



Kursmanagement und Kurssysteme

Aushängeschild für Studios?

Everybody ready? So let's go! Deep... and out! – so animierte Jane Fonda in ihrem Video Jane Fonda's Workout ihre Kursteilnehmer. Das war im Jahr 1982 – seitdem sind Aerobic-Kurse aus keinem Fitness-Studio mehr wegzudenken.

Heute sind Kurse wichtig für die Wettbewerbsfähigkeit – gerade um sich von Discountern abzugrenzen. Die Qualitätssicherung spielt beim Gruppentraining eine ganz wesentliche Rolle, diese wird z. B. durch spezielle Kurssysteme gewährleistet. fitness Management International erörtert, wie Kurse und Kurssysteme gewinnbringend ins Geschäft „Fitness-Studio“ integriert werden und beleuchtet dabei verschiedene Sichtweisen.

Qualitätssicherung im Kursbereich Enorm wichtig – oftmals unterschätzt!

**Tanja Schweitzer, Indoor Cycling-
Presenterin des Jahres 2008**

Während die Aus- und Weiterbildung zum Trainer in Fitnessanlagen in anderen Ländern hohe Qualifikationskriterien sowie regelmäßige Auffrischung voraussetzt, herrscht hier in Deutschland leider immer noch eine große Grauzone. Einmal zertifiziert – für immer Trainer! Das ist die bei vielen Anlagenbetreibern und Instruktoren vorherrschende Meinung. Tanja Schweitzer, Indoor Cycling-Presenterin des Jahres 2008, über Gefahren und Chancen im Bereich Indoor Cycling.

Qualitätssicherung, Fachkompetenz und Persönlichkeit bilden das Fundament eines erfolgreichen Instructors. Der erste Schritt hierbei ist die Teilnahme an der richtigen Ausbildung sowie die damit verbundene Wissensvermittlung. Doch was kommt danach?

Leider herrscht hierzulande vielerorts noch die Meinung, dass eine zweitägige Grundausbildung im Indoor Cycling-Bereich den Fahrschein für lebenslange Kurse löst. Genau darin liegt jedoch die große Gefahr! Der tägliche Umgang mit Menschen bringt ein hohes Maß an Verantwortung mit sich. Ein Trainer im Kursbereich ist für seine Trainingsgruppe verantwortlich, d.h. es obliegt seiner Verantwortlichkeit, welche Intensi-

täten bzw. Inhalte während seiner Kursstunde vermittelt werden. Allzu oft sind Teilnehmer durch Überbelastungen, schlechter Kursbetreuung oder Langeweile vom Rad gestiegen – Vorfälle, die meist durch geschulte Trainer vermieden werden können. Eine Ausbildung stellt ein Fundament dar, eine Wissensvermittlung, die als Basis für weitere Aktionen dient. Es ist die Pflicht eines jeden Trainers, das während der Ausbildung vermittelte Wissen ständig zu erneuern bzw. sich über weiterführende Ausbildungen oder andere Quellen fortzubilden. Dies sollte auch im eigenen Interesse stattfinden, da inkompetente, einfallslose und monotone Instrukoren mittel- und langfristig keinen Erfolg genießen werden, ja sogar gesundheitliche Schäden bei ihren Teilnehmern anrichten können. Es gibt verschiedene Sichtweisen, in deren Schuhe ich mich folgend Stellen möchte.

Aus Sicht des Teilnehmers

Als Teilnehmer erwarte ich für meinen Mitgliedsbeitrag eine kompetente Betreuung. Dies umfasst ein ansprechendes Kursangebot, die richtige Einstufung gemäß meiner Wünsche und die hochwertigen Umsetzung der Kurse. Als Teilnehmer möchte ich gut beraten werden, d.h. Antworten auf meine Fragen bekommen, ein abwechslungsreiches Kursprogramm vorfinden und gesundheitlich orientiert meine Trainingsziele erreichen. Wenn dieser Mix aus dem Gleichgewicht gerät, so stellt sich bei mir schnell Unzufriedenheit bzw. Langeweile ein – ich komme weniger oder beende den Kurs komplett.

Aus Sicht eines Anlagenbetreibers

Ein Investor erwartet von seiner Investition einen schnellen Return-on-Investment. Am besten amortisiert sich die Anschaffung in Räder durch eine hohe Auslastung und möglichst hohes Mitgliederpotential. Von einem guten Trainer erwarte ich, dass die Kurse an die Zielgruppen im Studio angepasst werden, dass abwechslungsreiche Kurse die Teilnehmer immer wieder aufs Neue motivieren und dass die Mitglieder bei vollen Kursen möglichst lange in ein Kurssystem eingebunden werden, denn hier herrscht die geringste Mitgliederfluktuation.

Aus Sicht des Trainers

Ich als Trainer liebe meinen Job, da ich den Menschen in meinen Kursen etwas ganz Besonderes gebe, nämlich Freude und Gesundheit! Ich arbeite seit Jahren hart an mir, bilde mich weiter und versuche, möglichst hochwertige Kurse zu erstellen. Ich weiß genau, dass meine Qualität sinken wird, wenn ich aufhöre mich darum zu bemühen, besser zu werden bzw. einen hohen Status aufrechtzuerhalten. Wenn dies der Fall wird, dann werde ich vom Rad steigen, denn meinen Anspruch an mich und meine Verantwortung anderen Menschen gegenüber möchte ich nicht enttäuschen. Stillstand ist Rückschritt!

Stillstand ist Rückschritt

Wer aufhört sich weiterzubilden bzw. an seinen Fähigkeiten als Trainer zu arbeiten, der besiegelt damit seinen langsamen Fall vom kompetenten, hochwertigen Instruktor zum durchschnittlichen Vorturner. Ich stelle dies bewusst so extrem dar, da es sich in der Tat so verhält. Wir haben einen Test mit einigen Hundert ausgebildeten Indoor Cycling-Instruktoren gemacht (Voraussetzung I.C.E. BASIC Ausbildung) und hier wichtige Teile des Basiswissens abgefragt. Bei denjenigen ohne weitere Wissensvermittlung oder persönliche Bemühungen nach der Ausbildung nehmen die wichtigsten Kenntnisse rapide ab. Die Folge sind meist monotone Kurse, unprofessionelle Ansprache verschiedener Zielgruppen und Vernachlässigen von Trainingszielen.

Qualitätssicherung und Weiterbildung

Als guter Instruktor muss ich mich nicht von einer Ausbildung zur nächsten hangeln. Es reicht eine gute und hochwertige Basis-Ausbildung mit fundiertem Wissen sowie praxisbegleitenden Aktionen im Anschluss daran und individuelle Anstrengungen, das erlernte Wissen nicht zu vergessen, sondern weiter auszubauen und anzuwenden. In regelmäßigen Abständen besuche ich dann spezielle Weiterbildungen, um mein Wissen auf speziellen Gebieten weiter zu vertiefen.

Beispiel für einen optimalen, effektiven Ausbildungsverlauf:

1. Schritt: Basis-Wissensvermittlung (Basic Ausbildung)

2. Schritt: Eigenständiges Arbeiten mit den erlernten Werkzeugen

3. Schritt: Fortbildung weiterführende Techniken (ca. 6 bis 9 Monate nach Schritt 1)

4. Schritt: Erstellen hochwertiger Kurse für alle Zielgruppen

5. Schritt: Weiterbildung auf Spezialgebieten (ca. 12 bis 18 Monate nach Schritt 3)

6. Schritt: Ständiges Anwenden der erlernten Fähigkeiten

Fazit: Genauso wichtig wie die richtige Aus- und Weiterbildung ist die Anwendung des erlernten Wissens sowie das regelmäßige Arbeiten mit den zur Verfügung gestellten Werkzeugen. Nur die Kombination aus beiden macht aus einem Trainer einen hochwertigen Instruktor.

Der I.C.E. Instructor Club – Leistungen nach der Ausbildung

Der I.C.E. Instructor Club setzt genau da an, wo eine Ausbildung endet und stellt eine Plattform dar, die parallel zu Aus- und Weiterbildungen wichtige Werkzeuge für die erfolgreiche Durchführung von Indoor Cycling-Kursen liefert. Besonders Indoor Cycling-Neueinsteiger werden nach erfolgter BASIC-Ausbildung nicht alleine gelassen, sondern bekommen umfassende Unterstützung in Form von Musik, Stundenformaten und wichtigen Tipps rund ums Thema Indoor Cycling. Für alle Fortgeschrittenen Trainer ist der I.C.E. Instructor Club eine gute Quelle für neue Musik, hochwertige Kursprofile und sonstige Leistungen.

Die Teilnahme an diesem macht jeden I.C.E. ausgebildeten Trainer zum Team Rider, einem gefragten Experten im Bereich Indoor Cycling, der für hohe Kursqualität, umfangreiches Hintergrundwissen und sicheres Auftreten überzeugt. Inhalt des I.C.E. Instructor Clubs ist primär die Lieferung lizenzierter Musik (spezielle CDs), fertige Kursformate (inklusive Musikanalyse etc.) und wichtiges Expertenwissen, um lang-



Tanja Schweitzer, Indoor Cycling-Präsentin des Jahres 2008

fristig einen hohen Qualitätsstandard sicherzustellen. Des Weiteren trägt die online-Community zum ständigen Informationsaustausch bei. Begeisterung der Mitglieder, höhere Auslastung der Kurse, individuelle Kursformate, gesundheitliche Ausrichtung und konsequente Nachhaltigkeit zeichnen einen Team Rider aus.

www.team-rider.com

Kurse und Kurssysteme aus der Sicht von Andreas Fischer, Global Marketing Director, CYTECH GmbH

Eine Qualitätssicherung durch Kurssysteme ist erst möglich, wenn eine Qualitätssicherung der Kurssysteme stattfindet. Hierbei sind Industrie, Anbieter von Ausbildungen sowie die Studiobetreiber und Trainer verpflichtet, ständig ein hochwertiges Qualitätsmanagement aufrechtzuerhalten, um einen gewissen Qualitätsstandard innerhalb der Kursbereiche sicherzustellen. Instrumente hierfür sind sicherlich standardisierte Abläufe/Kursinhalte, permanente Auffrischung der fachlichen Kompetenzen der Trainer sowie eine klare ziel- und zielgruppenorientierte Aufteilung der Kurse. Leider fehlen uns in Deutschland immer noch die benötigten Zertifizierungsstellen und die staatlichen Voraussetzungen für die Durchführung von Kursen, was den Job als Trainer/Instruktor im Grunde für jeden ermöglicht, unabhängig davon, welche persönliche Qualifikation, Ausbildung oder Fachwissen besteht.

Durch diese fehlende Regulierung ist es umso mehr wichtig, an der permanenten Qualitätskontrolle festzuhalten und dafür zu sorgen, dass ein hohes Kursniveau über einen langen Zeitraum aufrechterhalten werden kann. Da kein Trainer von offizieller Seite dazu gezwungen wird, seine Kenntnisse regelmäßig aufzufrischen, müssen die Studiobetreiber hier den Grundstein zur ständigen Selbstdisziplin sowie Weiterbildung legen.

Erst wenn hochwertige Kurse durch ständiges Qualitätsmanagement erreicht werden, kann ein Kurssystem zur Qualitätssicherung einer ganzen Anlage beitragen. Grundlage hierfür ist, dass innerhalb eines intakten

und professionell geführten Kurssystems die geringste Mitgliederfluktuation stattfindet. Letztendlich stellt die soziale Integration und Interaktion/Kommunikation im Kursbereich eine unschätzbare Kundenbindungsmaßnahme dar.

Ansatz ist es demnach nicht, mit der Wunderwaffe Kurssystem eine Differenzierung zum Discounter zu schaffen, sondern im ersten Schritt dafür zu sorgen, dass das Kurssystem an sich optimal gestaltet ist und einer ständigen Kontrolle unterworfen wird.

Aus der Sicht des Studiobesitzers

Interview mit Heike Kleinke, Go Sports in Elmshorn bei Hamburg



(v. l.) Peter Geis (Personal Trainer), Verena Ziemann (Fitness- und Kurstrainerin), Studioinhaberin Heike Kleinke und Jörg Aefke (Sport- und Fitnessanimateur)

fMi: Frau Kleinke, was für Kurse bieten Sie an?

Heike Kleinke: Wir haben Entspannungskurse, Muskelaufbaukurse, Gewebestrainings- und Fettverbrennungskurse, Step-Aerobic und Stretching im Programm. Darüber hinaus bieten wir auch Präventionskurse, Rückengymnastik, Yoga, Pilates, Flexibar, TriLoChi, Physio Gym und Walking outdoor an.

Welche Kurse laufen am besten, und warum?

H. K.: In den Kursen Bodystyling und den geräteorientierten Kursen Hot Iron und Hot Iron Cross haben wir sehr viele Teilnehmer, weil auch das männliche Klientel angesprochen und in Verbindung mit Hanteln trainiert

wird. Auch Bauch pur findet großen Anklang – gerade jetzt wo das Wetter besser wird und die Menschen textilfreier durch die Gegend laufen. Indoor Biking kommt bei unseren Ausdauersportlern, also den Triathleten, Radfahrern, Läufern und Walkern sehr gut an – für sie ist das ein hervorragender Kurs für die Wettkampfvorbereitung und die Outdoor-Saison. Die Kurse sind eine perfekte Ergänzung zum Gerätetraining, bei denen die Gruppendynamik eine unglaublich große Rolle spielt. Viele Mitglieder von uns brauchen einfach einen Vorturner, jemanden, der sie motiviert. Und sie bewegen sich gerne zur Musik – das hat man alles beim reinen Gerätetraining nicht. Das A und O in den Kursen ist die positive Animation.

Wie lautet Ihr Erfolgsrezept dafür, dass die Kurse bei Ihnen so gut besucht sind?

H. K.: Wir kommunizieren. Der Service kommuniziert, und auf der Gerätefläche wird kommuniziert, dass die Kurse genauso wichtig sind. Und weil wir viele Profis hier haben. Individualität ist für uns sehr wichtig. Die Mitarbeiter, die bei uns tätig sind, sind in vielen Bereichen sehr spezialisiert und sind zum Teil freie Mitarbeiter. Damit sind sie stark daran interessiert, dass die Kunden sehr zufrieden sind mit deren Leistungen. Zufriedene Kunden bedeuten für uns einen guten Umsatz – wir leben also vom Zuspruch der Kunden. Die Akzeptanz, dass man etwas tun muss, um den Erfolg des



Andreas Fischer
Global Marketing Director
CYTECH GmbH

Christine Schoppmann,
verheiratet, 1 Kind
Geb.: 8. September 1964
in Bielefeld
Wohnort: Petershagen/
Kreis Minden-Lübbecke

Juni 1996: Ausbildung zum
B-lizenzierten Aerobic-
Instructor beim DFAV e.V.
November 1998:
Ausbildung zum
Spin-Bike-Instructor
Oktober 2006: Les Mills-
Ausbildung zum
LMI Step-Instructor
Dezember 2007:
Les Mills-Ausbildung zum
Body Balance-Instructor

Aktuelle Tätigkeiten als
„Group Fitness Instructor
und Les Mills Instructor“:

LOOMS – sports and
wellness in Stadthagen.

AS, Sport und Gesundheit
in Minden/Lübbecke

Studios zu sichern, ist unter den Kollegen da. Daher sind unsere Trainer sehr motiviert – und das überträgt sich auch auf die Mitglieder. Die fachliche Kompetenz ist da und sie kommunizieren wie gesagt sehr viel mit den Kunden, die ihrerseits die Informationen an andere Mitglieder und Bekannte weitergeben.

Wichtig ist auch, dass unsere Trainer ein Interesse an den Bedürfnissen des einzelnen Kunden haben, und nicht nach Schema 08/15 vorgehen. Individualität, Spaß an der Arbeit, Motivation und Professionalität sind die Schlagworte für unseren Erfolg. Es geht uns nicht darum, den Laden einfach voll zu machen, sondern vielmehr darum, wie ernsthaft man auf den Kunden eingeht und wie man das Angebot an den Kunden bringt. Der Kunde soll das Gefühl bekommen, dass er hier gut aufgehoben und gut beraten ist. Darauf kommt es an. Das Personal ist also entscheidend dafür, wie das Studio läuft.

Was spricht Ihrer Meinung nach für, und was gegen Kurssysteme?

H. K.: Kurssysteme sind hervorragend geeignet für große Studioanlagen, bei denen die Geschäftsleitung, also die Entscheidungsträger, nicht vor Ort sind. Wenn ich einen Entscheidungsträger wie Geschäftsführer oder Studiuleiter einsetze, der in letzter Konsequenz nicht das Sagen hat, ist es wichtig, dass gewisse Vorgaben da sind – in der Aussage: Wie findet ein Kurs statt? Was beinhaltet der Kurs? Bei sehr großen Studios und Ketten gibt es das Problem einer sehr hohen Personal- und Kundenfluktuation. Da ist es wichtig, dass man eine einheitliche Aussage bringt. Das heißt, jedes Element sollte aus wirtschaftlicher Sicht auswechselbar sein.

Benachteiligt wird dabei jedoch der Kunde, denn für den kann es sehr langweilig werden und es kommt zum Motivationsverlust. Wenn das Mitglied regelmäßig in einen bestimmten Kurs geht, hat es über einen längeren Zeitraum immer dasselbe Programm, sieht dieselbe Choreographie und hört dieselbe Musik. Hier ist es wichtig, für Abwechslung zu sorgen – z. B. durch den Besuch von anderen Kursen.

Wie ist das Verhältnis Männer/Frauen in den Kursen?

H. K.: 80 % Frauen und 20 % Männer. In Kursen mit der Langhantel auch 70 % zu 30 %. Männer kommen oft in Kurse, die koordinations-technisch nicht so anspruchsvoll sind.

Wie ist das Verhältnis „Mitglieder an den Geräten, in den Kursen“?

H. K.: Es machen bei uns mehr Mitglieder nur Kurse als Mitglieder, die an den Geräten trainieren.

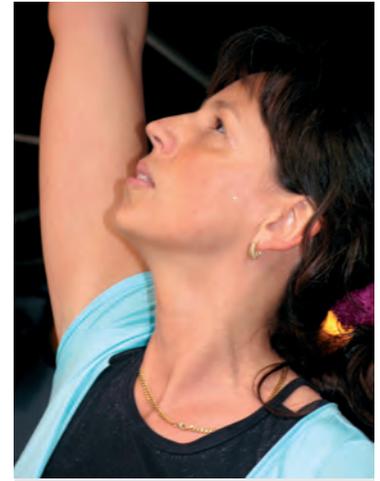
Wie wichtig sind Kurse für das Geschäft „Fitness-Studio“?

H. K.: Da muss man differenzieren – aus wirtschaftlicher Sicht halte ich Kurse nicht für sehr vorteilhaft. Denn man muss eine relativ große Quadratmeterzahl an Raum zur Verfügung stellen, für die Miete bezahlt wird. Ich kann diesen Raum nur für Kurse nutzen, nicht für andere kommerzielle Angebote. Auch kann der Kurs nur stattfinden, wenn eine Kurskraft vorhanden ist, die zusätzlich zur Miete Geld kostet.

Zum anderen sind Kurse ein unglaublich wichtiger Faktor vor allem für die individuelle Aussage und die Atmosphäre des Studios. Durch unsere Kursangebot haben wir auch einen höheren weiblichen Anteil – Frauen neigen dazu, eher in die Kurse zu gehen. Männer möchten tendenziell eher an Geräten trainieren. Ein Kursbetrieb gehört zu einem professionellen Studio auf jeden Fall dazu – auch aus Sicht der Motivation der Mitglieder. Mit Kursen kann man sich individuell auf Wünsche und Bedürfnisse der Kunden einstellen und auch Bewegungsprogramme erstellen, die ich nur mit Geräten nicht nachvollziehen kann. Wie gesagt, drücke ich durch den Kursbetrieb auch Individualität aus – von daher sind Kurse ein sehr wichtiges Aushängeschild für Fitness-Studios.

Aus der Sicht des Instructors

Häufig wird mir die Frage gestellt: „Seit wann unterrichtest Du eigentlich Gruppenfitness?“ Wenn ich dann antworte „seit ca. 12 Jahren“, ernte ich meist erstaunte Blicke und die nachfolgende Aussage: „Das glaube ich nicht, Du bist so energiegeladener und reißt einen vollkommen mit – und das nach so vielen Jah-



Christine Schoppmann
Les Mills Instructor

ren... – super!“ Mal ehrlich, gibt es ein schöneres Kompliment für einen Instruktor? Vielleicht gibt es noch eins, das nicht in Worten daherkommt, sondern eher in Taten: Wenn ein Kursteilnehmer deine Stunde regelmäßig besucht, und wenn die Stunde vorüber ist, geht er mit einem zufriedenen Lächeln aus dem Raum. Und wenn Du dann zufällig miterlebst, dass genau dieser Teilnehmer in der Umkleidekabine anderen Studiobesuchern von deiner Stunde vorschwärmt – dann hast du das, was du dir als Ziel gesetzt hast: begeisterter und zufriedener Teilnehmer.

Manchmal ist es ein langer und arbeitsreicher Weg bis du diesen Effekt erzielen kannst. Es gibt jedoch viele hilfreiche Punkte, die dir das Erreichen deiner Ziele näherbringen. Das Wichtigste ist: Sei du selbst! Verstelle dich nicht im Gespräch mit deinen Teilnehmern. Verstelle dich nicht, wenn du unterrichtest. Die Teilnehmer sind sehr sensibel und merken es sofort, wenn du nicht authentisch bist.

Bereite jede deiner Stunden intensiv vor, das gilt insbesondere im Free-style-Bereich für die individuelle Musikauswahl sowie für die entsprechenden Unterrichtsinhalte. Solltest du eine Stunde unterrichten, in der du die Teilnehmer gar nicht oder noch nicht so gut kennst, verzichte auf „Experimente“ bei der Musikauswahl. Sei ca. zehn bis 15 Minuten vor Stundenbeginn da, damit du neue Teilnehmer entsprechend begrüßen kannst und vielleicht auch die „alten Hasen“ in den neuen Kontakt mit einbinden kannst. Das

Zusammengehörigkeitsgefühl spielt in der Gruppenfitness eine große Rolle. Merke dir die Namen deiner Teilnehmer, schreibe sie dir auf, damit du in der nächsten Stunde deine Teilnehmer mit Namen ansprechen kannst – das wirkt und gibt deinen Teilnehmern das Gefühl, etwas Besonderes zu sein. Unterrichte klar und deutlich, zeige Optionen z.B. für wenig trainierte Personen, oder für Personen, die körperliche Defizite besitzen. Gerade diese Personengruppen sind dankbar für jede Hilfe und werden auch zukünftig in deine Stunden kommen, weil Du sie berücksichtigst.

Suche im Anschluss an deine Stunde, wenn es deine Zeit zulässt, das Gespräch mit deinen Teilnehmern, mindestens jedoch mit neuen Teilnehmern und frage sie, ob es ihnen gefallen hat. Lobe sie im richtigen Maß, sodass sie sich motiviert fühlen, mit dem Gruppenfitnessstraining weiterzumachen.

Damit du dich als Instruktor weiterentwickelst und nicht den Anschluss an den Puls der Zeit verpasst, ist es unerlässlich, Fortbildungen zu besuchen. Ich meine hier nicht nur die Teilnahme an Conventions mit den angesagtesten Presentern, die die ganze Gruppenfitness-Szene zu bieten hat. Vor ca. drei Jahren stand ich selbst vor der Entscheidung, so wie bisher weiterzumachen – schließlich hatte ich ja den Beweis für mein erfolgreiches Handeln jeden Tag vor Augen: volle Kursräume und fröhliche Gesichter –, oder aus meiner Komfortzone herauszukommen und etwas Neues in meine Angebotspalette hineinzunehmen: Kursprogramme von Les Mills.

Viele kennen sicherlich die vorchoreographierten Programme der Firma Les Mills aus Neuseeland, die alle drei Monate neu erscheinen (Body Pump, Body Attack, LMI Step, Body Balance usw.). Ich war mir wirklich nicht sicher, ob ich das wollte: drei Monate lang das gleiche Programm, die gleiche Musik, die gleichen Bewegungsabläufe – schließlich war ich doch Freestyle-Trainerin! Trotzdem trieb mich meine Neugier und mein Ehrgeiz, auszuprobieren und zu erfahren, was „alle Welt“ so toll an diesen Programmen findet.

Ich wurde nicht enttäuscht, denn die Ausbildung zunächst für LMI Step und

später dann für Body Balance hat mich noch einmal einen erheblichen Schritt im erfolgreichen Unterrichten weitergebracht. Es sind hier die sogenannten „Fünf Schlüsselemente“, die du in deinen Stunden leben musst, um noch besser zu werden:

1. Beherrsche die Choreographie
2. Zeige eine vorbildliche Technik
3. Werde ein Meister im Coachen
4. Connecting: Nimm Kontakt in deiner Stunde zu einen Teilnehmern auf

Und zum Schluß, wenn Du die Punkte 1 – 4 umgesetzt hast, bist Du bereit für das fünfte Schlüsselement:

5. Fitness Magic: Das ist genau das, was deine Teilnehmer in deiner Stunde als Fitness-Erlebnis empfinden.

Ich unterrichte auch im 13. Jahr als Gruppenfitness-Instruktor nach wie vor in beiden Bereichen und freue mich über die große Anzahl an Fitness-Begeisterten, die in meine Stunden kommt. Ich wünsche dir, dass du bereit bist, dich selbst immer wieder neu herauszufordern, denn dann wirst du deinen Teilnehmern ein erfolgreiches Gruppenfitness-Training bieten können!

Aus der Sicht des Ausbilders

Klassenformate, Stundenpläne und die Führung des Group Fitness-Bereichs



Vaso Januzovic DFAV-Ausbilder, seit 16 Jahren liz. Aerobic Instructor. Beratung der Koordination in diversen Münchener Fitness-Studios, Studioinhaber & Controller bei Cisco Systems in Osteuropa und Zentralasien

ERFOLG IST EINFACH



**Gruppenfitness für Alle.
Informieren Sie sich:**

**www.lesmills.com
Call: 0800-LES MILLS**



LES MILLS Germany GmbH
Siegesstrasse 23
53332 Bornheim
Telefon: 0 22 22 / 93 97 0
Fax: 0 22 22 / 93 97 199
E-Mail: info@lesmills.de
www.lesmills.com

Weltweit erfolgreich:
Gruppenfitness für jedes Alter
auf jedem Trainingslevel.