

PRAKTISCHE TIPPS, UM TOP INSTRUKTOREN ANZUWERBEN

UND MEHR MITGLIEDER ZU GEWINNEN



TOP-INSTRUKTOREN SIND IHR WICHTIGSTER TRUMPF

Das einzige Alleinstellungsmerkmal, das Ihre Konkurrenz nicht kopieren kann

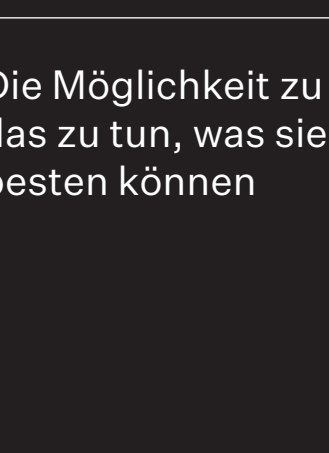
86% der Branchenführer sagen, dass die Gewinnung und Bindung von Spitzenkräften ihre größte Herausforderung ist – das muss nicht sein.²

2.5X

Bei Instruktoren ist die Wahrscheinlichkeit, dass sie von Mitgliedern weiterempfohlen werden, 2,5 Mal höher.²

55%

der Instruktoren absolvieren ihre Ausbildung, weil sie das Programm auch als Teilnehmer lieben. Die besten Instruktoren können sich direkt vor Ihrer Nase befinden.²



Schon ein einziger hervorragender Instruktor kann jede Woche Hunderte von Mitgliedern anziehen und an sich binden - und für erhebliche zusätzliche Einnahmen sorgen.

Stellen Sie sich vor, was ein Team erreichen könnte!



KONZENTRIEREN SIE SICH AUF DIE WÜNSCHE VON INSTRUKTOREN

Diese sechs Punkte sind ihnen am wichtigsten:

1 Die Möglichkeit zu haben, das zu tun, was sie am besten können

2 Eine Unternehmenskultur, die ihre persönlichen Werte und ihre Identität widerspiegelt

3 Eine Vergütung, die ihre Fachkenntnisse angemessen widerspiegelt

4 Releases, die wertvolle Lehrmittel sind

5 Neue Releases, die eine Weiterentwicklung ermöglichen

6 Möglichkeiten zur Entwicklung

22.000

Instruktoren auf LES MILLS Connect

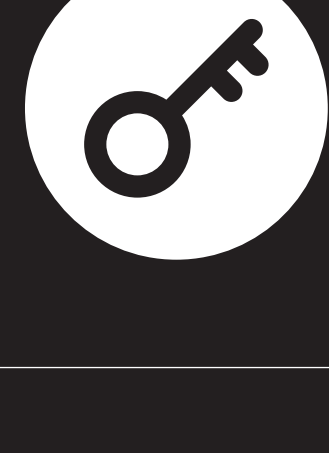
Der schnellste und einfachste Weg, Rockstar-Instruktoren in Ihrer Umgebung zu finden und gezielt anzusprechen.

Erstellen Sie ein Studioprofil und filtern Sie Ihre Suche nach Standort, Programm oder dem Namen eines bestimmten Instructors.

Instruktoren können einen Lebenslauf, Qualifikationen und Fähigkeiten angeben und anzeigen, dass sie auf der Suche nach Möglichkeiten zum Unterrichten sind.

STELLEN SIE NACH POTENZIAL EIN

Schauen Sie nicht nur auf Ausbildung, Fähigkeiten, Wissen und Erfahrung



Werbung ist der Schlüssel
Locken Sie Rockstar-Instruktoren mit überzeugenden Stellenbeschreibungen an.



Erzählen Sie Geschichten
Erfahrungsberichte sind Gold wert.



Zeigen Sie, dass Sie sich kümmern
Betonen die Weiterbildungsmöglichkeiten, die Sie bieten.



Setzen Sie Ihre Instruktoren als Rekrutierer ein. Geben Sie ihnen das Wissen und die Werkzeuge, um nicht nur zu unterrichten, sondern auch zu rekrutieren.



68% der Erstbesucher von Fitnessstudios werden Mitglieder, weil sie einen Kurs als Teilnehmer lieben (durch die Teilnahme in einem Studio).¹



Nutzen Sie Instruktoren als Ihr Sprachrohr in den sozialen Netzwerken. 4 Dinge, die Instruktoren dafür brauchen: Ein Ziel, die Kenntnis Ihrer Zielgruppe, relevante Inhalte, Hashtags

Welches ist das beste Tool für Rekrutierung und Branding?
LES MILLS Marketing Studio.



BRINGEN SIE DIE VORZÜGE IHRES STUDIOS ZUM LEUCHTEN

Acht Anreize für Instruktoren

1 Weiterentwicklung: LES MILLS Qualification

2 Finanzielle Unterstützung für Weiterbildungsmaßnahmen jeglicher Art

3 Transparente Kommunikation, Plattformen zum Austausch

4 Kostenlose Mitgliedschaft für Instruktoren und ihre Partner

5 Betonung von Launch- und Release-Veranstaltungen - beziehen Sie das gesamte Studio mit ein, nicht nur Instruktoren

6 Schaffen Sie die Möglichkeit, Mentor für eines Ihrer Programme zu werden, z. B. BODYPUMP™.

7 Achten Sie auf Gleichberechtigung

8 Teamgeist: Beziehen Sie Instruktoren in Firmenfeiern und Teambuilding Events ein

ENTWICKLUNG ZUM ROCKSTAR-INSTRUKTOREN

Machen Sie die persönliche Entwicklung Ihrer Instruktoren zu Ihrem Wettbewerbsvorteil



Maßgeschneiderte Entwicklungspfade



Bewertung (Grade) auf Grundlage von fünf Elementen



Belohnungen für das Erreichen höherer Bewertungen (Grades)

MOTIVIERTE INSTRUKTOREN. MOTIVIERTE MITGLIEDER. BESSERE RESULTATE.

