



ORTHOS

ESCUELA DE FITNESS Y TÉCNICAS MANUALES

# DIPLOMA

El Director Académico de Orthos hace constar que

**CARLOS LOPEZ HERNANDEZ**

con DNI

**43275932Y**

ha realizado en este centro los estudios del Curso de

**Programa Avanzado en Personal Training**

La duración total de la formación es de

**125 h**

Y para que conste a todos los efectos, firma el presente

**29 de julio de 2019**



Miembros fundadores  
Europe active



Santiago Jacomet Carrasco  
Director Académico

Registro: 508078/2204/2018-19

Estos estudios son de formación no reglada (sin carácter oficial) tal como se contempla en el marco de la Ley 5/2002 de las Cualificaciones y de la Formación Profesional



**ALUMNI**  
**COMMUNITAS**  
MIEMBRO DIPLOMADO

# PROGRAMA AVANZADO EN PERSONAL TRAINING

**DURACIÓN:** 125 horas

## OBJETIVO GENERAL

- Diseñar y dirigir sesiones de entrenamiento personal con un objetivo de acondicionamiento físico individualizado. Enseñar y dinamizar actividades básicas de acondicionamiento físico.
- Planificar y dirigir entrenos con una atención personalizada y ajustada a las necesidades de cada usuario.
- Gestionar (por cuenta propia o integrada en una instalación deportiva) una cartera de clientes, estableciendo relaciones de confianza con ellos.
- Usar los nuevos conocimientos, aplicaciones y tendencias en el campo de la gestión y la tecnología aplicadas a la técnica de entreno.

## OBJETIVOS ESPECÍFICOS

### Teórico/prácticos

- Evaluar las capacidades funcionales para poder establecer y hacer un seguimiento de los objetivos. Diseñar los objetivos a conseguir
- Reconocer las contraindicaciones del ejercicio físico y las limitaciones de la persona a la que se dirige. Adecuar los ejercicios a los diferentes niveles y características de cada persona. Vigilar la correcta ejecución de los ejercicios
- Orientar sobre composición corporal, hábitos dietéticos, suplementos y complementos nutricionales a los usuarios
- Crear un modelo de actividad física deportivo y en base a él, planificar, programar y periodizar un periodo. Evaluar la programación
- Elaborar sesiones de trabajo que se ajusten a la planificación. Programar las sesiones según los objetivos establecidos
- Utilizar técnicas psicológicas para la mejora de la atención al cliente.
- Utilizar técnicas de venta para la mejora y promoción del servicio.

## PROGRAMA

### Medicina y Tecnología

#### COACHING. Herramientas de comunicación

- Aprender y detectar los sistemas de comunicaciones del cliente a través del lenguaje verbal y no verbal (representaciones y sincronización con el lenguaje del cliente). Patrones para generar confianza que facilite la fidelización del cliente ("rapport" y técnicas comunicativas de sugestión).
- Acompañamiento, guía, carisma y motivación. Diseñar objetivos motivadores y asequibles para el cliente (visualización, orientación experiencial, temporal). Analizar y resolver dificultades que se pueden presentar para alcanzar sus propios objetivos (submodalidades, estados de excelencia).

#### VALORACIÓN INTEGRAL

- Valoración del estado de salud y determinación de riesgo y seguridad en el ejercicio. Enfermedades y medicamentos más comunes entre la población general. Factores de riesgo. Ficha de observación y principales datos de seguimiento. Protocolo de actuación en la 1ª visita a un cliente.
- Valoración del nivel de Fitness: estudio de las capacidades funcionales. Pruebas de evaluación de la condición física. Pruebas de esfuerzo. Resultados y aplicación al cálculo de la intensidad del ejercicio. Test's de fuerza.
- Valoración estructural y postural: estudio de la estructura corporal. Inspección del usuario en tres dimensiones. Postura: alineación, eje de alineación y referencias corporales. Valoración del ROM de las articulaciones y restricciones al movimiento. Valoración del balance muscular.

#### COMPETENCIAS TÉCNICAS DEL PERSONAL TRAINER

- Valoración y entrenamiento del ROM. Barrera al movimiento en tejidos blandos. Sensación de barrera: tipos. Sensación de liberación de barrera. Estiramientos musculares y ampliación del rango de movimiento. Analíticos y globales.

#### BASES DEL ENTRENAMIENTO Y CUALIDADES FÍSICAS

- BASES DEL ENTRENAMIENTO. La carga (intensidad, volumen y descanso). Dinámica de carga. Teoría del entrenamiento. La Adaptación. Teoría del Umbral. Teoría del Estrés. La Sobrecompensación. La "mala" adaptación (fatiga y sobreentrenamiento).
- LA PLANIFICACIÓN. Objetivos. Ventajas. Teoría de la planificación: tradicional y contemporánea. Estructura, características y ventajas. Ejemplos.
- Interacción de las capacidades físicas. LA EVALUACIÓN: Herramienta de adicción al ejercicio físico. PRÁCTICAS.
- Trabajo cardiovascular. Alternativas y adaptaciones de la actividad, duración e intensidad para aplicarlo en los entrenamientos personales. PRÁCTICAS de control de la intensidad.
- Entrenamiento de la fuerza para el Personal Trainer. Diferentes tipos de fuerza. Medios de entrenamiento de la fuerza en diferentes ámbitos. Determinación de la intensidad del entrenamiento. Entrenamiento de cada tipo de fuerza en función de la intensidad del entrenamiento.
- Entrenamiento de la fuerza por medio de resistencias manuales. Ventajas e inconvenientes. Relación e indicaciones al cliente. PRÁCTICAS de ejercicios para diferentes grupos musculares.

#### PRESCRIPCIÓN DE ACTIVIDAD FÍSICA PARA POBLACIONES ESPECIALES

- Embarazo: cambios fisiológicos y del aparato locomotor. Precauciones y contraindicaciones. Intensidades de trabajo. CASOS PRÁCTICOS
- Obesidad y enfermedades metabólicas. Obesidad: causas, diseño de programas. Diabetes y ejercicio. Cardiopatas, hipertensos y alteraciones del perfil lipídico. Factores de riesgo y beneficios de la AF. Prescripción del ejercicio. Tabaquismo y EPOC. Prescripción del ejercicio. CASOS PRÁCTICOS
- Adaptación de los ejercicios a los dolores de espalda. Origen del dolor de espalda. Anatomía y biomecánica. Herramientas de trabajo
- Artrosis y enfermedades degenerativas del aparato locomotor. Desequilibrios musculares. Osteoporosis. Fibromialgia. Prescripción del ejercicio,

#### ESTRATEGIAS DE VENTA

- El servicio de PT: visión, herramienta de retención e ingresos adicionales. Ratios de conversión (1ª visita/ventas, interacción y ventas,...). Proyecciones de negocio (objetivos y estrategias): canal, promociones y comunicación. Ratios de análisis: rentabilidad / franja horaria, por PT, etc.
- Las herramientas de trabajo del PT. Oportunidades de venta: 1ª visita, interacción y socios interesados. Proceso de venta en diversas situaciones.
- Los seis pasos de la venta. Role Play. Cómo intervenimos de manera activa en la relación con el cliente. Formulación correcta de preguntas, orientación y acompañamiento. Comunicar y vender. Formulación de preguntas abiertas, preguntas cerradas. Trabajar el cierre de ventas.

TRABAJO FINAL DE CURSO (40 h.).