две недели, смена упражнений.
- Если причина в здоровье, направьте к врачу и вернитесь к программе после допуска.

Как вести учёт

Достаточно таблицы или приложения: клиент, цель, расписание, оплаченные занятия, заметки по тренировкам, даты контрольных точек. Профессиональный кабинет тренера облегчает эту работу: расписание, карточки клиентов, программы и записи в одном месте. Такой сервис — Тренерка Фит, о нём в конце книги.

> ПРАВИЛО ТРЁХ «НЕТ»
>
> Не переносите тренировки без причины чаще, чем клиент; не оставляйте вопросы без ответа дольше суток в рабочие дни; не меняйте цели клиента без разговора с ним. Надёжность — главный актив тренера.

ГЛАВА 07

Личный бренд тренера

Личный бренд — это не количество подписчиков. Это ответ на вопрос «почему клиент выбирает именно вас». Он складывается из трёх вещей: **для кого вы работаете**, **как вы работаете** и **что о вас говорят другие**.

Шаг 1. Позиционирование

Заполните фразу: «Я помогаю (кому) достичь (какого результата) с помощью (вашего подхода), без (чего, что их пугает)».

> ПРИМЕР
>
> «Я помогаю женщинам после 35 вернуться к тренировкам и укрепить спину и ноги безопасными упражнениями, без изнурительных нагрузок и жёстких диет».

Шаг 2. Упаковка профиля

- [ ] Понятное имя и фото, на котором видно лицо и вас в рабочей обстановке.
- [ ] Описание из позиционирования: для кого, что, как связаться.
- [ ] Образование и специализации, указанные точно, как в документах.
- [ ] Закреплённый пост «Кто я и как со мной работать» с шагами сотрудничества.
- [ ] Ссылка на запись или на мессенджер, где вам можно написать.

Шаг 3. Контент: четыре столпа

Столп	О чём
Польза	Короткие разборы техники, разминки, ответы на частые вопросы, мифы и факты о тренировках.
Процесс	Как проходит тренировка, как вы составляете программу, что происходит «за кадром».
Люди	Истории клиентов (только с согласия), ваши собственные выводы и ошибки.
Предложение	Как записаться, какие форматы работы вы предлагаете, условия.

Простое соотношение для старта: три поста пользы, один — о процессе или людях, один — с предложением.

Шаг 4. Площадки

Выберите одну-две и ведите их регулярно: Telegram-канал, группа во «ВКонтакте», YouTube или короткие видео, карточка в картах и местных справочниках. Не пытайтесь быть везде сразу: лучше регулярность на одной площадке, чем хаос на пяти. Следите за правилами площадок и законодательством о рекламе.

Шаг 5. Репутация

- Собирайте реальные отзывы после завершения программы, просите разрешение на публикацию.
- Не размещайте чужие фото клиентов без письменного согласия.
- Не покупайте накрутку и не выдумывайте отзывы: такая репутация рушится быстро.
- Отвечайте на вопросы публично: так новые клиенты видят вашу экспертизу.

> **КОНТЕНТ-ПЛАН НА НЕДЕЛЮ**
>
> **Пн** — разбор одного упражнения. **Вт** — история из практики. **Ср** — короткое видео с разминкой. **Чт** — ответы на вопросы подписчиков. **Пт** — предложение: свободные места, формат записи. **Сб–Вс** — отдых или лёгкий личный пост.

ГЛАВА 08

Онлайн-коучинг: как устроить работу на расстоянии

Онлайн-формат — не «лёгкий способ», а отдельная профессиональная компетенция. Он привлекает возможностью работать без привязки к городу, но требует сильной организации и навыков коммуникации.

Какие форматы бывают

Готовая программа

Клиент получает план тренировок на период и инструкции. Минимум обратной связи, подходит для опытных клиентов.

Персональное ведение

План под клиента, отчёты, разбор видео техники, корректировки. Больше работы и больше ответственности.

Онлайн-группа

Потоки по расписанию: тренировки в эфире или в записи, чат, общие цели.

Смешанный формат

Очные тренировки плюс сопровождение между занятиями: удобно для постоянных клиентов.

Как организовать онлайн-ведение

1. **Онбординг.** Анкета, цель, ограничения, оборудование и график. Если есть жалобы на здоровье — допуск врача.
2. **Техника на видео.** Попросите клиента снимать подходы с двух ракурсов. Дайте инструкцию, как ставить камеру. Разбирайте видео короткими голосовыми или текстом с одним-двумя исправлениями.
3. **Регулярные отчёты.** Раз в неделю: самочувствие, выполненные тренировки, замеры. Формат лучше сделать простым, иначе клиент перестанет заполнять.
4. **Правила связи.** В какие часы вы отвечаете, где клиент задаёт вопросы, что входит в сопровождение. Фиксируйте в договорённости заранее.
5. **Контрольные точки.** Раз в 4 недели созвон или разбор прогресса, обновление плана, решение о продлении.

Типичные риски онлайна

- **Безопасность.** Вы не рядом: не давайте сложные упражнения без проверки техники на видео.
- **Бесконечная доступность.** Если вы отвечаете в любое время суток, вы быстро выгорите. Правила связи защищают и вас, и клиента.
- **Данные клиентов.** Анкеты, замеры и фото — персональные данные. Храните их аккуратно и обрабатывайте только с согласия клиента.

ГЛАВА 09

Цена, пакеты и своя студия

Из чего складывается цена услуги

Не копируйте цены коллег вслепую. Проверьте, из чего складывается ваша стоимость:

- **Ваши расходы:** аренда или комиссия площадки, налоги, обучение, транспорт, инвентарь, реклама.
- **Ваша реальная загрузка:** сколько занятий в неделю вы можете провести, не выгорая, и сколько времени уходит на подготовку и переписку.
- **Рынок:** уровень цен в вашем городе и формате. Узнайте у нескольких коллег и в клубах, как устроены цены на пакеты.
- **Ваш опыт и результат:** цена растёт вместе с квалификацией, отзывами и загрузкой.

> **ФОРМУЛА ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОГО РАСЧЁТА**
>
> Сначала определите, сколько денег вам нужно в месяц, чтобы работа была устойчивой (расходы + ваш желаемый уровень жизни). Затем разделите на реалистичное число занятий в месяц. Получится минимальная цена занятия, ниже которой вы работаете в убыток. Конкретные числа у каждого свои, и мы специально не подставляем их в книгу.

Пакеты вместо разовых занятий

Пакет занятий помогает и клиенту, и вам: у клиента появляется обязательство и результат, у вас — предсказуемая загрузка. Хорошо, когда есть три уровня: разовое занятие, пакет и ведение на месяц с сопровождением. Прозрачно прописывайте сроки действия, переносы и условия возврата.

Если мечтаете о своей студии

Студия — это бизнес, а не «продолжение тренерской работы». Прежде чем идти туда, ответьте себе письменно:

- [ ] Есть ли у меня постоянная база клиентов, которая пойдёт за мной?
- [ ] Понимаю ли я, чем моя студия будет отличаться от соседних залов?
- [ ] Посчитал(а) ли я аренду, оборудование, ремонт, налоги, рекламу, подушку безопасности на несколько месяцев?
- [ ] Знаю ли я, как оформлять деятельность: форма регистрации, налоговый режим, договоры, персональные данные клиентов?
- [ ] Есть ли план: что делать, если загрузка окажется ниже ожиданий?

Юридические и налоговые вопросы лучше обсуждать с бухгалтером или юристом: правила зависят от формы деятельности и меняются.

ГЛАВА 10

Двенадцать ошибок начинающего тренера

1. **Учиться «по роликам» и называть это образованием.** Системная программа и проверка знаний дают то, что случайные видео дать не могут.
2. **Обещать быстрый результат.** «Минус 10 кг за месяц» — это не продажа, а риск для клиента и для вашей репутации.
3. **Выходить за рамки компетенции.** Диагнозы, лечебные схемы, работа с серьёзными ограничениями без допуска врача.
4. **Один шаблон для всех.** Одинаковые программы для разных людей — ошибка. Анкета и цель определяют план.
5. **Не вести записи.** Без учёта нагрузок и самочувствия вы не увидите прогресса и не сможете его показать клиенту.
6. **Бояться продавать.** Продажа — это ясное предложение помощи. Если не предлагать, клиент сам не догадается.
7. **Демпинговать.** Цена ниже рынка привлекает случайных клиентов и мешает расти. Лучше дать ценность, чем скидку.
8. **Тренироваться вместо клиента.** Занятие — про клиента, а не про вашу демонстрацию силы.
9. **Игнорировать личный бренд.** Хорошо работать и никому об этом не рассказывать — путь к пустому расписанию.
10. **Распыляться.** Пять площадок, шесть специализаций и ни одного устойчивого потока. Сначала один формат, одна ниша, регулярность.
11. **Перегружать себя.** Двойные смены без отдыха ведут к выгоранию и потере качества.
12. **Не просить обратную связь.** Отзывы и разбор ошибок — самый быстрый способ расти.

ГЛАВА 11

План на 90 дней и чек-листы

Период	Задачи	Результат
Дни 1–14	Выбрать формат старта и нишу. Выбрать программу обучения или определить, чего не хватает в знаниях. Подготовить резюме, анкету, пакет услуг.	Готовые материалы для старта
Дни 15–30	Написать 20–30 тёплым контактам. Провести первые пробные тренировки. Пройтись по клубам и студиям с резюме.	Первые клиенты или собеседования
Дни 31–60	Работать по системе: анкета, план, контрольные точки. Собирать обратную связь. Завести профиль в соцсети, начать регулярный контент.	Устойчивая работа с клиентами, первые отзывы
Дни 61–90	Разобрать, что работает. Добавить пакет или формат. Протестировать онлайн-сопровождение для действующих клиентов. Определить специализацию для следующего обучения.	План роста на следующие 6 месяцев

Чек-лист резюме тренера

- [ ] Фото и контакты.
- [ ] Образование: документ, школа, количество часов.
- [ ] Специализации и дополнительные курсы.
- [ ] Опыт работы с клиентами: с кем и в каком формате.
- [ ] Что вы умеете: направления и задачи.
- [ ] Одна страница, без лишнего.

Анкета нового клиента

- [ ] Имя, возраст, контакты.
- [ ] Цель и желаемый срок.
- [ ] Опыт тренировок.
- [ ] Режим дня и график.
- [ ] Ограничения по здоровью, допуск врача при необходимости.
- [ ] Согласие на обработку персональных данных.

Карточка тренировки

Дата	Цель занятия	Упражнения и нагрузка	Самочувствие	Заметки на следующее

Ежемесячный разбор

- [ ] Сколько клиентов у меня сейчас и сколько из них продлили занятия.
- [ ] Какой канал дал больше всего новых клиентов.
- [ ] Какие три вывода я сделал(а) и что изменю в следующем месяце.

ГЛАВА 12

Что дальше

Книга даёт карту, но дорогу проходите вы. Если вы дочитали до этой страницы, у вас уже есть главное: понимание профессии и план первых 90 дней. Остаётся выбрать, где получить системные знания и как организовать свою работу.

Курсы Академии Smart Fitness

Академия с 2004 года обучает фитнес-тренеров онлайн и очно. Полный пакет с дипломом включает около 540 академических часов, экзамен и помощь с резюме. Есть направления для персональных тренеров, инструкторов групповых программ, нутрициологов и другие.

Программы, форматы и условия: **kursy-trenera.ru**

Тренерка Фит — кабинет тренера

Сервис для тех, кто учится или уже работает тренером: расписание, карточки клиентов, программы и запись клиентов. Зарегистрируйтесь как тренер и попробуйте.

Регистрация: **trenerka-fit.ru/register/trainer**

Три действия на сегодня

1. Запишите свою нишу одной фразой: для кого вы хотите работать.
2. Выберите программу обучения по чек-листу из главы 2.
3. Напишите пяти знакомым и предложите провести первое пробное занятие (если вы уже обучены).

Если остались вопросы, напишите мне в Telegram: **@samatnazirov1**. Читаю и отвечаю сам.

> **Карьера мечты строится из регулярных маленьких шагов: учиться, практиковаться, слушать клиентов и не врать себе. Удачи!**

— Самат Назиров

© Академия Smart Fitness. Книга носит образовательный характер и не заменяет консультацию врача, юриста или бухгалтера. Не является обещанием дохода или трудоустройства. Результаты зависят от вашей работы, города и формата. Распространяйте книгу целиком и со ссылкой на источник.