

GOAL
FOR GOAL BUSINESS SOLUTIONS

4GOAL
CONHEÇA SEUS ALUNOS

4TARGET
DEFINA SEUS OBJETIVOS

4FAMILY
CRIA SEU REPOZICIONAMENTO

Em busca de uma CARREIRA DE SUCESSO

GOAL
FOR GOAL BUSINESS SOLUTIONS

4GOAL
CONHEÇA SEUS ALUNOS

4TARGET
DEFINA SEUS OBJETIVOS

4FAMILY
CRIA SEU REPOZICIONAMENTO

E PARA VOCÊ O que é ter SUCESSO?

- Escrever um livro?
- Dar aulas em convenções?
- Ser proprietário de academia, coordenador...?
- Ter a conta bancária recheada?

GOAL
FOR GOAL BUSINESS SOLUTIONS

4GOAL
CONHEÇA SEUS ALUNOS

4TARGET
DEFINA SEUS OBJETIVOS

4FAMILY
CRIA SEU REPOZICIONAMENTO

E PARA VOCÊ O que é ter SUCESSO?

Lembre-se: todos os profissionais da
nossa área que tiveram sucesso,
tiveram uma coisa em comum:

AULAS CHEIAS.

GOAL
FOR GOAL BUSINESS SOLUTIONS

4GOAL
CONHECER E RECONHECER

4TARGET
DEFINIR OBJETIVOS

4FAMILY
FOMENTAR O SUCESSO EMPRESARIAL

OS 5 PASSOS

Vamos desbravar os mistérios de como construir

UMA CARREIRA DE SUCESSO

GOAL
FOR GOAL BUSINESS SOLUTIONS

4GOAL
CONHECER E RECONHECER

4TARGET
DEFINIR OBJETIVOS

4FAMILY
FOMENTAR O SUCESSO EMPRESARIAL

1º PASSO PLANEJAMENTO

Em que momento da sua carreira você quer estar:

- Daqui 12 meses?
- Daqui 5 anos?
- Daqui 10 anos?
- Daqui 20 anos?
- Vai se aposentar como?

GOAL
FOR GOAL BUSINESS SOLUTIONS

4GOAL
CONHECER E RECONHECER

4TARGET
DEFINIR OBJETIVOS

4FAMILY
FOMENTAR O SUCESSO EMPRESARIAL

1º PASSO PLANEJAMENTO

O planejamento das suas finanças mostrará a sua maturidade:

- Lanche de casa ou lanchonete e padaria?
- Usar o telefone fixo ou gastar com celular?
- Consórcio ou financiamento com juros abusivos?
- Plano de assistência médica ou... (particular ou SUS)
- Fazer uma previdência privada ou...

GOAL
FOR GOAL BUSINESS SOLUTIONS

1º PASSO
PLANEJAMENTO

4GOAL
CONHEÇA SEUS PARCEIROS

4TARGET
DEFINA SEUS OBJETIVOS

4FAMILY
REUNIA SEUS PARCEIROS

Lembre-se: só o planejamento não vai te levar a lugar nenhum.

Planeje e EXECUTE!

GOAL
FOR GOAL BUSINESS SOLUTIONS

2º PASSO
FOCO

4GOAL
CONHEÇA SEUS PARCEIROS

4TARGET
DEFINA SEUS OBJETIVOS

4FAMILY
REUNIA SEUS PARCEIROS

- O que você precisa para atingir seus objetivos?
- Quais são as ferramentas/parceiros que podem ajudar?
- Do que você é capaz de abrir mão para atingir seus objetivos? **Dos seus valores?**
- Quanto precisa investir?

GOAL
FOR GOAL BUSINESS SOLUTIONS

2º PASSO
FOCO

4GOAL
CONHEÇA SEUS PARCEIROS

4TARGET
DEFINA SEUS OBJETIVOS

4FAMILY
REUNIA SEUS PARCEIROS

- Qual é a sua área de atuação?
- Ginástica? Resposta **INCOMPLETA!**
- Fitness? Resposta **CORRETA!**
 - Musculação
 - Avaliação Física
 - Personal Training
 - Natação e Hidro
 - GINÁSTICA**
 - PILATES**

GOAL
FOR GOAL BUSINESS SOLUTIONS

1 GOAL
CONSCIENTE E ORGANIZADO

2 TARGET
COM O SEU OBJETIVO

3 FAMILY
COM SUAS NECESSIDADES

2º PASSO FOCO

Lembre-se: a idade cobra o preço do desgaste físico e precisamos nos prevenir!

Aumente a sua capacidade de ganhos salariais atendendo às necessidades da academia.

GOAL
FOR GOAL BUSINESS SOLUTIONS

1 GOAL
CONSCIENTE E ORGANIZADO

2 TARGET
COM O SEU OBJETIVO

3 FAMILY
COM SUAS NECESSIDADES

3º PASSO GESTÃO DAS SUAS AULAS

Deixe os números trabalharem pra você!

- Você controla a audiência nas suas aulas?
- Você controla o nº de alunos em aulas experimentais?
- Você controla o índice de retorno desses alunos em aulas experimentais?
- Você controla os alunos ausentes a 2 aulas consecutivas?
- **O QUE VOCÊ CONTROLA?**

GOAL
FOR GOAL BUSINESS SOLUTIONS

1 GOAL
CONSCIENTE E ORGANIZADO

2 TARGET
COM O SEU OBJETIVO

3 FAMILY
COM SUAS NECESSIDADES

4º PASSO VENDA AS SUAS AULAS

O relacionamento com seus alunos determinará o seu sucesso!

- Contato visual, sorrir e usar nomes, e-mails, telefone... Você realmente usa?
- Como acontece a interação pós-aula com seus alunos?
- Os seus alunos fornecem boas referências das suas aulas?

GOAL
FOR GOAL BUSINESS SOLUTIONS

4º PASSO
VENDA AS SUAS AULAS

Se você **DÁ** aula, não tem porquê receber por ela. **VENDA!**

- Você tem sempre à mão convites para aulas experimentais?
- Nos seus eventos, seus alunos trazem convidados?
- Você vende a sua aula para seus alunos / convidados?

GOAL
FOR GOAL BUSINESS SOLUTIONS

4º PASSO
ROTEIRO PARA EVENTOS:

E aí galera, seja bem-vindos ao nosso evento XXXXXXXX! Que bom ter vocês aqui, participando desse momento especial da nossa academia. É maravilhoso ver os rostinhos conhecidos e que legal ver um pessoal novo. Levante a mão quem trouxe um convidado para o nosso evento! Parabéns! Obrigado por confiarem seus amigos a nós. Vamos cuidar bem deles, não vamos? E espero que nossos convidados se divirtam tanto que queiram continuar ao nosso lado. Malhar na nossa academia é muito bom, fazer isso entre amigos é melhor ainda! Até uma promoção nós fizemos para quem se matricular hoje, para não perder nem um minuto mais em sua vida.

GOAL
FOR GOAL BUSINESS SOLUTIONS

5º PASSO
SUA RELAÇÃO COM O MERCADO

Não importa o quanto você acha que vale. Importa como o mercado te avalia!

- Macaco que pula de galho em galho, leva chumbo
- Vale a pena trocar de academia por menos que uma coxinha/hora?
- Como o mercado te enxerga?
- Como seus colegas te enxergam?

Não é hora de ser co-responsável por projetos ao invés de somente figurar neles?

GOAL
FOR GOAL BUSINESS SOLUTIONS

5º PASSO
SUA RELAÇÃO COM O MERCADO

4GOAL
CONHEÇA E RECONHEÇA

4TARGET
SEUS OBJETIVOS

4FAMILY
SUA REDE DE CONTATO

- A sua saída da academia é pacífica ou traumática?
- As portas pelas quais você passou, ainda estão abertas?
- Os proprietários/coordenadores gostariam de duplicá-lo ou exterminá-lo?

GOAL
FOR GOAL BUSINESS SOLUTIONS

5º PASSO
SUA RELAÇÃO COM O MERCADO

4GOAL
CONHEÇA E RECONHEÇA

4TARGET
SEUS OBJETIVOS

4FAMILY
SUA REDE DE CONTATO

As pessoas que você conhece poderão estar ao seu lado, nos seus novos desafios!

- Aumente o seu network!
- Mostre maturidade nas suas atitudes!
- Mantenha seu nome com um bom conceito!
- Cerque-se de pessoas que queiram e possam ajudá-lo
- QUEIRA O SUCESSO!**

GOAL
FOR GOAL BUSINESS SOLUTIONS

4GOAL
CONHEÇA E RECONHEÇA

4TARGET
SEUS OBJETIVOS

4FAMILY
SUA REDE DE CONTATO

Muito Obrigado!
