

Dutch Style MA Academy

Dutch Style MA Academy

Vestiging , Kranesstraat 46, centrum Den Haag.

Ruimte geschikt voor 22 studenten per zitting.

Centraal gelegen in het centrum van de stad. Beide treinstations op loopafstand.

Uitgebreid openbaar vervoer op minimale loopafstand. Parkeergarages om de hoek.

Binnen 3 minuten van en naar de autoweg A12.

Ruimte goed verwarmd en geventileerd. Keuken en toilet voor publiek gebruik.

Indien gebruikt als praktijk ruimte is een douch aanwezig.

Les materialen als overhead projector, computer, sheets, White screen, muziek en connectoren voor diverse portables aanwezig.

Huidige markt

In Nederland zijn er een aantal opleidingen in zowel fitness als vechtsporten. Het aanbod van opleidingen is gericht op een theoretisch diploma. De opleidingen zijn gestandaardiseerd en de inhoud achterhaald. Er is geen directe relatie tussen de capaciteiten van de PT en de dagelijkse zaken waarmee hij/zij te maken krijgt bij de uitoefening van het beroep. Bij de doelgroep ontbreekt ervaring . Ons doel is het delen van de praktijk ervaring en dit vertalen naar de uitvoering van het vak op de huidige markt. Vak geschiedenis is een onderdeel van de opleiding

De huidige markt is sterk in ontwikkeling en door vergelijking met het verleden kunnen veranderingen en toekomst verwachtingen inzichtelijk worden gemaakt. Bij de huidige opleidingen worden op beperkte schaal praktijk docenten ingezet. De meeste opleidingen richten zich wel op het individu maar niet op de persoonlijke onderneming. Er ontbreekt zowel een gerichte opleiding als visie die de ondernemer (ZZP-er) van de toekomst klaar maakt voor de markt.

Doelgroep

Onze doelgroep bestaat uit ;

- PT = Personal Trainers
- LO = leraren lichamelijke opvoeding
- GW = Gezondheids zorg werkers
- AL = Alternative groep met mensen die werkzaam zijn in de niet-reguliere zorg

Historische ontwikkelingen

Gevechtssport heeft grote veranderingen ondergaan sinds de jaren 60 van de vorige eeuw. Toen Joop van Kampen en anderen met de bladen Samurai en Hercules de markt openden was er alleen nog sprake van een sterk traditionele en vooral behoudende groep beoefenaren. Bijna alle leraren hadden op de een of andere manier een sterke band met Aziatische “grootmeesters” en vereerden die op traditionele manier.

In de jaren 70 werd het full contact geïntroduceerd door Charles Dumerniet in Den Haag. Gevechten gingen van semi contact naar echt raken en volgde het boksen door introductie van de KO. Voor veel vechtsporters was dit niet acceptabel en er ontstond een enorme kloof tussen de no- en semi contact stijlen tegen over de full-contact. De overheden kozen de kant van het no/semi contact door erkenning van bonden en het volledig negeren van organisaties in het full contact. Deze stap heeft tot wildgroei en chaos geleid.

Het aantal deelnemers aan full contact lessen is gestegen van enkele honderden tot op heden een paar honderd duizend. Er is een organisatie in het leven geroepen (FOG) die een aparte ringsectie heeft. Het functioneren van deze organisatie valt sterk te betwijfelen. Er zijn nog steeds veel bonden die functioneren maar geen enkele erkenning hebben.

Er zijn diverse opleidingen en opleidingsinstituten (zie concurrentie analyse), deze bedienen specifieke groepen. Geen van deze instituten geniet algehele acceptatie.

Het fitness is een gevolg van de body building uit de jaren 70. In die jaren ontstond er interesse in grootschalig body building vooral aangewakkerd door het blad Hercules. De sport stond nog in de kinderschoenen en het blad voorzag in de informatie stroom. Al vanaf de jaren 70 is Arnaud van der Veere betrokken bij de diverse bladen als schrijver en adviseur.

In de jaren 80 schreef Arnaud van der Veere, ondersteund door Cees Velden en Orlando Wiet, de eerste fitness leraar opleiding voor het LOI. Na ontvangst nam deze organisatie direct contact op met het toenmalige Fitvak en startte deze met de opleiding. Het werd al snel een flop omdat ze maar een deel van de inhoud van ons hadden gekregen. Het duurde daarna jaren voordat er een alternatief kwam.

De Fitvak! Besteed de trainingen uit aan commerciële organisaties en houd zichzelf alleen bezig met de examinering. De inhoud van de opleidingen is verouderd.

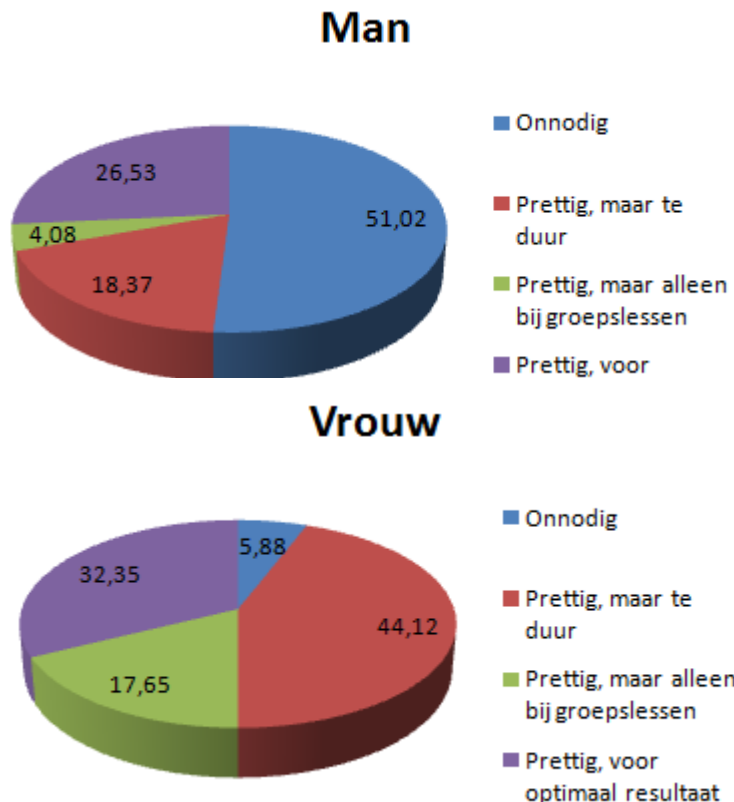
Belangrijke omgevingsfactoren

Vechtsport begint langzaam een erkenning te krijgen. Het aantal deelnemers stijgt gestaag. Vooral boksen en kick/thai boxing hebben een grote groeiperiode meegemaakt. Door veel TV programma's, publicaties en TV series is de interesse sterk toegenomen. De toename heeft zich vertaald in veel leden van scholen en verenigingen. Er zijn overal met regelmaat wedstrijden op elk niveau. Kortom het aantal mensen dat direct en indirect bij de sport is betrokken loopt nu ruim in de miljoenen. Uit voorgaande

kan geconcludeerd worden dat er een discrepantie is tussen de toename in interesse, deelnemers en het aantal opgeleide leraren.

Door het ontbreken van mainstream korte praktijkgerichte opleidingen is het moeilijk om een nieuwe generatie leraren te kweken die met enthousiasme wil doorgroeien.

De Fitness heeft een geheel andere ontwikkeling doorgemaakt dan de vechtsporten. Van kleine zelfstandige centra ontstonden mega-complexen (beweeg fabrieken) waar het niet meer om de inhoud van het vak gaat maar om omzetcijfers. De huidige kwaliteit van de centra laat in 70% van de gevallen sterk te wensen over. De PT kan hier verandering in brengen.



Drijvende krachten van de markt

Deelname moet gegarandeerd veilig zijn. Om de massa te bedienen is een groot aantal goede recreatie trainers nodig. Vanuit de markt is een grote vraag naar leraren maar ook naar kwaliteitsopleidingen die kort en betaalbaar zijn. Er is veel individuele kennis onder de mensen maar deze is vaak ongestructureerd en in veel gevallen ook onvoldoende ontwikkeld. Er is gebrek aan specialisatie.

Specialisatie wordt de drijvende kracht van de markt om te kunnen overleven. Naast de specialisatie zal de PT zich moeten richten op de ontwikkeling van netwerken. Het belang van connected networking is dat er uitwisseling processen van klanten plaats kunnen vinden. Het onderling uitwisselen van klanten geeft een zekerheid dat de klant omzet blijft genereren binnen de groep en niet vertrekt.

Een andere kracht is het uurtje factuurtje systeem waarom de huidige markt nog steeds steunt. De verandering hiervan zal alleen komen wanneer er inzicht in alternatieven is welke wij in onze opleiding verschaffen.

Praktijk opleidingen voor professionals

Opleiding door ervaring. Het leven heeft geen theoretische ondersteuning en je krijgt bij geboorte geen gebruiksaanwijzing mee. Heb je er wel eens bij stil gestaan dat alle theorieën die je door de jaren heen geleerd hebt ook weer zijn weerlegd? Alle theorie hebben een houdbaarheidsdatum. Praktijkervaring heeft dat niet. In de praktijk leer je het eigen functioneren, je sterke en zwakke kanten.

Al onze leraren zijn daarvan het goede voorbeeld. Iedere leraar heeft een harde leerschool van praktijk en verklarende theorie achter zich en is nog elke dag met het vak bezig. Het beste is niet goed genoeg, ook zij streven altijd naar beter en meer. Jij ook?

Dutch Style MA Academy brengt praktijk opleidingen, vandaag geleerd is morgen toegepast. Het onderwijs is gebaseerd op groepsindividualiteit. Kleine groepen met sterk persoonlijk karakter. Jouw stem geldt en stuurt het leerproces. De methode word ook wel Action Based Learning system genoemd of kan met de Finse methode vergeleken worden. Jij komt om te leren, jouw kennis vergroten. Het is belangrijk dat kennis aansluit bij jouw persoon en het niveau waarop jij werkt en denkt. Onze lessen zijn daarop ingesteld..

Onze missie

Een direct toepasbaar product leveren, praktisch gericht, gebaseerd op ervaring en docenten met de juiste achtergrond. Onze Academy is gebaseerd op concrete kennis en ervaring. Het centrum van de lessen is niet het examen of de regels maar de persoon, de persoonlijke ervaring en mogelijkheden. Alles draait om jouw.

Onze Academy leid je op voor het direct toepasbare en als je wilt kan je ook nog examen doen. Anders dan bij andere instellingen staat bij ons de persoon en niet het eindresultaat (examen / diploma) centraal. Wat heb je aan een diploma als je toch door de mand valt door ervaringsgebrek? Tijdens onze lessen deel je de ervaringen en krijg je veel directe informatie van de leraar over de praktijk in het verleden, heden en toekomst.

Verschillende afdelingen

Voor optimaal functioneren en gemakkelijke klant keuze kiezen wij voor een onderverdeling binnen de verschillende lesrichtingen. Elke richting heeft zijn specifieke eisen en voorwaarden. De verdeling is als volgt ;

- Visie (Vision), hierbij gaat het om beschouwelijke onderwerpen waarbij de methoden analytisch, methodisch, structureel en
- Toepassing (Application), dit zijn vooral praktijk gerichte onderwerpen
- Onderzoek en ervaring (Experience), onderzoeken en ervaringen van professionals uit de praktijk
- Lichaam en geest (Body & soul), onderwerpen die de interactie tussen lichaam en geest benadrukken in zowel onderzoek, ervaring als praktijk
- Martial arts filosofie (Martial Arts Philosophy), de toepassing van de filosofie in het dagelijks leven aan de hand van diverse boeken en handleidingen voor de ontwikkeling
- Voeding en medicijnen (Food & Medicine), de overeenkomst tussen voeding en medicijnen, de ontwikkeling van natuur therapieën, homeopathie, kruiden geneeskunde en voeding als medicijn
- Beweging en sport (Sport & movement), behandelt de onderwerpen van basis beweging tot topsport gezien vanuit de wetenschappelijke en praktijk visie
- Alternatieve onderwerpen (Discutabel topics), onderwerpen over drugs, verslaving, steroïden en anderen die maatschappelijk als minder- of ongewenst worden beschouwd

Visie	Toepassing	Onderzoek & ervaring	Lichaam & geest
Wet & recht	Commerciële admin	Creatief Fit program designer	Burn Out
Trend & voorspelling	Blessure behandeling		Activerende meditatie
Klanten werven	Taping		Leefstijl professional
Netwerken voor PT	Materiaal kennis		Dance & Trance Yoga
Time management	PT & ouderen		
	PT & veiligheid		
	PT & minder validen		
	Vastleggen gegevens		

MA filosofie	Voeding & medicijnen	Beweging & sport	Alternatieve onderwer
Mindmatters	Sportvoeding	Paddy coach	PT & steroïden
The way of the sword	Invloed medicijnen op training	Jeugd begeleider (contactsport)	PT & blessure behandeling met steroïden
Contact & no-contact sport	Voeding & training	Dynamisch trainen	Anti-aging
		Streching	

Financiën

De Academy is gevestigd in het centrum van Den Haag op de Kranestraat 46. De kosten van het perceel zijn € 1500 per maand all-in. Alle inrichting en benodigdheden voor het lesgeven zijn aanwezig. Er is een keuken voor versnaperingen die snel en gemakkelijk neergezet kunnen worden.

Er kunnen per les 22 mensen deelnemen. Dit geldt voor theorie lessen. Praktijklessen vinden op diverse andere plaatsen zoals een fitness centrum en een boksschool. Voor de praktijklessen word ons een huur berekend die loopt van 75-125 Euro per uur. Gemiddeld duurt een instructie rond twee uur en nemen er 20+ mensen deel.

Vergoeding voor de leraren.

Traditioneel zorgt de Academy voor de studenten en geeft de leraar een salaris. Met het opstarten van deze Academy willen wij dit traditionele patroon doorbreken door docenten op een andere manier te vergoeden. Een leraar is participant in de onderneming. Hij is verantwoordelijk voor de lessen, het goede verloop ervan en het afleveren van gekwalificeerde kandidaten voor een examen. Dit is een grote verantwoordelijkheid die op dit moment niet gehonoreerd word.

De Academy heeft daarom een volledig ander voorstel voor participerende leraren;

- De leraar schrijft het curriculum voor de lessen elk jaar opnieuw om zowel bij de tijd te blijven als unieke lessen te geven, dit kost veel tijd en inzet
- Een leraar is erbij gebaad dat zijn lessen goed lopen en zal bereid zijn zich in te zetten voor promotionele activiteiten
- Omdat de leraar actief participeert in zowel de lessen als de organisatie van de Academy moet er een andere beloningsstructuur zijn. Na lang overleg zijn wij tot de volgende structuur gekomen die in alle opzichten een verbetering van de leraren positie betekend;
 - Bij deelname van 7-12 studenten per les krijgt de leraar 20% van de door de studenten betaalde gelden
 - Wanneer het aantal leerlingen stijgt word het percentage verhoogd. Bij 12 – 22 studenten ontvangt de leraar 30% van de betaalde gelden
 - Bij meer dan 22 leerlingen per les ontvangt de leraar een commissie van 40% op alle betaalde gelden van de studenten.
- De leraar die tevens ook betrokken is bij de examen commissie en de examinering, dus ook het nakijken, krijgt hiervoor 40% van de deelname gelden der studenten.

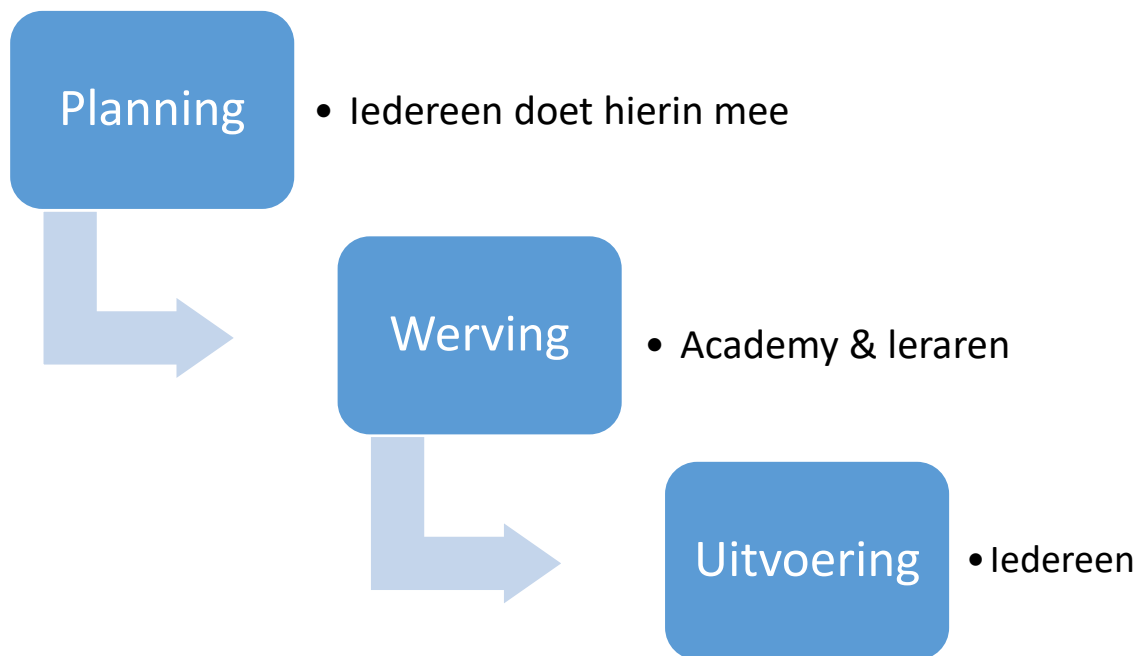
Deelnemende leraren mogen niet de eigen studenten examineren.

Organisatie structuur

Der is sprake van een platte organisatie structuur waarbij er taken worden verdeeld die moeten worden uitgevoerd. Iedere leraar heeft zijn pakket taken en is daar persoonlijk verantwoordelijk voor. Binnen de taakomschrijving is er sprake van rapportering van vorderingen, behaalde resultaten en examens. Een leraar word beoordeeld op het functioneren door gebruik making van het studenten punten systeem. Elke student moet na het afronden van de cursus een analyse geven van zowel de inhoud als de lesmethode en leraar.

Leraren worden aangenomen op basis van bewezen kennis, controle op populariteit / volgbaarheid, connectiviteit en behaalde resultaten. Een leraar moet een natrekbaar verleden met verificatie punten. Het is van belang dat studenten vertrouwen hebben in de mensen die voor de klas staan. Om dit vertrouwen te winnen zoek ik voornamelijk leraren uit van boven de middelbare leeftijd met jaren praktijk ervaring.

Binnen de organisatie is er sprake van een duidelijke taakverdeling. Leraren houden zich bezig met de lessen, inhoud, ontwikkeling en examens. Alle overige werkzaamheden als roosters, planning, huisvesting, werving, financiën en overige taken worden door mi en een daarvoor gespecialiseerd team gedaan.



7

Markt analyse

Er zijn een beperkt aantal opleidingsinstituten voor de bediening die bestaat uit een consumenten markt van zeker 3 miljoen mensen.

Binnen de instituten zijn er 2 die zich bezighouden met het opleiden van gevechtssportinstructeurs. De meeste leraren volgen een traditionele weg door bij de bonden eerst graduaties te behalen en cursussen te volgen. De inhoud van de meeste cursussen is sterk achterhaald en over het algemeen sterk sport specifiek en niet overdraagbaar naar andere situaties.

Alle instituten hebben een standaard pakket van opleidingen die zij in de markt zetten. Door een gecentraliseerd examenbeleid is concurrentie op inhoud niet mogelijk. Het is opvallend dat alle instituten voor een stunt prijs beleid hebben gekozen en zich niet op kwaliteit willen / kunnen onderscheiden. De aangeboden cursussen zijn niet praktisch gericht en er worden geen eisen aan de deelnemers gesteld. Het deelnemers veld is zeer divers. De kans van slagen is groot wat duid op een relatief laag niveau van de opleiding.

Overzicht van operationele concurrenten

Naam	Cursus	Kosten	Duur	Bereik
FOG				
SIMK				
Opleidingen 2000				
Overload certification program	Eigen, divers	Onbekend	Enkele dagen	hardcore

;

SWOT analyse

Strong	Weak	Opportunity	Thread
Unieke programma's	Start up	Nieuwe samenwerkingsformule met leraren	Willen ze wel meewerken
Kleine groepen	Lage inkomsten	Mond tot mond reclame	Kan negatief uitvallen

8

Conclusies

Marketing plan

Op de markt is plaats voor een sterke specialistische speler. Om de markt te blijven bewerken is continuering van variatie van belang. De sportmarkt is sterk in beweging en wordt regelmatig veranderd door hypes en trends. Professionals moeten niet alleen bijblijven maar zelfs voor liggen op de consumenten markt om producten aan te bieden op het moment dat er vraag is. Ons bedrijf voorziet in deze behoefte door continue innovatie en internationale oriëntatie.

Strategie

De doelmarkt bestaat uit Personal Trainers, leraren lichamelijke opvoeding werkers in de gezondheidszorg en personen die een van deze beroepen wil gaan uitoefenen. Het strategisch plan verloopt in de volgende stappen;

- Verzamelen van contactgegevens doelgroep
- Interesse kweken door doelgroep te voorzien van aandacht artikelen, Gebruik sociale media
- Reactie verzamelen en persoonlijke benadering
- Samenstelling aanbod seminars en cursussen
- Juiste leraren zoeken en ook in hun netwerk adverteren
- Website
- Folders

Producten & diensten

De volgende diensten worden aangeboden;

1. Seminars, deze duren een dagdeel
2. Opleidingen , er worden diverse opleidingen gegeven van enkele dagen tot diverse maanden
3. Trainingen, praktijkgerichte opleidingen

Naast de theoretische mogelijkheden worden alle gebruiksproducten voor de opleidingen en de materialen nodig voor het uitvoeren van het beroep aangeboden. Het betreft hier alle fitness en gevechtssport producten maar ook voeding en preventie. Deze producten worden door zowel de webshop als winkel aangeboden tegen gereduceerde tarieven aan studenten.

Prijs stelling van onze producten

Voor de diverse trainingen en opleidingen is er zowel een uur als een pakket tarief. Voor sommige onderdelen is het mogelijk alleen een deel van de opleiding mee te doen. Bij de berekeningen is uitgegaan van een deelname van 7 personen als minimum deelname aantal.

1. Seminars, deze duren een dagdeel Kosten tot deelname variëren van € 25 tot € 75 per keer. De hoogte van de kosten heeft betrekking op de geplande zaal, het aantal verwachte deelnemers en de financiële eisen van de leraar.

Berekening kosten seminar;

Kosten overzicht seminar	
Leraar, speaker of trainer 4 uur	€ 1200
Zaalhuur per uur	€ 100
Diverse kosten GEB	€ 48
Kosten versnaperingen	€ 150
Totale kosten top seminar	€ 1500
Lesmaterialen	
Reclame en promotie	

De normale kosten voor een seminar speaker zullen minder zijn. Gemiddeld kost een speaker rond de € 200 - € 250 exclusief reiskosten per keer. Wanneer we daarop de begroting aanpassen komt het totaal op ongeveer € 500. Bij deelname van 20 mensen komt dit op € 25 per persoon.

2. Opleidingen , er worden diverse opleidingen gegeven van enkele dagen tot diverse maanden. De opleidingen hebben een grote prijsvariatie die afhankelijk is van duur, aantal deelnemers en de leraar. Over het algemeen zullen de volgende richtlijnen worden gehanteerd (per uur).
 - a. Tarief leraar per uur € 80
 - b. Huur van de zaal € 25 p.u.
 - c. Gebruikskosten (gas / licht / water en verder) € 18-€ 25 (seizoensgebonden)

- d. Afschrijvingen materialen € 12 per uur
- e. Winst uit onderneming minimaal 20% boven op de kostprijs

Voorbeeld van een opleiding;
7 trainingsdagen a drie uur per dag ;

Opleiding		
Trainer	€ 1680	
Zaal	€ 525	
GEB lasten	€ 420	
Afschrijvingen	€ 252	
Lesmaterialen	€	
Reclame en promotie		
Winst 20%	€ 575	€ 3452
Kosten van de opleiding	€ 3452	

Gegeven kosten zijn buiten belasting en BTW, deze moeten er nog bij worden opgeteld.

De kosten voor de deelnemer worden ;

Bij 10 deelnemers , prijs per deelnemer € 350

Bij 20 deelnemers € 173

Bij 30 deelnemers € 115

Voor de door ons geboden opleidingen en trainingen is het aantal deelnemers voor de beste winst / verkoop verhouding tussen de 20-25 personen.

3. Trainingen, praktijkgerichte opleidingen

Het kosten overzicht van de praktijkschool is anders omdat hierbij veel meer gebruik word gemaakt van materialen en daardoor de relatieve afschrijving omhoog moet gaan. Echter is door de grootte van de zaal, het feit dat de materialen door veel meer mensen gebruikt worden, er speciale voorzieningen zijn en alles is gericht op actieve deelname de relatief begrote afschrijving nihil.

Bij de praktijkschool kan de leraar per zaal meer mensen ontvangen maar niet allemaal even goed begeleiden. Voor een maximaal resultaat blijkt 16-20 personen onder een begeleider het maximale te zijn. Indien de groep groter is zal er meer begeleiding moeten zijn. Indien zich 30 mensen aanmelden komt er een kosten beslissingsmoment waarbij de inzet van een extra begeleider cruciaal is.

Kosten begroting praktijk trainingen;

Zaal a € 50 p.u. / 3 uur	€ 150	
Leraar € 80	€ 240	
Kosten afschrijving	€ 70	
GEB / water (!) lasten*	€ 150	
Schoonmaak kosten	€ 45	
Lesmaterialen	€	
Reclame en promotie		

- * = de kosten van water zijn hoger in verband met douchen van de deelnemers
- # = kosten voor bediening bar, beveiliging en andere personen

Privelessen

Er bestaat een mogelijkheid tot individuele lessen op aanvraag. De individuele lessen worden aangeboden als ;

- Praktijk gerichte lessen waarbij het gaat om fysieke vorming
- Theoretisch gerichte lessen met als doel een versnelde transfer van informatie

Kosten van deze lessen is een samensmelting van factoren waarbij vooral de markt prijs de leidende factor speelt.

Fysieke trainingen	Sturend € 50,00 per uur, alleen met contracttijd van meerdere uren	
Theoretische lessen	Sturend komen deze l op € 80/uur met minimum 3 uur	

Promotiemix

De volgende promotionele middelen worden ingezet om zowel de doelgroepen te bereiken als nieuwe groepen aan te boren;

Media	Doelgroep
Website	Algemene en specifieke informatie voorziening
Facebook	Algemene informatie over evenementen en opleidingen
LinkedIn	Gericht op de professionele participant
Instagram	Verslaggeving activiteiten door visualisatie
WhatsUp	Lid-groepen voor specifieke opleiding
Publicaties	Off-line publicaties in kranten en tijdschriften voor algemeen belang
Div. Media	Verwijzen naar Radio en TV zowel op het internet als ernaast

Bij onderzoek blijkt dat niet de externe promotie maar juist de mond-tot-mond reclame zorgt voor participanten. Onderlinge communicatie zorgt dat de naam wordt uitgedragen en mensen worden verwezen naar ons bedrijf. Het is van belang juist in deze stroom sturend op te treden waar mogelijk. Het verhogen van mond-tot-mond is essentieel voor het slagen in het eerste jaar.

Werving en selectie

Voor een Academy is werving en selectie van leraren en participanten van groot belang. Meestal wordt iedereen in het begin toegelaten om de kosten te dekken en participanten een "vol" gevoel te geven. Het probleem op den duur is dat deze praktijk als een boemerang terugkomt. Bij het afleveren van slecht gekwalificeerde mensen komt er al snel een negatieve stroom op gang die zelden te stoppen is.

Werving en selectie moet aan de poort gebeuren en moet vooral consequent zijn. Iedereen, vanaf het begin, moet kunnen rekenen op een bepaalde vooraf gedefinieerde kwaliteit per opleiding. Door waarborging van deze kwaliteit vanaf het begin is het niet mogelijk dat manipulatie optreedt.

Financiële onderbouwing

Overzicht van zowel kosten als baten uitgaande van 7 deelnemers per opleiding

Omschrijving	Bedrag	Omschrijving	Bedrag
Cursussen		Huur	€ 18.000
Privélessen		GEB	€ 3.000
Onderhuur		Verzekering	€ 420
		Lesmaterialen	€ 15.000
		Leraren	
		Investeringen	
		Afschrijvingen	

BIJLAGEN

Waar

De Dutch Style MA Academy zit in het centrum van Den Haag. Het merk Dutch Health is al sinds 1984 op de markt en heeft zijn sporen wereldwijd verdiend. De vestiging in de Kranestraat 46, 2512EH Den Haag is gemakkelijk bereikbaar met openbaar vervoer er zijn 2 grote parkeergarages in de buurt en heeft een gratis fietsenstalling. Ons bedrijf is op loopafstand van de binnenstad. Kortom wij zijn centraal gelegen.

Wanneer en hoe

De opleidingen lopen gelijk met het schoolseizoen. "On demand" opleidingen kunnen hiervan afwijken. Onze opleidingen bestaan uit meerdere delen.

- Introductiedag. Op deze dag maak je kennis met de leraar en krijg je de eerste les. Na de introductie kan je bepalen met de lessen te beginnen of niet.
- Lesdagen. Bij inschrijving krijg je een overzicht van de lesdagen voor de eerste drie maanden. De meeste cursussen duren maar drie maanden. Indien een cursus langer duurt krijg je daarna het vervolg overzicht.
- Examen of test. Voor iedereen is er de mogelijkheid om per cursus een examen of test af te leggen. Om het even voor welke je kiest bij het passeren ervan krijg je een certificaat. Doe je niet mee aan een van deze twee kan je verzoeken om een bewijs van deelname (minimale aanwezigheid 80%)

Onderwerpen voor PT opleidingen

- Wet en recht , aansprakelijkheid, verzekeringen
 - Inhoud van de cursus=de regelgeving die direct betrekking heeft op het functioneren, de verantwoordelijkheid en aansprakelijkheid van de PT. Bij deze cursus gaat het om direct invloed hebbende regels nu en in de naaste toekomst die effect hebben op je werk. Tijdens deze cursus gaan we in op de invloed van deze regelgeving ter voorkoming en in geval van calamiteiten. Tevens worden de diverse verzekering mogelijk- en onmogelijkheden ter sprake gebracht. Deze cursus is vooral praktijk gericht en noodzakelijk voor iedereen die zich als zelfstandige wil vestigen maar heeft ook belangrijke elementen voor de PT die in een sportschool werkt.
- Sportvoeding
 - De cursus gaat in op de biochemische samenstelling van voeding, je leert wat proteïnes / eiwitten en welke soorten er zijn. Koolhydraten vitamines, mineralen en vezels passeren de revue en we gaan in op de combinaties van deze stoffen in voeding. Naast de bestanddelen gaat we ook in op supplementatie, wanneer en waarom dit kan / moet gebeuren, de voor en nadelen ervan en tevens de diverse do- en don'ts. De cursus is verdeeld in een seminar en een echte 8 delige cursus waarbij ook een examen op verzoek genomen kan worden.
- Paddy training
 - Het ophouden van pads voor een client lijkt gemakkelijk maar is dit niet. Als PT wil je de klant zo goed mogelijk bedienen en ga je vaak een stap te ver. Het "nemen op de pads" heeft een lange termijn effect op je lichaam. Verkeerd nemen leidt tot langdurige en

soms zelfs permanente blessures of aandoeningen. Om met pads te kunnen werken moet je kunnen beoordelen of jij deze client wel kan hebben. Tijdens de lessen leer je zelfbescherming, correcte houding, goede lesindeling en bovenal hoe je het vaak met plezier kan doen.

- Commerciële administratie voor de PT
 - Je administratie is de basis voor je bedrijf en iets wat je niet leuk vind. Veel PT hebben, zoals de meeste ondernemers, een hekel aan administratie. Boekhouden is iets dat je aan anderen overlaat. Maar zonder inzicht in je bedrijf weet je niet of je teveel kosten maakt, is er wel winst en hoe loopt het bedrijf nu? Vragen die je zelf moet kunnen beantwoorden om verder te gaan. Indien je serieus bent met je werk moet je inzicht hebben en dus kennis van wat er in en met je bedrijf gebeurt. Administratie is van het verleden leren om de toekomst te bepalen. Deze cursus gaat geheel over jouw doelen, idealen, mogelijkheden, financiën en toekomst.
- Trends en voorspellingen
 - PT is nog vrij nieuw in Nederland. Er zijn diverse opleidingen over het hoe je PT moet toepassen. Zelden krijg je ook een visie op de toekomst. Deze dag cursus geeft je inzicht in de trends en voorspellingen en wat jij ermee moet gaan doen. Of je er wel wat mee moet gaan doen. Inspelen op hype achtige trends kan zelfs risico's voor je continuïteit opleveren. Tijdens de discussie openen wij de netwerk structuur mogelijkheid zodat je als groep kan inspelen op regionale veranderingen en trends.
- Blessures en behandeling (materiaal kennis)
 - Jouw klant is je verantwoordelijkheid maar ook je inkomsten. De klant niet laten trainen kost geld. Om de klant toch regelmatig in beweging te houden heb je een basis kennis van blessures nodig en hoe je die moet behandelen. Tijdens deze cursus komen alle soorten blessures voorbij. Je leert hoe je moet handelen bij de diverse blessures, welke ondersteuning je kan gebruiken, welke trainingen een positieve invloed hebben op de blessure en je leert vooral de klant goed te motiveren om vooral door te gaan met aangepaste training na het oplopen van een blessure.
- Klanten werven en binden
 - Klanten werven is een kunst. PT klanten moeten overtuigd worden van je kunnen. Het aangaan van een PT-klant relatie komt niet zomaar tot stand vooral niet voor de zelfstandige PT-er. Hoe overtuig je een potentiële klant? Welke argumenten moet je gebruiken? Wat doe je om een solide achtergrond te creëren zodat je gemakkelijk vindbaar bent? Welke acties moet je ondernemen om zichtbaar te blijven dit beeld te vergroten? Hoe bind je de klant als deze eenmaal binnen is? Welke incentives moet je aanbieden? Nodig je soms uit voor groepslessen / bijeenkomsten? Hoe sociaal moet je met de klant omgaan?
- Netwerken voor PT
 - Een PT moet voor een sterk netwerk zorgen. Binnen het netwerk verwijzen de mensen naar elkaar. Hoe zet jij een netwerk op waarbij de mensen naar jouw refereren. Welke mogelijkheden staan je ter beschikking? Word je lid van businessclubs of ga je naar losse bijeenkomsten? Is een overkoepelende organisatie wat voor jou? Zit jij op een plaats of ben je flexibel? Veel vragen moeten beantwoord worden om de juiste netwerk opbouw samen te stellen. Een goed netwerk opzetten kost tijd maar bespaart nog veel meer.

- Hoe maak ik mijn eigen PT website?
 - Wil jij een website opzetten? Wat wil je uitstralen, wie ben jij? Alvorens een website word opgezet maak je een plan. Dit plan word stap voor stap tijdens deze cursus gemaakt en ingevuld. Van belang is dat je plan solide is en dat je weet welk design bij jouw website en klantenkring past. Je site vertegenwoordigd je als virtueel visite kaartje. Je moet dus een goed plan hebben om een sterke zaak op te bouwen. Deze korte cursus bied je die mogelijkheid.
- Jeugd begeleiding bij contact sport
 - Jeugd is de toekomst, maar het lesgeven van jeugd bied ook veel risico's. Je leeft in een tijd waarin mensen en vooral ouders zich terdege bewust zijn van de risico's van sport en spel. De ouders weten ook welke verantwoordelijkheden jij draagt. Veel ouders dichten je zelfs meer verantwoordelijkheid toe dan je werkelijk hebt. Hoe ga je met deze situatie om? Ken jij je rechten en plichten? Weet jij wat je wel en niet mag in de kinder begeleiding? Heb je voldoende voorzorgsmaatregelen genomen? Deze cursus leid je op tot kindertrainer (6-12 jaar) contactsporten maar is voor iedereen van belang die met kinderen en om het even welke vorm van contactsport bezig is.
- Materiaalkennis
 - Goed materiaal herken je niet gemakkelijk. In de PT werk je met veel spullen. Wist je dat jij verantwoordelijk bent voor de kwaliteit van het materiaal waarmee jij de klant laat werken? Niet de leverancier. Op het moment dat jij een product ter beschikking stelt van een derde persoon voor gebruik verleg je de verantwoordelijkheid voor het product van de leverancier naar jezelf. Jij moet product kennis hebben om de ander ermee te laten werken. In deze cursus leer je kwaliteitscontroles uit te voeren op producten uit de sport. Je krijgt inzicht in productie processen en vervoer. Als eindopdracht krijgt iedereen zelf een product te ontwerpen met alle eisen van professioneel gebruik.
- Mindmatters, training in spirituele kant van gevechtssporten
 - Gevechtssporten hebben een eeuwenoude filosofie. In de laatste decennia word aan deze filosofie zo goed als geen aandacht besteed. Zonder de filosofie krijgt men soep zonder inhoud, een waterige oplossing zonder smaak of voedingswaarde. Juist door de filosofie krijg je inzicht in wat je aan het doen bent. Het is als de theoretische onderbouwing voor wiskunde. De cursus bestaat uit een halve dag seminar en een opleiding.
- PT en ouderen
 - Je cliënt word steeds ouder. Er is bij veel PT een behoorlijk leeftijdsverschil tussen klant en PT. Veel kunnen zich niet inleven in de bewegingswereld van de ouderen. Welke mogelijkheden heeft deze persoon wel en welke niet? Waar moet ik mijn accenten aanbrengen en hoe kan ik verbeteringen bereiken? Van belang is dat je met kennis van zaken te werk gaat om een maximaal effect te sorteren bij de cliënt. Je bent de kwaliteit van het leven aan het beïnvloeden. De cursus geeft handvatten om zo goed mogelijk om te gaan met de ouderen bij de intake, het opzetten van een schema, de testen, mobiliteit en blessures en psychische toestand.
- PT en veiligheid
 - Veel PT geven les in "zelfverdediging" gerelateerde sporten. Wist je dat je als leraar ook een directe verantwoordelijkheid hebt? Ook jij kan aansprakelijk gesteld worden als de

leerling het geleerde op straat gebruikt. Nog erger is dat de cliënt het in een privé situatie misbruikt. Wat en hoe mag je de cliënt instructies geven? Zijn er zaken die wel en niet kunnen / mogen vanuit het juridisch standpunt? Tijdens deze cursus komen de praktische zaken van de zelfverdediging ter sprake. Bij alles wat er besproken wordt staat de veiligheid van de PT centraal.

- PT en minder validen
 - Minder validen zijn een grote sterk onderschatte doelgroep. Uit veel praktijk onderzoeken blijkt dat vooral de gevechtssporten, met o.a. boksen en kick boxing voorop, veel positieve resultaten hebben op deze groep. Onder minder validen verstaan wij ook de mensen met een geestelijke achterstand van de norm. Gevechtstraining blijkt een goede uitlaatklep (op de bokszak), uitstekend voor de coördinatie en concentratie en natuurlijk omdat het leuk is. Het lesgeven aan deze groep stelt speciale eisen aan de PT. In deze cursus komen veel cases met duidelijke voorbeelden aan de orde waarbij je inzicht krijgt hoe je de doelgroep het best kan lesgeven.
- PT en steroïden
 - Tijdens je werk kom je met enige regelmaat in contact met gebruikers. Hoe herken je een gebruiker, wat zijn de symptomen waar je op kan letten? Wat zijn steroïden en hoe werken ze? In het kennis gedeelte gaan we over op het herkennen van de verschillende steroïden in de praktijk. Je leert over de gebruiksmethoden en de werking. Hoe werken de steroïden op de lange termijn en wat zijn de risico's? Is gebruik op latere leeftijd (boven 50) even schadelijk als in het tijdperk 20 tot 40 jaar?
- PT en blessure behandeling met steroïden
 - Een oude tak van wetenschap wordt gedurende deze lessen nieuw leven in geblazen. Over steroïden zijn alleen maar negatieve zaken bekend maar de reden waarom ze zijn ontwikkeld wordt vaak vergeten. Van origine waren steroïden gewone medicijnen die later zijn misbruikt om hun bijwerkingen en niet om het doel waarvoor ze ontwikkeld zijn. Tijdens deze cursus gaan we in op het gebruik, de doseringen, de keuze van het goede steroïd bij de behandeling van diverse blessures. Deze cursus gaat in tegen alle gangbare regels en is daarom vooral voor de progressieve denkers en doeners.
- Anti-aging
 - Korte cursus ter introductie van de anti-aging principes die nu wereldwijd gangbaar zijn. Tijdens deze cursus wordt ingegaan op de effecten van verschillende voedingsregimes om langer gezond ouder te worden, welke bewegingspatronen verantwoord zijn (intensiteit) en de beoordeling van leefstijl en locatie. Deze cursus is vooral bedoel voor mensen die daadwerkelijk willen gaan adviseren over het verouderingsproces aan cliënten. Deze cursus bevat wel veel theoretische vorming.
- Vastleggen
 - Als trainer / coach van een persoon of groep wil je vorderingen vastleggen. Om de klant te overtuigen is het van groot belang om een en ander vast te leggen op beeld. Tijdens deze cursus leer je hoe je vorderingen op zowel foto als film kan vastleggen. Tevens leer je het beeld te gebruiken voor analyses, veranderingen en promotie. Deze cursus leert ook hoe je een script moet schrijven over hoe en wat je gaat vastleggen. Aan het eind van de cursus wordt ook iets aan beeld montage gedaan. De gehele cursus staat in het kader van onze sportbeoefening en is heel specifiek.

- Stress en burn-out coach
 - Deze opleiding gaat stap voor stap door het ontstaan van een Burn Out, de plotselinge openbaring en de methode waarop het behandeld kan worden. Dat stress een belangrijke factor is die aan een Burn out ten grondslag ligt staat vast. Maar het blijkt dat niet alle vormen van stress tot een BO leiden of dat iedereen er een krijgt onder dezelfde omstandigheden. Hoe kan je bepalen wie er wel en niet een krijgt en waarom. Je leert vergelijkingen maken en behandel methoden selecteren en adviseren. Het is een intensive praktijk opleiding waar actieve deelname een noodzaak is.
- Steroiden & sport
 - Vooral fitness gaat hand in hand met het gebruik van steroïden. Wat kom je tegen in de praktijk, hoe ga je er meer om, mag en kan je adviseren? Tijdens deze cursus gaan wij in op wat steroïden zijn, wat ze doen, hoe ze worden gebruikt, komen producten en werking ter sprake en gaan wij in op de psychische veranderingen van de gebruikers. Deze cursus is sterk interactief en vooral op de praktijk gericht.
- Dynamisch trainen
- Stretchen
- Actieve en activerende meditatie
- Leefstijl professional
- Time management
- Creative Fit Program designer
- Dance Yoga of Trance Yoga
-

De leraren zijn
 Arnaud van der Veere
 Dennis Schroevers
 Ed de Kruijf
 Raymon Erbeveld
 Andre Schutte