

ЛЬВІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ФІЗИЧНОЇ КУЛЬТУРИ

Кафедра фітнесу та рекреації

Жданова О.М.

Чеховська Л.Я.

**НАДАННЯ ОЗДОРОВЧИХ ПОСЛУГ – ОСНОВА ПРОФЕСІЙНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ ФАХІВЦІВ З ФІТНЕСУ І РЕКРЕАЦІЇ**

Лекція з навчальної дисципліни

«Професійна діяльність фахівця з фітнесу і рекреації»

для студентів спеціальності 014.11 (фізична культура)

“ЗАТВЕРДЖЕНО”
на засіданні кафедри фітнесу та рекреації
„31” серпня 2018 р. протокол № 1

Зав.каф. _____

Жданова О.М.

Львів 2018

План:

Вступ

1. Класифікація та функції організацій сфери фітнесу і рекреації, система їх менеджменту
2. Характеристики фізкультурно-оздоровчих (фітнес) послуг
3. Маркетингова діяльність фітнес-клубу
4. Професія інструктора (тренера) з фітнесу

Вступ

В лекції подано інформацію щодо послуг, які надаються установами сфери фітнесу і рекреації. Розглянуто різновиди організації, систему їх менеджменту і маркетингової діяльності, особливості змісту фітнес послуг та умов їх надання, подано характеристику аспектів професійної діяльності фахівця фітнесу і рекреації.

1. Класифікація та функції організацій сфери фітнесу і рекреації, система їх менеджменту

Послуги, змістом яких є рухова активність, надаються населенню великою кількістю різноманітних організацій. Як будь яку іншу сукупність установ їх можна класифікувати за різними ознаками. Подано класифікацію за цілями діяльності.

Організації у сфері фізичної культури також можна поділити на дві групи: некомерційні та комерційні.

Некомерційні у свою чергу поділяються на державні та громадські. Прикладом державних можуть бути: ДЮСШ, СДЮШОР, ШВСМ, стадіон, спорткомплекс, вищий навчальний заклад, управління фізичної культури і спорту.

До громадських належать: фізкультурні колективи, осередки, спортивно-оздоровчі центри, спортивні комплекси, ДСТ, федерації, спілки, ліги, клуби туристів та ін.

До комерційних, що утворені в різних організаційно-правових формах, належать: спортивно-оздоровчі центри, спортивні комплекси, басейни, інші спортивні споруди.

Усі розглянуті вище фізкультурно-оздоровчі організації виконують такі функції: операційну (виробництва і споживання фізкультурно-оздоровчих послуг); маркетингову; трудо-ресурсну; фінансово-ресурсну.

Система фізкультурно-оздоровчого менеджменту складається з трьох підсистем: керуючої, результуючої та забезпечувальної. Кожна з них має свої повноваження та характеристики.

Ефективність системи менеджменту установ фітнесу і рекреації залежить від її взаємодії із зовнішнім середовищем, наявності необхідних і достатніх компонентів, їх зв'язків та ієрархії. Обмеженість різних видів ресурсів та повноважень знижує ефективність системи.

Розуміння та врахування дії цих факторів дає змогу менеджерам сфери фітнесу і рекреації підвищувати ефективність управління процесом виробництва і споживання послуг, що, в свою чергу, сприяє росту пропозиції та попиту на них.

2. Характеристики фізкультурно-оздоровчих (фітнес) послуг

В останні роки все частіше термін «фізкультурно-оздоровча» послуга замінюється терміном «фітнес-послуга». При цьому різні названі терміни мають один зміст (поняття) - це діяльність, спрямована на збереження та зміцнення здоров'я людей, формування в них навичок здорового способу життя. Виробниками таких послуг є відповідні фахівці: інструктори, методисти, тренери, організатори.

Комплекс послуг сфери фітнесу і рекреації включає, в першу чергу, проведення рекреаційних занять та занять за різними фітнес-програмами та видами спорту, а також послуги: видовищні, консультаційні, освітянські, ремонтні, страхові, посередницькі, комерційні, оренду та прокат тощо.

Виробництво таких послуг має свій специфічний предмет праці – психофізіологічний стан людини – споживача послуг. Фахівці фітнесу і рекреації, використовуючи спортивні споруди, обладнання, інвентар та відповідні рекреаційні і фітнес - технології, впливають на психофізіологічний стан людини з метою приведення його до бажаних параметрів. Це зумовлює цілий ряд характеристик фітнес - послуг: невідчутність, неможливість збереження, невід’ємність від джерела, відносно нестабільність якості, обов’язковість систематичного споживання.

Вимоги до надання послуг в сфері фітнесу і рекреації повинні бути чітко встановлені. До них належать: формування груп за рівнем фізичного стану, професією, віком, інтересами; використання індивідуальних програм оздоровлення та комп’ютерних технологій; тривале надання послуг з рухової активності; гігієна, безпека під час занять, безвідмовність у консультаціях; доступність і ввічливість персоналу, комфортність та естетичність оточення; компетентність фахівців, їх відповідність сучасному рівню.

3. Маркетингова діяльність фітнес-клубу

Після визначення виду послуг з рухової активності, які будуть пропонуватися населенню, необхідно визначити шляхи та засоби їх проникнення на ринок. Для цього розробляється маркетинговий план. Він включає: збір інформації, аналіз ринку, знання маркетингових функцій та середовища, маркетингову ревізію.

Маркетингова стратегія клубу, що надає послуги з рухової активності, проводиться відповідно до загально відомої схеми. Час від часу керівник повинен шукати відповіді на такі запитання: який стан клубу в даний час ? у якому напрямку просуватися далі? як досягти наміченого?

Маркетинговий план повинен містити відповіді на зазначені запитання.

Сфера послуг з фітнесу та рекреації поєднує в собі різні аспекти: зовнішній та внутрішній інтер’єр клубу, сучасне обладнання, чистоту приміщень, вигідне

розташування, зовнішній вигляд, кваліфікацію і рівень професійної підготовки персоналу, ефективність роботи, манеру спілкування, атмосферу занять тощо.

Залучення майбутніх споживачів послуг потребує призначення відповідального за названу діяльність співробітника та чіткого визначення форми їх запису. Можливий попередній запис або після детального ознайомлення з клубом та послугами. Відповідальний повинен не тільки записати, а й провести відвідувача до місця занять. Важливим є зворотний зв'язок зі споживачами, який допоможе досягти того, щоб кожне відвідування оздоровчих занять було бажаним і приносило задоволення. Важливим є також спілкування між споживачами оздоровчих послуг, яке пояснюється прагненням людей займатися в товаристві інших.

Щоб підтримувати імідж клубу та залучати споживачів оздоровчих послуг, необхідно організувати його ознайомчі відвідування, “дні відкритих дверей”, під час яких потенційні члени секцій та груп можуть все побачити на власні очі. Значно допомагає залученню нових споживачів послуг система пільгової оплати, яка може бути встановлена за багаторічне відвідування, залучення інших членів, досягнення певних результатів тощо.

Ефективність роботи організацій, які надають послуги з фітнесу і рекреації, залежить від участі в маркетинговій діяльності всіх співробітників.

4. Професія інструктора (тренера) з фітнесу

Особливості змісту професійної діяльності фахівця з фітнесу частково розглядалися у вступній лекції, де подавалися відмінності змісту названої діяльності від змісту діяльності інших фахівців сфери фізичної культури і спорту. В даній лекції розглядаються аспекти діяльності фахівця щодо надання фітнес-послуг (проведення тренувального процесу).

Професійний фітнес-тренер - фахівець, який викладає різні програми для здоров'я і краси звичайним людям, клієнтам спортклубів. У його обов'язки входить не просто показ вправ і контроль за їх виконанням, фактично інструктор бере на себе відповідальність за самопочуття своїх учнів. А для

цього він повинен уміти грамотно спланувати заняття, з урахуванням вікових та інших особливостей людей, що довірилися йому. Він має знати анатомію і фізіологію, біомеханіку, а також, як розподіляти навантаження у тих або інших випадках.

Без фахових рекомендацій спеціаліста з фітнесу повноцінна фізична підготовка неможлива. Не випадково навіть багатократні олімпійські чемпіони займаються з особистим інструктором.

В основному працедавці прагнуть взяти на роботу міцних, із гарною статурою хлопців і дівчат, колишніх спортсменів. Надзвичайно важливо бути позитивною, комунікабельною людиною, яка знає, як захопити аудиторію і підтримати інтерес до занять.

Плюси професії: фітнес швидко розвивається і потребує все більше працівників; приємно бачити результат, коли люди стають здоровими, радісними і красивими; є можливість постійно підтримувати і власну спортивну форму; у хорошого фахівця з часом формується власна клієнтська мережа, яка забезпечує фінансове благополуччя.

Мінуси професії: великі фізичні навантаження: інструктори стрибають, танцюють, рухаються кілька годин на добу; робочий день багатьох тренерів починається тоді, коли більшість людей закінчують свою роботу; не дивлячись на власне самопочуття, тренер повинен давати клієнтам заряд бадьорості та гарного настрою.

Особисті риси: Тим, хто не любить людей, нервовий і дратівливий, не варто бути фітнес-тренером. Навряд чи хтось піде вдруге на заняття до нелюдяного або внутрішньо скутого інструктора. Незалежно від свого стану, важливо дати клієнтам заряд позитивних емоцій. Люди приходять різні, зі своїми проблемами і прагнуть у фітнес-клубі відволіктися, переключитися, набратися сил.

Тренерові з фітнесу потрібно слухати і чути слова клієнта. Реагувати на його емоції, відчувати їх. В залежності від емоційного стану клієнта (роздратований, агресивний, млявий та ін.) необхідно запропонувати відповідні

вправи. Окрім вміння аналізувати емоційний стан клієнтів, дуже важливою для тренера ще є власна фізична форма.

Місце праці: В основному у фітнес-клубах, приватних або державних оздоровчих установах.

Кар'єра та зарплата: Стартова посада - фітнес-інструктор групових занять. Через два-три роки бездоганної роботи можна стати персональним тренером одного з видів тренувань. Ще через кілька років є шанс дорости до майстра-тренера, що володіє усіма методиками клубу і видами тренувань.

Стати тренером з фітнесу неможливо без глибоких знань фізіології, анатомії, біомеханіки. Для підготовки ефективної програми занять потрібно врахувати, крім побажань клієнта (стати струнким, розвинути мускулатуру), стан його здоров'я. Адже тренер-дилетант може не тільки залишити людину на вихідному рівні фізичної підготовки, а й дуже сильно їй зашкодити.

Підсумок. Матеріалом лекції не вичерпується інформація щодо надання фітнес-послуг та змісту діяльності фахівців фітнес-індустрії. Майбутнім працівникам сфери, для їх успішної діяльності, варто звертатися до літератури та інтернет-ресурсів для поглиблення знань з теми і використання їх у повсякденній практиці.

Література

Основна

1. Аэробика. Теория и методика проведения занятий / под ред. Е. Б. Мякинченко, М. П. Шестакова. – Москва : СпортАкадемПрес, 2002. – 303 с.
2. Базова аеробіка з методикою викладання : метод. реком. для студ. ф-ту фіз. виховання, вчителів фіз. виховання та інструкторів аеробіки / уклад.: Б. В. Кокарев, О. Є. Черненко, С. М. Кокарева. – Запоріжжя : ЗДУ, 2004. – 40 с.
3. Беляк Ю. І. Сучасні програми оздоровчого фітнесу : метод. реком. для студ. / Ю. І. Беляк. – Івано-Франківськ, 2005. – 61 с.
4. Венгерова Н. Н. Классификация фитнес-программ / Н. Н. Венгерова // Актуальные проблемы развития фитнеса в России : сб. материалов Всерос. науч.-прак. конф. – Санкт-Петербург : Изд-во РГПУ им. А. И. Герцена, 2009.
5. Кібальник О. Я. Оздоровчий фітнес. Теорія і методика викладання / О. Я. Кібальник, Томенко О. А. – Суми : СумДПУ ім. А. С. Макаренка, 2010. – 204 с.

6. Конакова О. Ю. Оздоровчі інноваційні фітнес-технології у фізичному вихованні різних груп населення / О. Ю. Конакова. – Дніпро: Інновація, 2016. – 130с.
7. Основы персональной тренировки / под ред. Роджера В. Эрла, Томаса Р. Бехля ; пер. с англ. И. Андреев. – Киев : Олимпийская литература, 2012. – 724 с.
8. Сайкина Е. Г. Фитнес в системе физической культуры / Е. Г. Сайкина // Известия РГПУ им. Герцена. –2008. – № 11(68). – С. 182–190.
9. Хоули Э. Т. Руководство инструктора оздоровительного фитнеса / Э. Т. Хоули, Б. Д. Френкс. – Киев : Олимп. л-ра, 2004. – 375 с.
10. Чеховська Л.Я., Жданова О.М., Тучак А.М. Реклама фізкультурно-оздоровчих послуг //Тези ІУ Міжнар. наук. конгресу “Олімпійський спорт і спорт для всіх. Проблеми здоров'я, рекреації, спортивної медицини та реабілітації” .- К., 2000.-С.480.
11. Чеховська Л. Франчайзинг у сфері оздоровчого фітнесу/ Л.Чеховська // Вісник Прикарпатського університету. - Вип. 25-26, 2017. – Івано-Франківськ. – С.302-309
12. Приступа Є. Аналіз ринку фізкультурно-оздоровчих послуг у Львові / Є.Приступа, О.Жданова, Л.Чеховська // Слобожанський науково-спортивний вісник, 2017. – №6(62). – С. 79-84

Допоміжна

1. Жданова О.М., Котова І.В., Тучак А.М., Поляковський В.І. / Організація та методика оздоровчої фізичної культури і рекреаційного туризму. Навчальний посібник - Луцьк, 2000 - 248 с.
2. Дутчак М. В., Василенко М. М. Теоретичне обґрунтування кваліфікаційної характеристики фітнес - тренера // Педагогіка, психологія та медико-біологічні проблеми фізичного виховання і спорту. - 2013. - № 2. - С. 17-21

Інтернет - ресурси

1. Дослідження ринку фітнес-послуг України 2018. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fitnessconnect.com.ua/vkhid>
2. Дослідження ринку фітнес-послуг України 2017. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fitnessconnect.com.ua/vkhid>
3. <http://profi.ua/prof/view/26/#>
4. <http://www.jobs.ua/ukr/career/view/26/>