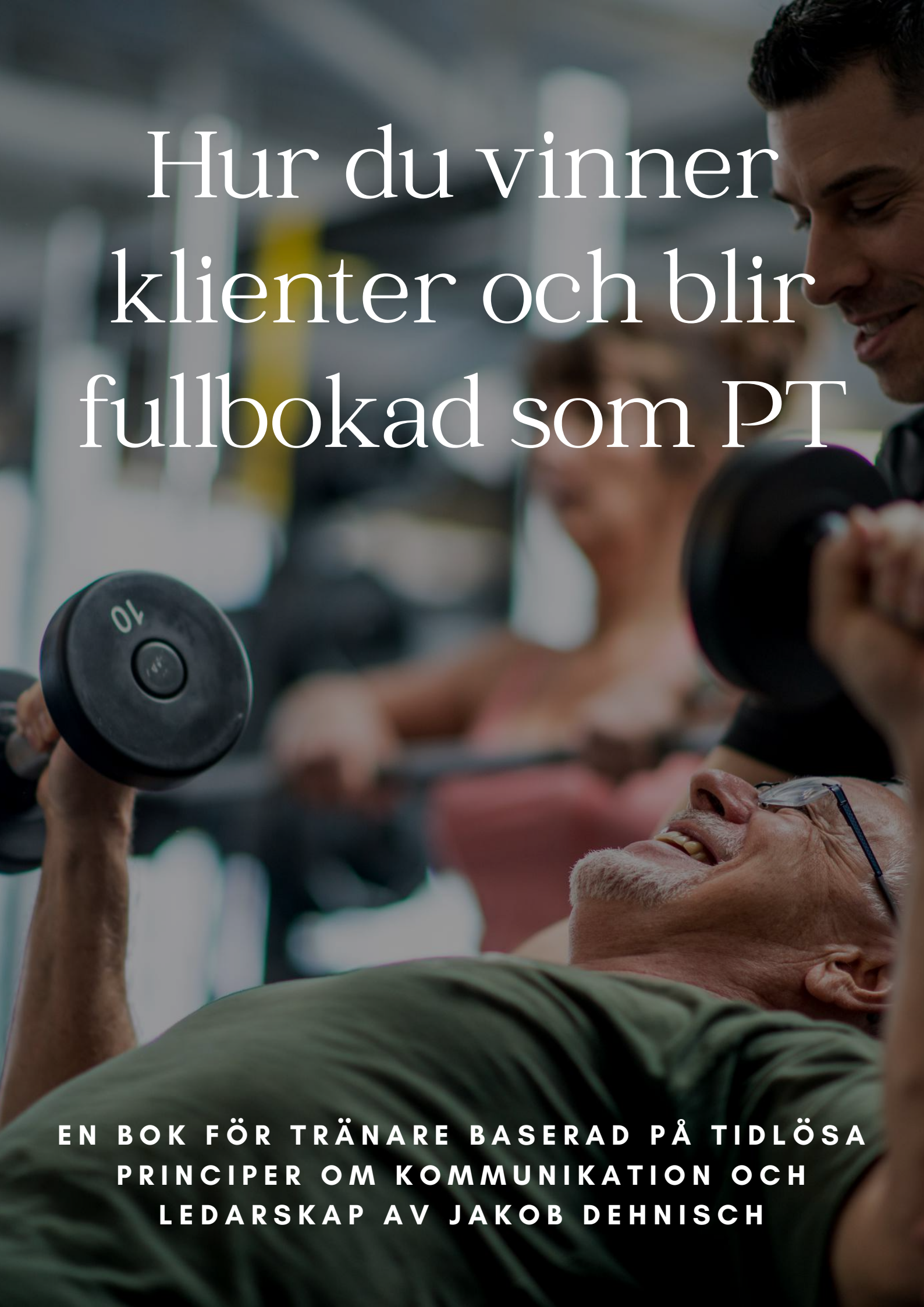


A photograph of a man in a green t-shirt lying on a gym bench, lifting a black dumbbell. A personal trainer is leaning over him, smiling and assisting with the lift. The background is a blurred gym setting with other people.

Hur du vinner klienter och blir fullbokad som PT

EN BOK FÖR TRÄNARE BASERAD PÅ TIDLÖSA
PRINCIPER OM KOMMUNIKATION OCH
LEDARSKAP AV JAKOB DEHNISCH

Förord

Som personlig tränare arbetar du i ett yrke där relationer och kommunikation är helt avgörande. Varje dag möter du människor i olika skeden av livet. De kommer till dig med sina osäkerheter, sina drömmar och sitt förtroende. Hur du bemöter dem, lyssnar på dem och stöttar dem avgör inte bara deras framgång, utan också din egen.

Men vad innebär egentligen framgångsrik kommunikation i mötet med en klient? Och varför har vissa tränare väntelistor medan andra kämpar med att fylla sin kalender?

Relationen mellan tränare och klient formas inte av programmen du skriver, utan av upplevelsen du skapar. I träningsvärlden pratar vi ofta om belastning, progression och teknik, men i praktiken är det något betydligt mänskligare som avgör om en klient stannar, gör framsteg och rekommenderar dig vidare: känslan av att du bryr dig. Att du ser dem som mer än en tid i kalendern. Att du förstår vad som är viktigt för dem, även när de själva har svårt att formulera det.

Under årens lopp har träningsvärlden introducerat otaliga koncept och nya metoder. Ändå bygger nästan allt som skapar förtroende och långsiktiga resultat på tidlösa principer om mänskligt beteende – principer som funnits med oss länge och som fortsätter att fungera, oavsett trender.

Den här boken handlar därför inte om att presentera en ny modell eller sälja in ett nytt sätt att kommunicera, utan om att visa hur du som personlig tränare kan använda dessa beprövade principer för att skapa verklig framgång för dig själv och dina klienter.

En person som tidigt satte ord på många av dessa insikter var Dale Carnegie, vars idéer i snart ett sekel har påverkat hur människor arbetar med relationer, försäljning, ledarskap och coaching.

Hans mest kända bok, *How to Win Friends and Influence People*, är nära hundra år gammal, men principerna om mänsklig psykologi är fortsatt högst relevanta. I den här boken kommer du att arbeta med dessa principer översatta till PT vardagen och dina möten med klienter.

I slutändan är det inte den som kan mest om träning som får flest och mest nöjda klienter, utan den som skapar en upplevelse där människor känner sig sedda, viktiga och motiverade. Det är den tränaren klienter litar på, stannar hos och gärna rekommenderar vidare.

Hur du använder denna bok

Denna bok är uppdelad i tio kapitel, där varje kapitel bygger på en central princip för att influera och vinna PT-klienter. Tanken är att du läser ett kapitel per vecka, reflekterar över innehållet och gör veckans övning. Genom exempel, reflektioner och praktiska uppgifter kommer du att lära dig hur du bygger starkare relationer, kommunicerar mer effektivt och når fram på ett sätt som skapar verklig förändring.

Om du ger dig själv tiden att faktiskt testa principerna i den här boken, inte bara läsa dem, vågar vi lova dig att både du och dina klienter kommer att märka en tydlig skillnad. Inte bara i hur dina klienter bemöter dig, utan i hur lätt det blir att fylla din kalender med motiverade klienter. De tränare som konsekvent arbetar med dessa principer får fler återkommande klienter och fler rekommendationer. Det kan du också göra.

Innehållsförteckning

Hur du vinner klienter och blir fullbokad som PT	1
Förord	1
Hur du använder denna bok	2
Vecka 1: Konsten att skapa genuina relationer	3
Vecka 2: Lyssna dig till framgång	6
Vecka 3: Namn och personliga detaljer	8
Vecka 4: Uppmuntran istället för kritik	11
Vecka 5: Väck träningslusten	13
Vecka 6: Vinn utan att skapa förlorare	16
Vecka 7: Se världen genom klientens ögon	18
Vecka 8: Hantera motgångar och motstånd	20
Vecka 9: Din personliga varumärkesresa	23
Vecka 10: Från klient till ambassadör	24
BONUS: Lathund för att vinna och behålla PT-klienter	28

Vecka 1: Konsten att skapa genuina relationer

Inledning

Det var en kylig novembermorgon när Malin mötte sin nya klient, Peter, för första gången. Han stod där i gymmet, med armarna i kors och en skeptisk blick. "Jag har provat tre olika tränare tidigare", sa han kort. "Ingen av dem förstod vad jag egentligen ville." Malin log och svarade inte med en föreläsning om sitt CV eller träningsfilosofi. Istället frågade hon: "Berätta om din vardag, Peter. Hur ser en vanlig tisdag ut för dig?"

Trettio minuter senare visste Malin att Peter var ensamstående pappa till två tonåringar, att han pendlade 90 minuter om dagen, att hans ryggproblem började vid ett jobbbyte för tre år sedan. Hans stora passion var att paddla kajak på somrarna, något han inte kunnat göra på sistone på grund av smärtan. När de avslutade sitt första möte sa Peter: "Det här är första gången en tränare faktiskt vet vem jag är, inte bara vilka övningar jag gillar". Inom ett år hade Peter inte bara blivit smärtfri och återvänt till sin kajak, han hade också rekommenderat Malin till fem av sina kollegor.

Principen: Visa äkta intresse för andra människor

Dale Carnegie skrev: "Du kan göra fler vänner på två månader genom att bli genuint intresserad av andra människor än du kan på två år genom att försöka få andra människor intresserade av dig."

Som personlig tränare är din kunskap om olika träningsmetoder naturligtvis viktig. Men det som verkligen skiljer framgångsrika tränare från medelmåttiga är förmågan att skapa genuina relationer med sina klienter. När du visar äkta intresse för hela människan, inte bara deras träningsresultat, bygger du en grund av förtroende som inget träningsprogram i världen kan ersätta.

Detta handlar inte om manipulation eller falsk vänlighet, för människor känner instinktivt när någon genuint bryr sig om dem. Det handlar om att verkligen vilja förstå den person som står framför dig, deras drömmar, rädslor, vardagsutmaningar.

Ett exempel från PT-vardagen

Erik hade arbetat som personlig tränare i tre år och hade en stabil kundkrets, men hade på senare tid haft en känsla av att något saknades i hans approach. Hans klienter gjorde visserligen framsteg, men omsättningen på dem var hög. Få stannade längre än några månader. En dag, efter att ha lyssnat på en podd om säljtränning, bestämde han sig för att prova något nytt. Istället för att inleda sina pass med "Hur känns kroppen idag?" började han fråga "Hur har din vecka varit?" Erik lyssnade noggrant på svaren och började föra anteckningar, inte bara om träningsframsteg, utan också om personliga milstolpar och händelser som hans klienter delade med honom.

När Lotta nämnde att hon var nervös inför en jobbpresentation, skickade Erik ett kort uppmuntrande SMS samma morgon. När Håkan berättade att hans dotter skulle tävla i simning, kom Erik ihåg att fråga hur det gått vid nästa träningspass. Efter några månader började Erik se färre avbokningar och avhopp. Hans klienter stannade inte bara längre – de började också rekommendera honom till vänner och familj. "Det är inte bara det att Erik är en riktig kunnig tränare" sa en klient, "det är att han verkligen ser mig som en hel människa."

Reflektion och övning

Ta en stund och fundera: Hur mycket vet du egentligen om dina klienter bortom deras träningsmål? Känner du till deras yrken, familjesituation, intressen eller utmaningar i vardagen? Dessa detaljer är inte bara spännande att veta för att fördjupa relationen, utan kan även vara en nyckel till att skapa träningsprogram som är hållbara över tid givet klientens livssituation.

Veckans övning: Välj ut tre av dina nuvarande klienter. Skriv ner allt du vet om dem som inte har med träning att göra. Vid era nästa sessioner, ställ öppna frågor eller följdfrågor om det du redan vet för att lära känna dem bättre. Notera viktiga händelser för att följa upp vid ett senare tillfälle.

Konkreta tips att testa direkt

- Börja varje session med en öppen fråga kring klientens liv, inte bara om deras träning.
- Skapa ett enkelt system för att dokumentera personliga detaljer om dina klienter (intressen, familj, viktiga händelser).
- Skicka SMS, påminn dig i kalendern eller i journalen att följa upp kring viktiga livshändelser med klienten.
- Fira klienternas framgångar utanför gymmet lika entusiastiskt som deras träningsframsteg.
- Anpassa dina träningsupplägg efter klientens livssituation, inte tvärtom.

Kom ihåg: När du visar äkta intresse för dina klienter som människor, inte bara som träningsrobotar, skapar du inte bara bättre träningsresultat, du bygger relationer som kan vara livet ut. Och i slutändan är det dessa relationer som kommer att definiera din framgång som personlig tränare.

Vecka 2: Lyssna dig till framgång

Inledning

"Jag vill ha en platt mage till sommaren", var det första Johanna sa när hon mötte sin nya tränare, Anders, för första gången. Anders nickade och började omedelbart skissa på ett träningsprogram med fokus på core-övningar och intervallträning. Sex veckor senare avbokade Johanna alla sina återstående pass.

Kontrasten var stor när tränaren Sofia mötte sin nya klient med liknande önskemål. Istället för att direkt börja planera, lutade sig Sofia framåt och frågade: "Berätta gärna mer – vad betyder en platt mage för dig?" Efter tio minuters samtal framkom det att klienten egentligen inte brydde sig så mycket om magsmuskulternas utseende, utan om att kunna känna sig bekväm i baddräkt efter graviditet och ett längre träningsuppehåll. Tre månader senare tränade klienten fortfarande med Sofia, med fokus på hållning, ryggstyrka och självförtroende - en plattare mage? Ja, den fick hon på köpet.

Skillnaden mellan de två scenarierna handlar om förmågan att lyssna och att undvika fällan att börja i fel ände genom att försöka lösa ett problem utan att veta vad som egentligen ligger bakom.

Principen: Var en god lyssnare och uppmuntra andra att tala om sig själva

"Att vara en god lyssnare är en av de mest eftertraktade egenskaperna i umgänget med andra," skrev Dale Carnegie. Han förstod något som många av oss glömmer i vår iver att visa vår expertis: människor värdesätter att bli hörda högre än nästan allt annat.

Som personlig tränare kan det vara frestande att imponera med din kunskap, att snabbt diagnostisera problem och föreskriva lösningar. Men den verkliga expertisen ligger i förmågan att lyssna så att du förstår vad klienten verkligen behöver, inte bara vad de säger att de vill ha.

Aktivt lyssnande är inte bara att vara tyst medan den andra personen pratar. Det är något som kräver full närvaro, ett genuint intresse och en förmåga att ställa olika följdfrågor som fördjupar förståelsen.

Ett exempel från PT vardagen

Mikael hade arbetat som personlig tränare i ett år och kände sig frustrerad. Trots hans gedigna kunskaper och engagemang verkade hans klienter ofta omotiverade, och många hoppade av efter bara några månader.

En dag observerade han sin kollega Lisa, som hade en mer lojal klientbas. Han lade märke till något intressant: Lisa pratade mindre än han själv gjorde under sina sessioner och gav färre råd, och när hon pratade var det ofta för att ställa genomtänkta frågor.

Inspirerad av det han observerat bestämde sig Mikael för att experimentera med sin egen kommunikation. Med sin senaste klient, Stefan, som ville "bli starkare", ägnade han de första 20 minuterna åt att lyssna. Istället för att anta att Stefan ville bygga muskler för utseendets skull, ställde han frågor som:

"Vad betyder styrka för dig i din vardag?" "När känner du dig som mest begränsad av din nuvarande styrkenivå?" "Hur skulle ditt liv se annorlunda ut om du var starkare?"

Det visade sig att Stefan, som arbetade som snickare, hade börjat känna av ryggproblem som påverkade hans arbete. Hans primära mål var inte större muskler utan funktionell styrka för att kunna fortsätta i sitt yrke utan smärta.

Med denna djupare förståelse kunde Mikael skapa ett helt annat program än vad han ursprungligen tänkt sig. Ett program som fokuserade på funktionell styrka och mer arbetsspecifika rörelser. Sex månader senare var Stefan fortfarande Mikael's klient, smärtfri och mer peppad på träning med sin PT än någon gång tidigare.

Reflektion och övning

Tänk på dina senaste klientmöten. Hur mycket av tiden pratade du jämfört med din klient? Vilka frågor ställde du? Var de öppna eller stängda? Lyssnade du för att förstå eller lyssnade du för att kunna svara?

Veckans övning: Vid dina nästa tre klientmöten, sätt ett mentalt mål att lyssna minst dubbelt så mycket som du pratar (om du har mötet digitalt kan du klocka dig själv). Ställ minst tre öppna frågor som börjar med "vad", "hur" eller "berätta om" innan du ger några rekommendationer. Notera skillnaden i den information du får och i klientens engagemang.

Konkreta tips att testa direkt

- Använd 80/20-regeln i mötet med klienter: låt dem prata 80% av tiden.
- Ställ följdfrågor som "Kan du berätta mer om det?" eller "Hur kändes det för dig?" för att fördjupa förståelsen.
- Sammanfatta vad klienten sagt för att visa att du verkligen lyssnat och för att bekräfta att du förstått rätt.
- Vänta tre sekunder efter att klienten slutat prata innan du svarar, ofta kommer de att fortsätta med värdefull information.
- Anteckna nyckelord från klientens berättelse (med deras tillåtelse) för att visa att du värdesätter deras ord.

Kom ihåg: När du verkligen lyssnar på dina klienter, får du inte bara värdefull information för att skapa bättre träningsprogram, du ger dem också massor av värde i en stressad tid: känslan av att bli sedd och hörd. Detta skapar en lojalitet som ingen träningsexpertis i världen kan uppnå på egen hand.

Vecka 3: Namn och personliga detaljer

Inledning

Det var en vanlig måndagskväll på gymmet. Linda, en erfaren personlig tränare, mötte sin klient i receptionen. "Hej Karin! Hur gick helgens löprunda i Hagaparken? Var det 10 kilometer du skulle testa?" Karins ansikte lyste upp. "Ja, det gick faktiskt bättre än jag trodde! Jag klarade det på 58 minuter."

Medan de gick mot träningsytan frågade Linda: "Och hur mår Alva? Var det inte i förra veckan hon hade sin dansuppvisning?" Karin log ännu bredare. "Jo, hon var så nervös, men det gick jättebra. Tack för att du frågar!"

Vid ett annat hörn av gymmet stod en annan tränare med sin nya klient. "Hej... öh... vi skulle träna idag, eller hur?" Klienten nickade tyst.

Principen: Kom ihåg och använd personens namn

"En persons namn är för den personen det ljuvligaste och viktigaste ljudet i vilket språk som helst," skrev Dale Carnegie. Denna insikt är lika kraftfull idag som när han först formulerade den.

Som personlig tränare möter du många människor varje dag. Det kan vara frestande att se dem som bara "klienten klockan 17" eller "ryggklienten". Men när du tar dig tid att verkligen lära dig och använda deras namn och dessutom kommer ihåg personliga detaljer om deras liv, skapar du en djupare relation som bygger på respekt och genuint intresse.

Att komma ihåg namn och personliga detaljer handlar om mer än att bara vara trevlig. Det är ett viktigt verktyg för att skapa förtroende och bygga lojalitet.

Ett exempel från PT vardagen

När Lisa började som personlig tränare på ett av Stockholms största gym, kände hon sig överväldigad av alla nya ansikten. Hon hade alltid haft svårt att komma ihåg namn och kände att detta skulle bli hennes akilleshäla i yrket.

Efter en period där hon flera gånger blandat ihop eller glömt klienters namn bestämde hon sig för att ta tag i problemet. Hon började föra anteckningar efter varje session inte bara om träningen utan också om personliga detaljer som klienten delat med sig av. Hon skapade ett enkelt system i sin telefon där hon kopplade klientens namn till något utmärkande i deras utseende eller personlighet.

För Maria, som alltid bar färgglada träningskläder, noterade hon "Maria – regnbågen". För Bengt, som var passionerad fiskare, skrev hon "Bengt – laxen".

Hon tog också fasta på ett gammalt knep från en kollega som kallas: LRS - lyssna, repetera, svara.

I stället för att fundera på vad hon skulle säga när en ny klient presenterade sig, lyssnade hon fullt ut. Hon repeterade namnet naturligt minst två gånger – "var det Calle med C eller Kalle med K?" – och avslutade med en kommentar där hon använde namnet igen: "Kalle, de

där skorna ser riktigt sköna ut, var hittade du dem?” På bara en minut hade hon använt klientens namn flera gånger utan att det kändes krystat, och skapat en varm, personlig kontakt direkt.

Men det verkliga genombrottet för Lisa kom när hon började använda sina nya knep till att även memorera namnen på andra medlemmar, inte bara dem som tränade med henne. Inom bara några månader hade hennes rykte på gymmet förändrats. Hon var nu känd som tränaren som uppmärksammade alla. Följden blev både fler lojala kunder men också många nya klienter.

Reflektion och övning

Fundera över hur bra du är på att komma ihåg dina klienters namn och personliga detaljer. Känner du att du ibland glömmer eller blandar ihop information? Vilka system har du för att hålla reda på viktiga detaljer i dina klienters liv?

Veckans övning: Varje gång du möter en ny person (på gymmet, jobbet, affären etc.) använder dig av Lyssna, repetera, svara metoden enligt följande:

1. **Lyssna aktivt** när personen säger sitt namn.
2. **Repetera namnet** minst en gång i samtalet, gärna så tidigt som möjligt.
"Sara jag gillar det namnet - det hette min mentor"
3. **Svara genom att associera namnet** med något som gör det lättare att minnas tex.
"Sara hur kommer det sig att du vet så mycket om..."

Skapa ett enkelt system för att dokumentera tre personliga detaljer om varje klient (utöver deras träningsmål). Det kan vara deras yrke, familjesituation, intressen, eller viktiga händelser i deras liv. Gör det till en vana att titta igenom dessa anteckningar innan varje session och att uppdatera dem efteråt med ny information.

Konkreta tips att testa direkt

- Upprepa en ny klients namn minst tre gånger under ert första möte för att befästa det i minnet använd - Lyssna, repetera, svara
- Skapa mentala associationer mellan namn och något utmärkande hos personen.
- Använd klientens namn naturligt i konversationen, men överdriv inte.
- Anteckna viktiga händelser i klientens liv och följ upp vid nästa möte.
- Skapa påminnelser i din kalender för viktiga händelser i dina klienters liv (jobbintervjuer, tävlingar, resor) så att du kan fråga hur det gått.

Kom ihåg: När du visar att du kommer ihåg detaljer om dina klienters liv utanför gymmet, visar du att du ser dem som mer än bara en kund för stunden. Detta skapar en djupare relation som inte bara leder till bättre träningsresultat utan också till långvarig lojalitet och rekommendationer - den mest värdefulla marknadsföringen en personlig tränare kan få.

Vecka 4: Uppmuntran istället för kritik

Inledning

"Knäna går för långt fram nu. Ryggen är inte rak nu. Fokusera på andningen. Tänk på balansen" Alexander stod framför sin klient Sara och räknade upp allt hon gjorde fel i sin knäböj. Sara, som var på sitt tredje träningspass någonsin, kände hur självförtroendet sjönk för varje kommentar. När passet var över bestämde hon sig för att träning på gym kanske inte var något för henne trots allt.

På andra sidan gymmet arbetade Camilla med sin klient Patrik, som också var nybörjare. "Bra jobbat med att hålla fötterna stadigt i golvet! Nu när du har den grunden, låt oss fokusera på att hålla ryggen lite rakare, ja, precis så där, känner du skillnaden? Fantastiskt! Du har verkligen bra rörlighet i höfterna." När passet var över kände Patrik sig stolt och motiverad, trots att han fortfarande hade mycket att lära.

Skillnaden? Camilla hade förstått något grundläggande om mänsklig psykologi: Uppmuntran motiverar, kritik demoraliserar.

Principen: Ge ärlig och uppriktig uppskattning

"Jag har ännu inte funnit den person, hur hög eller låg hans ställning än må vara, som inte gör ett bättre arbete och anstränger sig mer under en atmosfär av uppmuntran än under en atmosfär av kritik," skrev Dale Carnegie"

Som personlig tränare är din uppgift inte bara att korrigera teknik - det är att bygga människor. Och människor växer bäst i en miljö av uppmuntran och uppskattning. Detta betyder inte att du ska ignorera felaktigheter eller ge falsk beröm. Det handlar om att hitta det positiva att bygga vidare på, och att framföra korrigeringar på ett sätt som inspirerar snarare än nedslår.

Ärlig och specifik uppskattning är ett av de mest kraftfulla verktygen du har för att motivera dina klienter till långsiktig förändring. När du fokuserar på framsteg snarare än brister skapar du en positiv spiral där klienten vill fortsätta utvecklas.

Ett exempel från PT vardagen

Emma hade arbetat som personlig tränare i fem år och var känd för sin tekniska kunskap. Men trots sin expertis hade hon svårt att behålla klienter över längre tid. De flesta gjorde framsteg, men få verkade entusiastiska över träningen med henne.

Efter att ha varit med på en workshop om coaching bestämde Emma sig för att experimentera med en ny approach. Hon började föra framstegsjournal för varje klient, där hon noterade även de minsta förbättringarna från pass till pass.

Med sin klient Göran, som kämpade med sin vikt och motivation, började hon varje pass med att nämna en specifik förbättring hon noterat: "Göran, jag märkte att din hållning i plankan är mycket stabilare idag än förra veckan" eller "Din rörlighet i höfterna har förbättrats sedan vi började känner du det?."

Hon ändrade också sitt sätt att korrigera. Istället för "Här blir det lite fel" började hon säga "Du har redan en bra grund, och om du justerar så här kan du få ännu mer effekt." Resultatet av hennes nya approach blev tydligt. Inte bara stannade Göran längre än hennes tidigare klienter med liknande utmaningar, han började också se träningen som något positivt i sitt liv snarare än en plågsam nödvändighet.

Efter sex månader med hennes nya nya sätt att leda ökade Emmas klientretention med nästan 40%. Ännu viktigare var att stämningen under passen förändrades, klienterna log mer, vågade testa nytt och började rekommendera henne vidare.

Reflektion och övning

Tänk på ditt senaste träningspass med en klient. Hur många gånger gav du kritik jämfört med uppmuntran? Var din feedback specifik och konstruktiv eller generell och potentiellt nedslående? Hur reagerade klienten på din feedback?

Veckans övning: Under dina nästa tre träningspass, bestäm dig för att ge minst en specifik och ärlig komplimang för varje korrigering du gör. Fokusera på detaljer; exempelvis stabilitet, andning, fokus eller tempo och lyft fram det klienten faktiskt gör bra. Notera efter varje pass hur detta påverkar klientens inställning, prestation och er relation.

Exempel:

Du ser att din klient tappar hållningen i höften under ett utfall. Istället för att säga "du faller in med höften", kan du börja med:

"Jag gillar hur stabil du är i överkroppen här."

Följt av korrigeringen:

"Om du tänker på att pressa ut knät lite mer kommer du få ännu bättre kraft."

Och avsluta med ytterligare något positivt:

"Snyggt! Det märks att du är närvarande i rörelsen idag."

Konkreta tips att testa direkt

- Börja varje pass med att nämna en specifik förbättring du noterat sedan förra gången.
- Använd "smörgåstekniken" vid korrigeringar: börja med något positivt, ge korrigeringen, avsluta med uppmuntran.
- Var extremt specifik i din uppskattning – "Bra jobbat" är okej, "Jag är imponerad över hur du tajmar andningen genom hela rörelsen" är bättre.
- Fira små framsteg med lika mycket energi som stora
- Skapa en framstegsjournal för varje klient där du noterar förbättringar, även de som klienten själv kanske inte märker av.

Kom ihåg: När du konsekvent fokuserar på det positiva och ger ärlig, specifik uppskattning, skapar du inte bara bättre träningsresultat - du förändrar också hur dina klienter ser på sig själva och sin egen potential.

Vecka 5: Väck träningslusten hos klienten

Inledning

"Jag vet att jag borde träna mer, men jag har aldrig tid." Orden kom från Kristina, en stressad tvåbarnsmamma och projektledare som just skrivit in sig på gymmet. Hennes tränare, David, hade hört denna fras hundratals gånger förut. Många av hans kollegor skulle ha svarat med en föreläsning om prioriteringar eller olika hälsorisker. Men David hade lärt sig något viktigt: ingen börjar träna regelbundet av rädsla eller skuld känslor – åtminstone inte långsiktigt.

"Berätta om en aktivitet du verkligen älskade som barn," sa David istället. Kristina såg förvånad ut men svarade efter en stunds eftertanke: "Jag älskade att dansa. Jag tog danslektioner från att jag var sex tills jag var sexton."

"Vad var det med dansen som gjorde dig så glad?" fortsatte David. Kristinas ögon lyste upp när hon beskrev känslan av frihet, musiken, gemenskapen med andra dansare, och den speciella känslan av att bemästra nya steg.

Med dessa nyvunna insikter om Kristina kunde David skapa ett upplägg med friare rörelser och övningar som stärkte hennes dans, något han aldrig hade kunnat göra utan att först förstå vad som faktiskt drev henne.

Tre månader senare tränade Kristina regelbundet, växlade mellan dansbaserade gruppklasser och Davids program, och tiden var inte längre en ursäkt.

Principen: Väck en stark önskan hos den andra personen

"Det enda sättet att få någon att göra något är att få dem att vilja göra det," skrev Dale Carnegie. Han förstod en grundläggande sanning om mänsklig motivation: vi drivs inte av vad andra tycker att vi borde göra, utan av våra egna önskningar och behov.

Som personlig tränare är din uppgift inte att övertala någon att träna, utan att hjälpa klienten att hitta sin egen inre motivation. Det handlar om att väcka en träningslust som kommer inifrån. När träningen kopplas till klientens värderingar, minnen och önskningar blir den något mer meningsfull än ett "måste". För att lyckas behöver du gå bortom ytliga mål som att gå ner i vikt eller bli starkare och i stället utforska de inre drivkrafter som gör förändring hållbar över tid.

Ett exempel från PT vardagen

Niklas hade arbetat som personlig tränare i tre år och var frustrerad över att så många av hans klienter tappade motivationen efter några månader. Han var duktig på att skapa träningsprogram, men något saknades.

Efter att ha läst om motivationspsykologi bestämde han sig för att prova ett nytt sätt med sin klient Thomas, en 45-årig IT-konsult som kommit till honom med det klassiska målet "gå ner några kilo och bli lite starkare".

Istället för att direkt börja planera för ett träningsprogram ägnade Niklas tiden innan och mellan övningarna under första sessionen åt att utforska Thomas inre motivation. Han ställde frågor som:

"Vad skulle du kunna göra om du var starkare och hade mer energi?" "Vem i ditt liv skulle märka och uppskatta om du blev starkare och piggare?"

Det visade sig att Thomas egentligen inte brydde sig så mycket om vikten i sig. Vad han verkligen längtade efter var att kunna hålla jämna steg med sina tonårsbarn på fjällvandringarna familjen brukade göra varje sommar. De senaste åren hade han känt sig som en bromskloss och missat en del fina upplevelser för att han behövt vila.

Med denna insikt kunde Niklas utforma ett helt annat program än vad han först tänkt. Istället för att fokusera på estetiska mål, byggde han träningen kring funktionell styrka, uthållighet och balansfärdigheter som skulle kunna göra skillnad på fjället. Han inkluderade också lite roliga övningar som Thomas kunde utmana sina barn med, vilket skapade en koppling mellan träningen och familjerelationerna.

Sex månader senare var Thomas fortfarande engagerad i sin träning, hade missat färre pass än någon annan av Niklas klienter, och planerade nu en mer utmanande fjällvandring än familjen någonsin gjort tidigare.

Reflektion och övning

Tänk på dina nuvarande klienter. Känner du till deras djupare motivation bortom de uppenbara målen som viktnedgång eller muskeltillväxt? Har du utforskat vilka värderingar och känslor som skulle kunna göra träningen meningsfull för dem på lång sikt?

Veckans övning: Välj tre av dina klienter och skriv ner vad du tror är deras "varför" – den djupare motivationen bakom deras träning. Vid nästa session, ställ öppna frågor för att utforska detta djupare och se om din uppfattning stämmer. Använd insikterna för att justera deras träningsprogram så att det bättre speglar deras verkliga drivkrafter.

Konkreta tips att testa direkt

- Ställ frågan "varför är det viktigt för dig?" för att komma förbi ytliga svar och nå djupare motivation. En annan teknik är att spegla svaren genom att upprepa dem, till exempel om klienten säger "Jag vill bli starkare" så kan du säga "Du vill bli starkare?" följt av en paus. Ofta tenderar vi som människor att då följa upp med mer information.
- Hjälp klienter att koppla träningen till värden de redan har som familj, frihet, äventyr eller personlig utveckling.
- Utforska positiva träningsminnen från klientens förflutna och använd dessa som inspiration för nuvarande träning.
- Skapa träningsupplevelser som väcker glädje och lekfullhet, inte bara effektivitet.

Kom ihåg: När du hjälper klienter att upptäcka sin egen inre motivation för träning, behöver du inte längre "pusha" dem framåt. De kommer att drivas av sin egen önskan och mål, och din roll blir att guida och stödja dem på en resa de själva vill göra.

Vecka 6: Vinn utan att skapa förlorare

Inledning

"Jag tror inte på det där proteinpulvret" sa Bengt bestämt när hans tränare Fredrik föreslog det som ett komplement till träningen. Fredrik kände hur han spände sig, han visste att extra protein skulle hjälpa Bengt att nå sina mål snabbare, och han hade vetenskapen på sin sida. Hans första impuls var att övertyga Bengt med fakta och forskning.

Men istället tog Fredrik ett djupt andetag och frågade: "Vad är det som gör dig tveksam till proteinpulver?" Bengt förklarade att han var orolig för onaturliga ingredienser och att han föredrog "riktig mat".

"Det förstår jag verkligen," sa Fredrik. "Jag värdesätter också naturliga alternativ. Vad skulle du säga om att vi tillsammans tittar på några enkla sätt att få i dig mer protein från vanlig mat efter träningen? Kanske något som är snabbt och enkelt att förbereda?"

Bengt nickade intresserat. Under de kommande veckorna experimenterade de med olika naturliga proteinkällor och snabba recept. Efter två månader märkte Bengt själv att det var svårt och lite omständigt att få i sig tillräckligt med protein via maten och frågade Fredrik om det fanns några "naturligare" kosttillskott de kunde prova. Fredrik föreslog då ett proteinpulver med en minimal ingredienslista, och Bengt var nu öppen för idén – eftersom den kändes som hans eget val.

Principen: Låt den andra personen känna att idén är deras

Som personlig tränare kan det vara frestande att använda din expertis för att "vinna" diskussioner med klienter – att bevisa att du har rätt om träningsmetoder, kost eller återhämtning. Men verklig framgång kommer inte från att vinna argument eller övertyga någon utan från att hjälpa klienter att nå resultat. Och för att nå resultat måste klienterna känna ägarskap över besluten som påverkar deras träningsresa.

Som tränare behöver du därför öva på att ställa frågor och ge information på ett sätt som låter klienten komma fram till slutsatser själv, att så frön som kan växa till insikter, och inte minst att ha tålamod med den naturliga förändringsprocessen.

Ett exempel från PT vardagen

Anna hade arbetat som personlig tränare i fem år och var känd för sin gedigna kunskap. Men hon märkte ett återkommande mönster: många av hennes klienter nickade instämmande under sessionerna men följde sedan inte hennes råd i praktiken.

Efter en särskilt frustrerande period där två klienter avbrutit sina träningsprogram bestämde sig Anna för att prova en ny approach. Med sin nya klient Karin, som ville förbättra sin hållning och minska ryggsmärta, tog hon ett steg tillbaka från sin vanliga expertroll. Istället för att direkt föreskriva ett träningsprogram, visade Anna flera olika övningar och frågade Karin vilka som kändes bäst för hennes kropp. Hon presenterade forskning som alternativ snarare än fakta: "Vissa studier visar att denna typ av övning kan hjälpa vid ryggproblem. Vad tror du skulle fungera för dig?"

När Karin uttryckte motstånd mot vissa övningar, argumenterade Anna inte emot utan frågade: "Vad skulle göra dessa övningar mer tilltalande för dig?" eller "Vilken typ av rörelse tror du skulle ge liknande fördelar?"

Anna började också involvera Karin i planeringen av träningsprogrammet: "Här är några alternativ för vår nästa fas. Vilken riktning känns mest spännande för dig?"

Resultatet var slående. Karin följde programmet mer konsekvent än många av Annas tidigare klienter, och när hon föreslog justeringar kändes det som ett samarbete snarare än motstånd. Efter tre månader hade Karin gjort större framsteg med sin hållning än vad Anna initialt trott var möjligt på den tiden.

Det viktigaste var att Karin kände att en del av framgången var hennes egna beslut.

Reflektion och övning

Tänk på dina senaste interaktioner med klienter. Hur ofta har du hamnat i situationer där du försöker övertyga en motvillig klient? Hur ofta har du känt dig frustrerad över att klienter inte följer dina råd trots att du vet att de skulle hjälpa?

Veckans övning: Välj en klient som visat motstånd mot något av dina förslag. Vid nästa session, experimentera med att presentera information som alternativ snarare än direktiv. Ställ frågor som "Vad tror du skulle fungera bäst för dig?" och "Hur skulle du vilja anpassa detta för att det ska passa din situation?" Notera skillnaden i klientens engagemang och ägarskap.

Konkreta tips att testa direkt

- Presentera alltid minst två alternativ när du ger rekommendationer, så att klienten får göra ett aktivt val.
- Använd frågor som "Vad tror du om...?" istället för påståenden som "Du borde..."
- När en klient visar motstånd, utforska deras perspektiv med genuint intresse istället för att försöka övertyga.
- Så frön till idéer genom att berätta om andra klienters framgångar: "En annan klient med liknande mål provade..."
- Ge klienten äran för framgångar och insikter, även när idén ursprungligen kom från dig.

Kom ihåg: När du låter klienten känna ägarskap över sina beslut minskar motståndet och engagemanget ökar. Du skapar en process där förändring känns självklar snarare än påtvingad, och där samarbetet mellan er blir starkare. Detta är grunden för långsiktiga resultat och ofta det som skiljer en kunnig tränare från en tränare som verkligen får människor att utvecklas.

Vecka 7: Se världen genom klientens ögon

Inledning

"Jag förstår inte varför du har svårt att komma i tid till våra pass," sa Martin lite irriterat till sin klient Sofia, som för fjärde gången på en månad kommit flera minuter sent. "Det handlar om respekt för min och din egen tid." Sofia rodnade och mumlade en ursäkt".

Efter passet avbokade Sofia alla sina återstående sessioner.

På ett annat gym mötte Hanna sin klient Johan, som också kom sent för tredje gången. Istället för att konfrontera honom direkt, frågade hon: "Jag märker att det varit svårt för dig att komma i tid på sistone. Är det något i ditt schema som gör det extra utmanande just nu?" Johan suckade av lättnad och förklarade att han nyligen fått ansvar för att lämna sitt barn på förskolan, och att morgonrutinen var kaotisk. Tillsammans justerade de träningstiden med 15 minuter, och problemet var löst.

Skillnaden mellan dessa två tränare? Hanna hade förmågan att se situationen genom sin klients ögon, att förstå att det som på ytan verkade vara nonchalans kunde ha en helt annan förklaring.

Principen: Försök ärligt att se saker från den andra personens synvinkel

"Att kunna se saker från den andra personens synvinkel och att kunna väcka en stark önskan hos den andra personen är nyckeln till att påverka människor," skrev Dale Carnegie. Han förstod att verklig kommunikation börjar med empati – förmågan att kliva ur sina egna skor och in i någon annans.

Som personlig tränare är det lätt att fastna i ditt eget perspektiv, din kunskap, dina värderingar kring träning, ditt schema. Men för att verkligen nå fram till dina klienter måste du kunna se världen genom deras ögon. Detta betyder att förstå deras rädslor, begränsningar, prioriteringar och drömmar – även när dessa skiljer sig från dina egna.

När du genuint försöker förstå din klients verklighet, öppnar du dörren för djupare förtroende och mer effektiv kommunikation. Du skapar en miljö där klienten känner sig sedd och förstådd, vilket är grunden för all meningsfull förändring.

Ett exempel från PT vardagen

Karolina hade arbetat som personlig tränare i två år och var frustrerad över en specifik klient, Peter. Trots att han betalade för två sessioner i veckan, verkade han aldrig riktigt engagerad i träningen. Han kollade ofta sin telefon, verkade distraherad, och gjorde minimala framsteg.

Karolinas första instinkt var att konfrontera Peter om hans bristande engagemang. Men efter att hennes initiala frustration lagt sig bestämde hon sig för att ta ett steg tillbaka och försöka förstå situationen utifrån Peters perspektiv.

Vid deras nästa session frågade hon: "Peter, jag är nyfiken – vad fick dig att anlita en personlig tränare från första början?" Peter såg förvånad ut över frågan men svarade att hans läkare rekommenderat det för hans ryggproblem.

Karolina fortsatte: "Och hur känns det för dig att vara här? Är det något i våra sessioner som känns särskilt utmanande eller obekvämt?"

Efter en stunds tystnad erkände Peter att han egentligen avskydde gym – atmosfären, speglar överallt, känslan av att andra tittade. Han kom bara för att hans läkare insisterat, och han kände sig konstant obekväm och självmedveten.

Med denna nya insikt föreslog Karolina att de skulle prova att träna utomhus i parken bredvid gymmet istället. Resultatet kom snabbt. Peter blev mer avslappnad, engagerad och fokuserad. Inom några veckor började han göra verkliga framsteg med sin rygg, och för första gången nämnde han att han faktiskt såg fram emot deras sessioner.

Genom att ta sig tid att förstå Peters perspektiv kunde Karolina förändra vad som verkade vara ett olösligt problem till en situation där båda kunde trivas.

Reflektion och övning

Tänk på en klient som du har svårt att nå fram till eller förstå. Har du verkligen försökt se situationen från deras perspektiv? Vilka antaganden gör du om deras beteende, motivation eller prioriteringar? Hur skulle deras handlingar kunna tolkas annorlunda om du såg dem genom deras ögon?

Veckans övning: Välj en klient som du har svårt att förstå eller kommunicera effektivt med. Skriv ner situationen först från ditt perspektiv, sedan försök skriva samma situation från klientens perspektiv – som om du var denne. Vilka nya insikter får du? Vid ert nästa möte, ställ öppna frågor designade för att bättre förstå deras perspektiv och se om dina antaganden stämmer.

Konkreta tips att testa direkt

- Fråga: "Hur känns detta för dig?" och lyssna genuint på svaret.
- När en klient betar sig på ett sätt som frustrerar dig, fråga dig själv: "Vilka skäl skulle kunna finnas för detta beteende?"
- Anpassa ditt språk efter klientens – använd deras ord för att beskriva känslor och upplevelser kring träning.
- Var uppmärksam på kulturella och generationsskillnader som kan påverka hur klienter ser på träning, kropp och hälsa.
- Fråga klienter regelbundet om det finns något i träningsupplägget som känns obekvämt eller svårt, och var öppen för att göra justeringar.

Kom ihåg: När du konsekvent försöker se världen genom dina klients ögon, skapar du inte bara bättre träningsupplevelser – du bygger djupare relationer baserade på ömsesidig förståelse och respekt. Detta är grunden för långsiktiga klientrelationer och ofta det som skiljer en bra tränare från en utmärkande.

Vecka 8: Hantera motgångar & motstånd

Inledning

"Jag tror inte det här kommer att fungera för mig," sa Anders uppgivet när han mötte sin tränare Lina. "Jag har provat att träna med tunga vikter förut och det har aldrig gett resultat. Dessutom har jag läst på nätet att denna träning inte är så effektivt för min kroppstyp." Lina kände hur hennes puls steg. Hon visste att Anders hade fel - styrketräning fungerar för alla kroppstyper, och hans tidigare misslyckanden berodde troligen på bristande kontinuitet och för låg intensitet. Hennes första impuls var att korrigera honom, att förklara varför han hade fel genom att visa honom studier som motbevisade hans påståenden. Men istället tog hon ett djupt andetag och sa: "Jag förstår att det är frustrerande när man lägger ner tid och energi utan att se resultat. Berätta mer om dina tidigare erfarenheter" Under de följande minuterna lyssnade Lina uppmärksam medan Anders beskrev sina tidigare försök, sina besvikelser och sin rädsla för att misslyckas igen. Hon argumenterade inte emot, kritiserade inte hans slutsatser, utan visade ett intresse för hans perspektiv. När han pratat färdigt sa hon: "Tack för att du delar detta med mig. Det hjälper mig att förstå din situation bättre. Skulle det vara okej om vi provar ett helt annat upplägg än vad du gjort tidigare? Något som är specifikt anpassat efter dina erfarenheter?" Tre månader senare tränade Anders fortfarande regelbundet med Lina och hade börjat se resultat som han tidigare trott var omöjliga.

Principen: Visa respekt för andras åsikter och kritisera aldrig

"Du kan inte vinna en argumentation," skrev Dale Carnegie. "Du kan inte för att även om du vinner, förlorar du." Han förstod en grundläggande sanning om mänsklig psykologi: när vi känner oss kritiserade eller motbevisade, går vi instinktivt i försvarsställning. Våra sinnen stängs, och vi blir ännu mer övertygade om att vi har rätt.

Som personlig tränare möter du ständigt klienter med missuppfattningar om träning, näring och hälsa. Det kan vara frestande att direkt korrigera dessa felaktiga uppfattningar. Att bevisa för klienten att du har rätt och de har fel. Men detta leder nästan alltid till motstånd snarare än förändring.

Den verkliga konsten ligger i att möta motstånd med respekt och nyfikenhet, att skapa en miljö där klienten känner sig trygg att utforska nya perspektiv utan att förlora ansiktet.

Ett exempel från PT vardagen

Markus hade arbetat som personlig tränare i fyra år och var känd för sin kunskap. Men han hade en utmaning i att han ofta drogs in i långa diskussioner när kunder uttryckte tvivel eller motstånd. Diskussioner som sällan ledde till en positiv förändring.

Efter att ha tappat en klient han verkligen gillade bestämde han sig för att pröva ett annat sätt. Så när hans klient Annika uttryckte tveksamhet kring hans rekommendation om tyngre vikter med orden: "Jag vill inte bli för muskulös och se manlig ut" – tog han istället ett steg tillbaka.

Istället för att förklara att hennes oro var helt ogrundad, sa han: "Det är en vanlig fundering. Vad är det som gör att du känner oro kring detta?" Han lyssnade sedan uppmärksamt på hennes svar och bekräftade hennes känslor: "Jag förstår helt att du vill behålla en viss typ av utseende."

Sedan frågade han: "Skulle det vara okej om jag delar några tankar kring hur muskeltillväxt faktiskt fungerar för kvinnor?" När hon nickade, presenterade han informationen som ett perspektiv snarare än en korrigerings: "Många kvinnliga atleter tränar med mycket tunga vikter men utvecklar en tonad snarare än bulkig fysik på grund av hormonella skillnader. Men jag respekterar helt din oro, ska vi se om vi kan hitta en träningsform som du känner dig bekväm med?"

Genom att visa respekt för Annikas oro, även när den baserades på missuppfattningar, skapade Markus en miljö där hon kände sig trygg att utforska nya perspektiv.

Reflektion och övning

Tänk på dina senaste interaktioner med klienter som uttryckt motstånd eller tvivel. Hur reagerade du? Försökte du bevisa att du hade rätt? Hur påverkade detta er relation och klientens engagemang?

Veckans övning: Nästa gång en klient uttrycker en åsikt som du vet är felaktig, experimentera med att inte korrigera dem direkt. Istället, ställ nyfikna frågor: "Det är intressant, hur kom du fram till den slutsatsen?" eller "Berätta mer om hur du tänker kring detta." Lyssna och bekräfta deras perspektiv, först därefter fråga om du får dela dina tankar.

Konkreta tips att testa direkt

- Använd fraser som "Jag förstår hur du tänker" eller "Det är en intressant synvinkel" när klienter uttrycker åsikter du inte delar.
- Ställ frågor istället för att ge svar när du möter motstånd – hjälp klienten att själv upptäcka begränsningarna i sitt tänkande.
- Presentera alternativa perspektiv som möjligheter att utforska, inte som korrigeringsar.
- Erkänn när klienten har en poäng, även om den bara är delvis korrekt – bygg vidare på det som är rätt istället för att fokusera på det som är fel.
- Kom ihåg att det viktigaste inte är att ha rätt, utan att hjälpa klienten att lyckas – ibland betyder det att ta en längre väg för att komma till insikt.

Kom ihåg: När du möter motstånd med respekt och nyfikenhet istället för kritik och korrigerings, skapar du en miljö där klienten känner sig trygg att utforska nya perspektiv. Detta leder inte bara till bättre kommunikation utan också till en mer varaktig förändringar i klientens beteende och attityd.

Vecka 9: Din personliga varumärkesresa

Inledning

Det var en vanlig tisdagskväll på gymmet. I ett hörn stod Elias, en nyutbildad personlig tränare, och observerade sina kollegor lite diskret. Hans blick drogs särskilt till Astrid. Trots att hon kanske inte var den mest högljudda tränaren, verkade alla känna till henne. Klienter sökte sig till henne, kollegor bad om råd, och det fanns en naturlig respekt i luften när hon rörde sig genom lokalen.

"Vad är det som gör henne så framgångsrik?" undrade Elias för sig själv. Det kunde inte bara vara hennes kunskap, flera andra tränare hade ju lika gedigna bakgrunder tänkte han.

När Elias senare samma vecka fick chansen att prata med Astrid, frågade han henne rakt ut: "Hur har du byggt upp ditt rykte som tränare?"

Astrid log. "Jag bestämde mig tidigt för att inte försöka vara alla tränares tränare. Istället fokuserade jag på det jag verkligen brinner för att hjälpa människor över 50 att hitta styrka och rörlighet de tror de förlorat. Jag försöker alltid öppet dela med mig av mina kunskaper, visa intresse för mina klienter som människor, och jag har alltid tänkt att mitt arbete får tala för sig självt. Med tiden blev mitt namn synonymt med den typen av träning."

Elias insåg att Astrid inte bara hade byggt en stark klientbas. Hon hade skapat ett personligt varumärke som reflekterade hennes värderingar, styrkor och passion.

Principen: Låt ditt ljus lysa

"Låt inte ditt ljus lysa så starkt att det bländar människor. Men låt det lysa så att människor som går i mörkret kan se vägen," skrev Dale Carnegie. Han förstod balansen mellan att visa sin kompetens och att göra det på ett sätt som lyfter andra snarare än att imponera på dem. Som personlig tränare är ditt personliga varumärke inte bara en marknadsföringsstrategi – det är ett löfte om vem du är och vad du står för. Det handlar inte om att skryta eller överdriva dina meriter, utan om att autentiskt kommunicera dina unika styrkor, värderingar och den speciella skillnad du kan göra i dina klienters liv.

Ett starkt personligt varumärke bygger på äkthet, konsekvens och värde. Det handlar om att låta ditt ljus lysa på ett sätt som hjälper andra att hitta sin väg – inte att blända dem med din briljans.

Ett exempel från PT vardagen

När Maria bestämde sig för att bli personlig tränare efter tio år som kontorsarbetare, kände hon sig överväldigad av konkurrensen. Alla andra tränare verkade ha vältränade kroppar och hundratals följare på sociala medier.

"Hur ska jag kunna sticka ut?" frågade hon sin mentor, en erfaren tränare vid namn Christian. "Vad är din unika historia?" frågade Christian. "Vad är det som gör dig annorlunda?"

Maria tänkte efter. Till skillnad från många andra tränare hade hon inte alltid varit en tränande person. Hon hade kämpat med sin vikt i många år och hittat vägen till hälsa genom små stegvis förändringar snarare än tuffa träningsregimer. Hennes styrka låg i att förstå utmaningarna som vanliga människor med hektiska liv möter när de försöker bli hälsosammare.

Med Christians uppmuntran började Maria bygga sitt personliga varumärke kring konceptet "Träning utan prestation". Hon delade öppet sin egen resa, fokuserade på praktiska strategier för människor med begränsad tid, och visade genuint intresse för sina klienters vardagsutmaningar.

Istället för att försöka konkurrera med tränare som specialiserat sig på tunga lyft eller snabba förändringar, skapade hon sin egen nisch. Hon började skriva korta, praktiska artiklar för lokaltidningen, höll workshops för föräldrar om hur man hittar tid för träning i en hektisk vardag, och byggde långsamt ett rykte som "tränaren som verkligen förstår vanliga människors utmaningar".

Inom ett år hade Maria en full klientlista och en väntelista. Inte för att hon var den mest meriterade tränaren i staden, utan för att hon hade skapat ett tydligt, autentiskt personligt varumärke som resonerade med exakt den typ av klienter hon ville arbeta med.

Reflektion och övning

Fundera över vad som gör dig unik. Vilka erfarenheter, perspektiv eller styrkor har du som skiljer dig från andra? Vad brinner du för? Vilken typ av klienter kan du bäst hjälpa?

Övning: Ta ett blankt papper och skriv ner svar på följande frågor:

1. Vilka tre värderingar är viktigast för dig i ditt arbete som tränare?
2. Vilka specifika resultat eller upplevelser vill du skapa för dina klienter?
3. Om dina klienter skulle beskriva dig med tre ord, vilka skulle du vilja att de valde?
4. Vad är din egen historia med träning och hälsa? Finns det delar av den som kan hjälpa dig att relatera till specifika klientgrupper?

Använd dessa svar för att börja formulera kärnan i ditt personliga varumärke.

Konkreta tips att testa direkt

- Identifiera din nisch – försök inte vara allt för alla utan fokusera på en specifik typ av klient eller resultat där du verkligen kan utmärka dig.
- Var konsekvent i hur du presenterar dig själv – från ditt utseende och kommunikationsstil till dina värderingar och metoder.
- Dela din kunskap generöst – skriv artiklar, håll workshops eller dela tips på sociala medier som visar din expertis.
- Berätta din egen historia på ett autentiskt sätt – dina utmaningar och hur du övervunnit dem kan vara lika värdefulla som dina framgångar.
- Låt dina klienter tala för dig – uppmuntra nöjda klienter att dela sina erfarenheter och resultat (med deras tillstånd).

Kom ihåg: Ett starkt personligt varumärke handlar inte om att marknadsföra en polerad fasad, utan om att autentiskt kommunicera vem du är och vad du står för. När du låter ditt ljus lysa på ett sätt som hjälper andra att hitta sin väg, kommer rätt klienter naturligt att dras till dig.

Vecka 10: Från klient till ambassadör

Inledning

Det var en vanlig fredagseftermiddag när Rebecka, en personlig tränare med tre års erfarenhet, fick ett oväntat samtal. "Hej Rebecka, det är Mats. Jag ville bara berätta att min kollega Johanna kommer att kontakta dig. Jag har rekommenderat dig som tränare, och hon är väldigt intresserad."

Detta var tredje gången på en månad som en av Rebeckas klienter hade rekommenderat henne till någon i sitt nätverk. Till skillnad från många av hennes kollegor spenderade Rebecka ingen tid på att jaga klienter – ändå hade hon en fullbokad kalender och en växande väntelista.

På ett annat gym kämpade Viktor, en tränare med imponerande meriter, med att fylla sina tider trots regelbundna inlägg på sociala medier och rabatterbjudanden. "Jag förstår inte," sa han till en kollega. "Jag ger mina klienter exakt vad de betalar för – effektiva träningspass och resultat. Varför rekommenderar de mig inte till andra?"

Skillnaden mellan dessa två tränare? Rebecka hade förstått något grundläggande: människor vill känna sig viktiga och uppskattade. Hon hade lärt sig konsten att förvandla nöjda klienter till entusiastiska ambassadörer.

Principen: Få andra att känna sig viktiga – och gör det uppriktigt

"Det djupaste principen i den mänskliga naturen är längtan efter uppskattning," skrev Dale Carnegie. Han förstod att människor inte bara vill ha bra service eller produkter – de vill känna sig värdefulla, respekterade och viktiga.

Som personlig tränare kan det vara lätt att fokusera enbart på det fysiska resultatet som vikttnedgång, muskeltillväxt eller förbättrad kondition. Men de tränare som verkligen utmärker sig går bortom detta. De får sina klienter att känna sig viktiga som människor, inte bara som träningsobjekt.

När du konsekvent får dina klienter att känna sig värdefulla och uppskattade, skapar du inte bara nöjda kunder - du skapar ambassadörer som entusiastiskt sprider ordet om dig i sina nätverk. Detta är den mest kraftfulla marknadsföringen en personlig tränare kan få.

Ett exempel från PT vardagen

Efter två år som personlig tränare hade Lukas en stabil klientbas men kämpade fortfarande med att expandera sin verksamhet. Hans klienter gjorde goda framsteg och verkade nöjda, men få rekommenderade honom vidare.

En dag deltog Lukas i en workshop om kundlojalitet där föreläsaren betonade vikten av att få klienter att känna sig speciella och värdefulla. Inspirerad bestämde sig Lukas ta använda sina nya insikter.

Han började med små, personliga gester. Efter varje klients första månad skickade han ett handskrivet kort där han uttryckte sin uppskattning för deras engagemang och noterade specifika framsteg han observerat. När klienter nämnde viktiga händelser i sina liv, en

jobbintervju, ett barns skolavslutning, en resa, gjorde han en notering och följde upp vid nästa session.

Han började också uppmärksamma milstolpar i träningen på ett mer personligt sätt. När klienten Stefan klarade sin första räckhäv efter månader av träning, tog Lukas ett foto och skickade det till honom med ett personligt meddelande om hur imponerad han var över Stefans framgång.

För klienter som tränat med honom i sex månader eller längre, arrangerade han små "framstegsfiranden" efter sessionen där han gick igenom deras resa, visade konkreta resultat och uttryckte sin uppskattning för deras hårda arbete.

Resultatet var slående. Inom tre månader hade antalet nya klienter som kom via rekommendationer ökat med 70%. När Lukas frågade varför de valt just honom, var svaret ofta något i stil med: "Min vän sa att du verkligen bryr dig om dina klienter på ett sätt som andra tränare inte gör."

Det mest intressanta var att Lukas inte hade förändrat sina träningsmetoder - han hade bara börjat visa sina klienter hur viktiga de var för honom, inte bara som kunder utan som människor.

Reflektion och övning

Tänk på dina nuvarande klienter. Hur ofta uttrycker du genuint din uppskattning för dem? Känner de att de är viktiga för dig som individer, eller upplever de sig främst som en del av ditt schema? Vilka små gester skulle kunna få dem att känna sig mer värdefulla och uppskattade?

Veckans övning: Välj tre av dina långvariga klienter och skriv ner minst fem specifika saker du genuint uppskattar hos var och en av dem, punktlighet eller betalningsförmåga räknas inte in. Det kan vara deras uthållighet, deras positiva attityd, deras nyfikenhet eller något annat personligt drag. Vid dina nästa sessioner med dem, hitta ett naturligt tillfälle att uttrycka din uppskattning för minst en av dessa kvaliteter.

Konkreta tips att testa direkt

- Skicka ett tackbrev till klienter efter deras första månad med dig.
- Fira träningsframgångar, oavsett hur små, med genuint engagemang och entusiasm.
- Kom ihåg och följ upp viktiga händelser i dina klienters liv utanför träningen.
- Skapa en årlig "träningsårsdag" för varje klient där du uppmärksammar deras resa och framsteg.
- Övrraska långvariga klienter med små, personliga gester som visar att du värdesätter dem – kanske en bok relaterad till ett intresse de nämnt eller något annat som relaterar till deras träning med en uppmuntrande not.

Kom ihåg: När dina klienter känner sig genuint värdefulla och uppskattade, blir de inte bara lojala kunder, de blir entusiastiska ambassadörer som sprider ordet om dig på ett sätt som ingen betald marknadsföring någonsin kan uppnå. Och i slutändan är det dessa personliga rekommendationer som bygger en verkligt framgångsrik karriär som personlig tränare.

Avslutande ord

När du börjar använda principerna i den här boken, allt från att visa äkta intresse och lyssna på riktigt till att uppmuntra och lyfta andra, kommer du att märka en tydlig skillnad. Inte bara i dina resultat som PT, utan i kvaliteten på relationerna du bygger med dina klienter.

När du konsekvent praktiserar dessa principer kommer du att upptäcka att du inte bara vinner fler klienter, du vinner vänner, ambassadörer som ser dig som en viktig del av sina liv. Och det är just denna typ av djupa, meningsfulla relationer som gör yrket som personlig tränare till ett av de mest givande man kan välja.

För dig som inte har kommit igång ännu, här är en utmaning till: välj en av principerna du gillar och använd den i dina möten under en vecka, oavsett om det är med en klient, en vän eller en kollega. Lägg märke till vad som händer. Märker du någon skillnad jämfört med veckan innan?

I slutändan handlar det här inte bara om att få dina klienter att känna sig sedda och uppskattade – det gäller dig också. När du ger mer, får du också mer tillbaka av livet.

BONUS: Lathund för att vinna och behålla PT-klienter

En praktisk checklista för tränare – från första mötet till långsiktiga relationer.

Nya klienter – första intrycket, förtroende och startfas

A. Bygg relation innan program

- Visa äkta nyfikenhet: ställ frågor om vardag, jobb, familj, hinder och drivkrafter.
- Lyssna 80/20 – låt klienten prata mest.
- Spegla tillbaka vad du hört: "Så det du verkligen vill är..."
- Notera personliga detaljer: intressen, barn, viktiga händelser.

B. Lär dig namnet – direkt

- Använd "Lyssna, repetera, svara" vid första mötet.
- Nämn klientens namn naturligt sätt flera gånger under första sessionen
- Gör en mental eller skriftlig koppling mellan namnet och klienten för att minnas.

C. Undersök det verkliga "varför"

- Ställ följdfrågor tills du hittar en djupare motivation.
- Koppla målet till känslor, livssituation och värderingar.
- Bekräfta: "Det låter som att det här handlar om... rätt uppfattat?"

D. Välj rätt strategi för motstånd och osäkerhet

- Argumentera inte – undersök.
- "Berätta mer – vad gör dig tveksam?"
- Bekräfta deras perspektiv innan du ger ditt.
- Presentera alternativ i stället för "du borde".

E. Skapa ägarskap från start

- Låt klienten vara delaktig i kommande träningsupplägg.

- Involvera dem i prioriteringar: styrka, energi i vardagen, smärtfrihet, form.
- Låt idéer kännas som deras egna.

F. Bygg en trygg träningsupplevelse

- Anpassa miljön efter klienten – vissa vill inte stå på största ytan i rusningstid.
- Förklara vad som ska hända innan det händer.
- Fira tidiga framsteg högt.

Befintliga klienter – behålla, utveckla och förvandla till ambassadörer

A. Fortsätt lära känna personen

- Följ upp saker de nämnt:
"Hur gick presentationen i måndags?"
- Uppdatera dina anteckningar efter varje pass.
- Var nyfiken även efter månader – relationer ska inte stanna av.

B. Lyssna aktivt varje vecka

- Ställ en öppen fråga i början av varje pass.
- Sammanfatta vad du hör och anpassa passet därefter.
- Notera förändringar i energi, koncentration, stress.

C. Uppmuntra mer än du korrigerar

- Ge en specifik uppskattning före varje korrigerings.
- Använd smörgåstekniken: positivt – korrigerings – positivt.
- Fira även små framsteg: tempo, teknik, närvaro, andning, fokus.

D. Ägarskap under hela resan

- Låt klienten vara med och bestämma riktning varje månad.
- Presentera alternativ och fråga:
"Vilket av de här uppläggen känns roligast just nu?"

E. Hantera motstånd och bakslag taktiskt

- Svara med respekt, inte korrigering.
- Utforska varför: stress? rädsla? tidigare erfarenheter?
- Presentera kunskap som ett perspektiv, inte som bevis.

F. Bygg deras självkänsla

- Lyft karaktärsdrag, inte bara prestation:
"Du är konsekvent", "Du är uthållig", "Du ger inte upp".

G. Gör klienten till ambassadör – utan att be om det

- Skicka små personliga meddelanden vid milstolpar.
- Uppmärksamma deras insats:
"Du har gjort något få klarar – du är inne i månad 6."
- Få dem att känna sig viktiga hos dig, inte utbytbara.
- Ge dem äran för resultaten – alltid.

H. Skapa upplevelser som sticker ut

- Framstegssamtal varje 8–12 veckor.
- Överraskande gester: handskrivna kort, små uppmuntrande SMS, personlig notis vid jul, födelsedag eller årsdag.
- Visa att du bryr dig även utanför passen.

Snabbversionen: 10 gyllene vanor för varje tränare

1. Ställ en öppen fråga i början av varje pass.
2. Lyssna dubbelt så mycket som du pratar.
3. Använd klientens namn varje pass.
4. Dokumentera små detaljer och följ upp.
5. Ge minst tre specifika uppskattningar per pass.
6. Låt klienten välja mellan alternativ.
7. Anpassa upplägg efter deras livssituation, inte dina preferenser.
8. Fira små framsteg lika mycket som stora.
9. Förklara aldrig något som en korrigering första gången – utforska först.
10. Gör varje klient till någon som känner: "Min PT ser mig."