

COACHING ESPORTIVO E OS

4 PASSOS PARA TER MAIS ALUNOS



ACADEMIA MENTE DE CAMPEÃO



DOUGLAS SIQUEIRA

MASTER COACH ESPORTIVO E CEO DA ACADEMIA MENTE DE CAMPEÃO

Professional & Leader Coach

Master Coach com Inteligência Espiritual

Formado em Gestão Empresarial

Pós Graduado em Gestão Estratégica de Pessoas

Mais de 8 anos atuando com Desenvolvimento Humano

Mais de 2000 horas de Coach Esportivo aplicado

Mais de 30 Coaches Esportivos formados no último ano

Criador do Método Mente de Campeão em Coaching Esportivo,
comprovado e validado cientificamente

Autor de 2 livros e Co-Autor de mais uma obra

Atleta de Jiu Jitsu

Me siga nas redes sociais |



A ACADEMIA MENTE DE CAMPEÃO

DESDE 2019

Inicialmente surgiu como uma ferramenta de Coaching Esportivo, porém ela mostrou-se mais que isso, apresentando uma filosofia única e com os princípios norteadores dos campeões.

Sendo assim tornou-se a Academia Mente de Campeão (AMC), uma escola para profissionais do Esporte que desejam imergir no mundo do Coaching Esportivo, gerando resultados para si e para seus alunos e atletas.

Consolidando como uma escola que busca o desenvolvimento do esporte e fitness através do desenvolvimento humano, gestão e o marketing no esporte.

Pensando sempre nos professores, treinadores, pessoais e atletas que buscam o crescimento e a alta performance no mundo esportivo e fitness.



ESTÁ PRONTO PARA CONHECER

o Extraordinário Mundo do Coaching Esportivo?

E AUMENTAR A PERFORMANCE EM 50% NO ESPORTE E FITNESS



O COACHING ESPORTIVO

POR QUE VOCÊ DEVE CONHECER O COACHING ESPORTIVO?

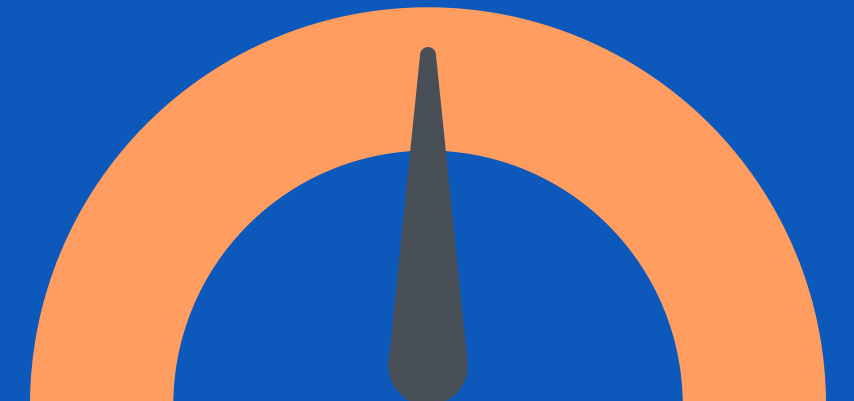


Nossos estudos apontam que:



86%

Mais
produtividade no
esporte e fitness



50%

Mais resultados,
melhorando a
comunicação e
confiança no
esporte

Veja alguns relatos



FRANKLIN TEIXEIRA - PROFESSOR DE JIU JITSU

Quero relatar o quanto acrescentou e o tanto que foi gratificante para minha vida pessoal e esportiva. Esse Coach é fora de série! Obtive grandes resultados nas competições. Minha vida mudou após iniciar o processo de Coaching Esportivo. Foi um instrumento de Deus em minha vida.



BRENO ATLETA

Tive resultados excelentes ao longo das sessões de Coaching Esportivo com o Douglas, onde eu tive minhas primeiras competições fora do Brasil. Tive grandes resultados nos eventos, e com a ajuda do Douglas tive muita tranquilidade e confiança para ser Campeão em Berlin (ALE), sendo campeão e posteriormente sendo vice-campeão do Europeu em Portugal.



RODRIGO MORAES PROFESSOR DE JIU JITSU

Agradeço ao Douglas pelo treinamento, foi algo transformador, me deu uma visão melhor de mim, autoconhecimento, me ajudando a ver o que posso melhorar. É algo realmente fantástico e eu indico para quem quiser fazer.



GUSTAVO MIDORIKAWA ATLETA

Entendi o quão a mente é importante para atingir o que desejava, mais importante que o condicionamento físico, foi o condicionamento mental. No meu caso já havia participado antes, estava bem fisicamente, mas a mente não. Acabei não atingindo o que queria. Com o processo de Coaching Esportivo, cheguei com a mente tão forte e alcancei o que queria e até além do que eu esperava. Obtive resultados fora até do que foi o contratado, tive resultados na minha vida como um todo. Fiquei muito feliz com tudo que foi obtido.

PARA QUEM É O

COACHING ESPORTIVO MC

UMA METODOLOGIA DIFERENTE

PARA QUEM É

VEJA SE O COACHING ESPORTIVO MC É
PARA VOCÊ...



Treinadores e Professores de diferentes modalidades esportivas, que desejam melhorar seus treinos e gerar mais resultados para seus alunos e atletas.



Personais que desejam acelerar seus resultados e ajudar seus alunos de forma mais rápida e eficiente



Coaches que se identificam com o esporte e desejam se especializar no Coaching Esportivo MC e agregar ainda mais para suas carreiras.



O QUE É O COACHING ESPORTIVO

EXISTEM DIVERSOS BENEFÍCIOS QUE O COACHING ESPORTIVO PODE TRAZER PARA O ATLETA, CITANDO ALGUNS PODEMOS VER: AUTOCONHECIMENTO, AUTOCONFIANÇA, AUTO RESPONSABILIDADE, CONTROLE DAS EMOÇÕES, MELHORA NA PERCEPÇÃO, MELHORA NO FOCO, DETERMINAÇÃO, AUTOESTIMA, GESTÃO E PLANEJAMENTO, AUTOMOTIVAÇÃO, ENTRE OUTROS.

O objetivo principal do coaching esportivo é ajudar o aluno ou atleta e deixa-lo sempre motivado, determinado e com o comportamento positivo, para alcançar seus objetivos. Auxilia a traçar e determinar o planejamento de sua carreira, treinos e competições.

Dando a diretriz para onde quer chegar e em quais competições poderá se superar. O principal é o atleta/aluno ter seu autocontrole para conquistar o que planejou..



RESULTADOS ESPERADOS NO ESPORTE

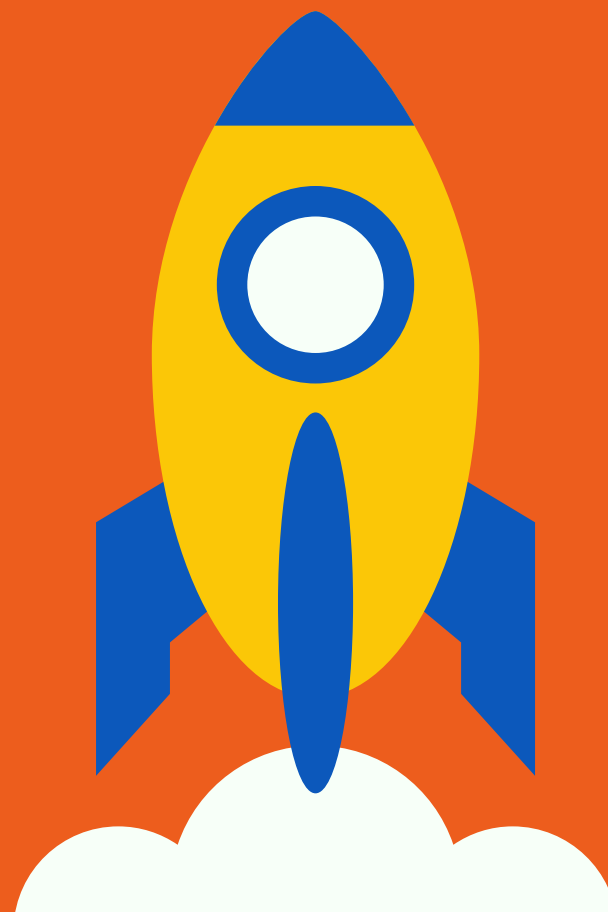
ACELERAÇÃO DE RESULTADOS

- Melhora na inteligência emocional do atleta/ aluno
- Assertividade na comunicação
- Conhecimento sobre a personalidade, facilitando a comunicação
- Planejamento e estratégias para atingir os resultados desejados
- Maior capacidade de foco e disciplina
- Melhora fisiológica e técnica
- Técnicas e ferramentas para alta performance
- Aumentar o número de alunos e atletas

PERGUNTA

O que você busca para sua carreira esportiva ou fitness?

REFLITA E SE POSSÍVEL ANOTE EM UM CADERNO, FOLHA... UM LUGAR QUE POSSA VER COM FREQUÊNCIA.



PARA GERAR MAIS RESULTADOS...

E ter mais alunos/ atletas é necessário se diferenciar, e uma das habilidades do Coach Esportivo é seguir um método sistêmico que permite:

Analisar o momento do aluno/ atleta, Planejar o caminho, criar Ações eficientes e Gerar Resultados mais rápidos e assertivos.

ASSIM O PAPEL DAS FERRAMENTAS

É muito importante pois permite que você com segurança desde o primeiro momento consiga interagir e mostrar possibilidades antes nunca pensadas por seus alunos e atletas.

ISSO ATRAVÉS DE UM PRINCÍPIO

BÁSICO

A habilidade de fazer perguntas desperta muitos gatilhos produtivos, permite ao seu aluno/ atleta chegar a soluções mais rápidas e que tem uma duração maior.

Aqui vamos deixar uma ferramenta para que possa usar no momento de fechar com um novo aluno/ atleta, isso pode aumentar sua taxa de fechamento com novos alunos

MAS VAMOS LÁ...

TÉCNICA SPIN SELLING

DESENVOLVIDA POR NEIL RACKMAN

•O SPIN Selling é uma metodologia que traz orientações sobre quais são as perguntas certas de se fazer em um processo de apresentação de seu serviço no esporte ou fitness para aumentar as taxas de vendas, baseadas em

4 palavras:

- Situação
- Problema
- Implicação
- Necessidade



Instruções e Orientações SPIN SELLING

CONHEÇA A CAUSA

- O futuro aluno muitas vezes não sabe que possui um problema e que existe uma solução.

SABER FAZER PERGUNTAS

- Dessa forma, fazer as perguntas certas nesse processo são essenciais para o cliente perceber sozinho que possui um problema e que você pode ajudá-lo com uma solução.

POSICIONE-SE COMO O MELHOR

- Além disso, ao se posicionar como referência no assunto, o cliente perceberá que você sabe do que está falando e isso auxilia na tomada de decisão. Diante de tanta concorrência no mercado, esse é um fator que separa os treinadores, professores e pessoais de sucesso, com agenda cheia, dos que brigam por preço.

1. PERGUNTAS DE SITUAÇÃO

INÍCIO DA CONVERSA



O objetivo é ter entendimento sobre o contexto do cliente e perceber alguns problemas enfrentados.



O cliente já espera que você saiba coisas sobre o que ele deseja. Então, formule perguntas mais avançadas que contextualizam a situação e, ao mesmo tempo, geram credibilidade ao cliente.



Pesquise as lacunas que seu futuro aluno possui.

EXEMPLOS DE PERGUNTAS

- Pode me dizer um pouco sobre a situação que você enfrenta hoje para...?
- Quais meios você usa para atualmente para...?
- Quanto tempo você dispõe para...?
- O que você acredita que te impede de ter os resultados desejados?
- Como você faz a análise dos seus resultados?
- Como você avalia que seus treinos estão sendo eficientes e eficazes?
- Hoje de 1 a 10 o quanto você está comprometido em atingir seus resultados?

2. PERGUNTAS SOBRE PROBLEMAS

DEIXA CLARO PARA O ALUNO O PROBLEMA



• À medida que você se estender nas questões, comece a fazer perguntas sobre os problemas das situações descritas. Isso irá encorajar o prospect a identificar um problema que talvez ele ainda não havia percebido. Foque na dor e deixe o cliente falar.

Ouvir é o segredo neste momento.

• Esse tipo de pergunta deve ajudá-lo a descobrir o que está causando as dores atuais.



• Dentre todos os problemas que você percebeu ou que o cliente descreveu, foque naquele que seja o mais impactante para sua vida ou carreira esportiva dele e inicie algumas perguntas que poderão detalhar melhor essa dor.

Para isso, utilize expressões como “onde”, “quando”, “quem”, “com que frequência” e “o que acontece se/quando”.



• Dessa forma, você conseguirá se aprofundar para entender como a situação atual do cliente está gerando aquele problema, o que facilita a aplicação das perguntas de implicação.

EXEMPLOS DE PERGUNTAS

Se o cliente responder as perguntas de situação e você identificar que a dor está relacionada ao emagrecimento, por exemplo, aprofunde-se com as seguintes perguntas:

- Quais os principais problemas você encontra ao tentar emagrecer?
- Por que este processo está causando um problema agora?
- Como você contorna esse problema quando ele surge?

Nesse momento, o cliente começa a perceber que possui uma dor que nem sabia que era um problema e que hoje não faz nada para contorná-la. É aí que começa a surgir um incômodo e você deve iniciar as próximas perguntas.

Obs: Só cuidado para não expor muito o cliente, de forma que ele se incomode sobre o problema que você descobriu.

3. PERGUNTAS DE IMPLICAÇÃO

QUAIS OS EFEITOS SE ESSA SITUAÇÃO
CONTINUAR



•Esse momento é fundamental para que o cliente comece a reagir sobre o problema descoberto. O objetivo é ajudar o cliente a identificar, por meio das suas perguntas, quais as consequências e impactos negativos na vida dele, caso ele não faça nada para contornar o problema atual.



•Entretanto, para que o cliente considere sua solução, ele precisa ter certeza do quão sério é o problema. Por isso, uma boa prática é trazer exemplos de casos semelhantes que você conhece sobre clientes que tiveram impactos negativos por não terem dado atenção às suas dores e necessidades.



•Por mais orgulhoso que seja o perfil do seu comprador, acredite: ele ficará ainda mais incomodado se perceber que você está ali apenas para ajudá-lo a contornar o problema e sabe do que está falando. Empatia nessas horas é tudo, então utilize sua inteligência emocional para se preparar e lidar com todos os possíveis perfis de clientes para não perder a venda.

EXEMPLOS DE PERGUNTAS

- Você já pensou sobre o que pode acontecer caso continue com os mesmos hábitos, caso continue treinando errado, se alimentando errado e sem um acompanhamento adequado?
- Quanto essas atitudes vão poder custar para você?
- Se você não conseguir chegar no peso que deseja qual é o impacto que isso terá para você?
- Essa é a hora em que ele deve parar e refletir sobre os impactos que nem sabia que estavam atrelados ao problema atual dele. É o momento de olhar para você com cara de “não sei, por favor, conte para mim o que pode acontecer”.
- Para encorajar o cliente a ter senso de urgência e considerar a sua solução, deixe-o intrigado com um ou mais casos reais de alunos/ atletas que passaram por esse problema e não fizeram nada a respeito. Por exemplo:
 - “Já vi aluno que achava que estava fazendo certo, seguindo dietas da moda, mas nada mudava. E isso deixou ele tão frustrado que relaxou e ganhou ainda mais peso.”
 - Por fim, um exemplo de pergunta para deixar o cliente ansioso ou maluco pela sua solução é:
 - Como você pretende resolver emagrecer, caso você escolha não contratar um personal?

4. PERGUNTAS DE NECESSIDADE

O QUE É NECESSÁRIO SER FEITO PARA ACABAR COM ESSA SITUAÇÃO



•A última etapa do Método SPIN Selling é fazer com que o cliente entenda o quão valiosa é a sua solução. Esse tipo de pergunta precisa trazer impacto e emoções positivas. Depois de ter visto o impacto negativo, caso não resolva o problema, o cliente precisa sentir que a solução dele pode ser resolvida e a empatia não pode ser deixada de lado. Se ele perceber que o problema é tão grande que a solução parece inalcançável, ele pode vir a se desestimular e desistir da conversa.

•Para evitar isso, seja positivo e demonstre que você pode solucionar o problema dele.



•O segredo ao fazer as perguntas é garantir que o cliente especifique os benefícios em vez de você apresentar a ele.

Como fazer isso?

•Incentive o seu cliente a imaginar o que seria diferente se ele não tivesse o problema atual e deixe-o explicar isso. O mais incrível é que se você fizer as perguntas certas, o seu cliente irá dizer detalhadamente como o seu produto ou serviço irá ajudá-lo a solucionar o problema dele.



•Dessa forma, ele verá a proposta de valor na sua solução, assim como o “dinheiro que está deixando na mesa”. O resultado disso é se convencer sozinho que precisa desta solução.

•Um ponto de atenção aqui é garantir que você faça as perguntas de necessidade antes de descrever a sua solução, pois o cliente estará ansioso para saber o que você pode fazer por ele.

EXEMPLOS DE PERGUNTAS

- Você acredita que há espaço para melhorar o processo de treinos e alimentação?
 - Como você acredita que poderia alcançar o resultado desejado?
 - Como seria se você conseguisse chegar no peso desejado?
 - O que acontece se nós conseguirmos aumentar sua massa magra em 5% em x tempo?
 - Quais resultados positivos você visualiza na sua vida se você conseguisse melhorar sua saúde?
 - Se você conseguisse ver e mensurar estes resultados, como isso poderia ajudar nas tomadas de decisão no seu dia a dia?
 - Ficou claro que é possível alcançar o resultado desejado e o impacto positivo que isso gera para você?
- Ao fazer esse tipo de pergunta, você conseguirá envolver o cliente e o empodera para se tornar um apoiador da sua causa. Isso facilita principalmente se ele precisar vender a ideia para sua esposa, marido.
- Para explicar sua solução ao problema enfrentado pelo cliente, você pode começar com uma frase como “já tive alunos com o mesmo problema que o seu e ele conseguiu solucionar”.

AGORA IMAGINE...

Qual é a situação, problema, implicação e necessidade de seus clientes?

ANOTE E FAÇA ESSA LISTAGEM JÁ
IMAGINANDO, POIS ISSO VAI TE AJUDAR
NA HORA DE APLICAR COM O ALUNO,
SEJA PRESENCIAL OU ONLINE.



QUER CONHECER MAIS SOBRE O COACHING ESPORTIVO MC

ENTRE PARA O NOSSO CANAL NO TELEGRAM

UM CANAL ESPECÍFICO ONDE POSTO QUASE QUE DIARIAMENTE SOBRE COACHING ESPORTIVO MC (FERRAMENTAS E TÉCNICAS EXCLUSIVAS PARA VOCÊ CONHECER CADA VEZ MAIS APLICAR NO ESPORTE E FITNESS), TOTALMENTE GRATUITO.

SIM! QUERO SABER MAIS SOBRE O COACHING ESPORTIVO MC



Nossas Redes Sociais

PARA ACESSAR NOSSAS REDES SOCIAIS CLIQUE EM CIMA DO ÍCONE



INSTAGRAM

Hoje são mais de 10k seguidores e temos como objetivo crescer trazendo conteúdo gratuito de qualidade para os profissionais do esporte e fitness



YOUTUBE

Todas as Terças e Quintas trazemos novos conteúdos sobre Coaching Esportivo ao vivo e mais vídeos ao longo da semana para profissionais do esporte e fitness.



FACEBOOK

Todas as Terças e Quintas trazemos novos conteúdos sobre Coaching Esportivo ao vivo e mais vídeos ao longo da semana para profissionais do esporte e fitness.