

## AUTOVALUTAZIONE DELLE 10 ABILITA' FONDAMENTALI DI UN TRAINER A 7 STELLE

Autovalutati assegnandoti un voto da 1 a 5 (segnando il riquadro corrispondente) per ognuna delle 10 voci seguenti.  
Infine fai la media dei voti che ti sei dato scrivendo il punteggio a fianco del semaforo.

1	<b>Conoscenza</b>	★	★★	★★★	★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★
2	<b>Esecuzione Fisica</b>	★	★★	★★★	★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★
3	<b>Didattica</b>	★	★★	★★★	★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★
4	<b>Performance</b>	★	★★	★★★	★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★
5	<b>Creatività</b>	★	★★	★★★	★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★
6	<b>Socializzazione</b>	★	★★	★★★	★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★
7	<b>Teamwork</b>	★	★★	★★★	★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★
8	<b>Comunicazione</b>	★	★★	★★★	★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★
9	<b>Venditore</b>	★	★★	★★★	★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★
10	<b>Dedizione</b>	★	★★	★★★	★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★

**PRONTI!**

**PARTENZA!**

**VIA!**

**Planifica bene la tua formazione**

**Continua a migliorare**

**Sei un Regista di Esperienze**

Il mio punteggio medio è:

Descrivi i tuoi punti forti e margini di miglioramento per ognuna delle 10 voci

	Descrizione sintetica	Miei Punti Forti	Miei Margini di Miglioramento
Conoscenza Specifica	Conoscenza teorica approfondita delle basi di anatomia, fisiologia, biomeccanica, psicologia e marketing applicati al fitness e wellness.		
Performance	Abilità nel gestire musica, colori, macchine, accessori, abbigliamento, linguaggio verbale e corporeo per creare delle lezioni che sono delle vere e proprie <b>ESPERIENZE</b> emotive, degli spettacoli in cui i clienti sono gli attori protagonisti ed il Trainer il regista di esperienze.		
Comunicazione	Saper esporre le proprie idee in modo partecipativo. Saper <b>Ascoltare</b> attivamente il punto di vista altrui con umiltà. Saper <b>Educare</b> in modo chiaro, sicuro e entusiasta ai <b>Benefici</b> generali del wellness e saper far percepire il <b>Valore Differenziale</b> delle nostre soluzioni. Saper scegliere le giuste Parole ed il giusto Metodo per effettuare delle azioni di Correzione motivanti.		
Teamwork	Capacità di saper <b>Cooperare</b> in modo costruttivo con i colleghi e con i propri responsabili soprattutto nei momenti di maggiore difficoltà. Abilità nel rispettare le scadenze e nel saper gestire le emergenze e la mancanza di cooperazione dei colleghi. Comprensione e rispetto di compiti e ruoli. Capacità di ricevere e far tesoro delle critiche altrui. Capacità di evitare critiche sostituendole con formulazione di analisi costruttive.		
Vendita	Volontà di raggiungere e superare i <b>Target</b> e il <b>Budget</b> personali e dell'organizzazione. Capacità di adeguamento del proprio <b>Piano Formativo</b> al raggiungimento dei risultati. Capacità di portare sempre a termine gli impegni entro le date di scadenza. Abilità nel capire scopi, obiettivi ed esigenze dei clienti e dell'organizzazione con cui si collabora in termini di emozioni e soluzioni attese.		
Esecuzione Fisica	Esecuzione perfetta degli esercizi in termini di precisione del movimento, postura, forza, fluidità, flessibilità ed energia.		
Didattica	Chiarezza e semplicità d'insegnamento. Conoscenza delle opzioni di difficoltà ed intensità. Padronanza del <b>Cueing</b> Verbale, Visivo ed Immaginario.		
Creatività	Curiosità e voglia di cercare, creare, proporre e testare innovazioni di valore. Capacità di proporre nuove idee analizzate approfonditamente in anticipo.		
Socializzazione	Istinto da "padrone di casa" che sa far sentire tutti a proprio agio e presta <b>attenzione</b> a tutti senza preferenze.		
Dedizione	<b>Atteggiamento</b> che esprime <b>Passione e Amore</b> per il proprio lavoro che spinge ad affrontare e superare positivamente gli ostacoli che si possono incontrare lungo il proprio percorso professionale. Entusiasmo ed automotivazione che ispirano fiducia negli altri.		