

MODULE 1–21

SPORT- UND FITNESSKAUFMANN

1 DEIN PERFEKTER START

Einführung in die Ausbildung

Ablauf, Aufbau Lernwelt, Vorstellung Deutsche Sportakademie

Lerngerechte Arbeitstechniken, Fachpublikationen und Informationsquellen, Entwicklung von Lernstrategien, Selbstorganisation des Lernens, Intensivierung und Förderung des eigenen Lernprozesses

2 FITNESSTRAINER B-LIZENZ

Anatomie des menschlichen Körpers

Einführung in die Anatomie, Aufbau und Funktion der Zelle, Grundlagen der Gewebelehre, der passive und aktive Bewegungsapparat, innere Organe, das Nervensystem

Funktionelle Anatomie

Spezifische Besonderheiten und Trainingsanpassungen verschiedener Gewebearten, strukturelle Anatomie des Bewegungsapparates, Fixpunkt und Bewegungspunkt, Gelenkhemmung, funktionelle Anatomie

Physiologie des Menschen

Enzyme, Hormone, Anpassungen bei körperlicher Aktivität, Thermoregulation

Physiologie des menschlichen Körpers

Energie- und Elektrolytstoffwechsel, muskuläre Energiebereitstellung, Herz-Kreislauf-System, Herzphysiologie, das Blut, die Atmung, Neurophysiologie, Muskelphysiologie

Grundlagen der Trainings- und Bewegungslehre

Begriffsbestimmungen, sportmotorische Fähigkeiten

Trainingslehre: Trainingsprinzipien, -steuerung, -planung und -durchführung

Bewegungslehre: Muskelfunktion, Biomechanik, Anpassung des Körpers

Trainings- und Bewegungslehre in der Praxis

Erstellung Trainingsplan, Übungskatalog

Fitnesstraining in der Praxis

Trainingsübungen: Krafttraining ohne Geräte und mit Kleingeräten

Gerätetraining: Gerätekunde, Muskeltraining an Geräten

Professionelle Trainingsplanung und Steuerung

Eingangsgespräch im Fitness- und Gesundheitstraining, Anamnese und Diagnostik, Kontraindikation, Messverfahren, Leistungsverfahren, Trainingsplanung, Trainingssteuerung

Erstellung eines Trainingsplans nach vorgegebenen Eckdaten

3 ZERTIFIKAT: KUNDENSERVICE & SALESMANAGEMENT

IHK-Prüfungswissen "Angebotsentwicklung und Verkauf" – Dienstleistungen im Sport- und Fitnessbereich

Dienstleistungen, Funktionen und Fachkompetenzen im Fitness- und Freizeitbereich, Synergieeffekte zwischen Leistungsangeboten, Unterschied Dienstleistung und Service

IHK-Prüfungswissen "Angebotsentwicklung und Verkauf" – Der Kunde: Erwartungen, Motive und Effekte des Sports

Kundenerwartungen und Kundenumgang, Funktionen des Sports

Strukturen des Sports: Freizeitsport, Leistungssport, Fitness, Wellness, Prävention, Rehabilitation

IHK-Prüfungswissen "Angebotsentwicklung und Verkauf" – Salesmanagement

Salesmanagement: Kerngeschäft, Zusatzangebote, Alternativangebote, Preis- und Beitragsstrukturen, Angebotspakete entwickeln, Vertragsabschluss

Phasen des Beschwerdemanagements, Konfliktmanagement, Zertifizierung

IHK-Prüfungswissen "Angebotsentwicklung und Verkauf" – Kommunikation und Verkaufsgespräche

Kommunikationstechniken, Kommunikationsmodelle

Kundengespräche und Kundenintegration: Zielgruppenanalyse, zielgruppenorientierte Nutzenargumentation, Kaufmotive

Phasen des Verkaufsgesprächs, Übungen zur Einwandvorbehandlung

IHK-Prüfungswissen "Angebotsentwicklung und Verkauf" – Sales- und Servicemanagement

Servicemanagement, Beratungs- und Verkaufsgespräche, Einwandvorbehandlung, Kundenkartei, Beratungsgespräche

Wirtschaftlichkeit und Qualitätsverpflichtung als gleichwertige Ziele, Mitgliederzuwachs, Kundenbindungsmanagement

4 MEIN AUSBILDUNGSBETRIEB & MEINE BERUFS-AUSBILDUNG

IHK-Prüfungswissen "Angebotsentwicklung und Verkauf" – Unternehmensorganisation

Aufbauorganisation: Formen der betrieblichen Organisation, Abteilungen und Aufgabenbereiche, Organigramm

Unternehmen als System, Außenbeziehungen, Ablauforganisation, Unternehmensziele, Unternehmensphilosophie

Einrichtungen und Träger des gemeinnützigen und kommerziellen Sports

IHK-Prüfungswissen "Wirtschafts- und Sozialkunde" – Rechtsformen

Unternehmensformen, branchentypische Rechtsformen, Kapitalaufbringung, Geschäftsführung und Vertretung

Deine Ausbildung
zum Fitnessprofi

IHK-Prüfungswissen "Kaufmännische Steuerung von Sport- und Fitnessaktionen" – Teamarbeit und Kooperation

Rollenverhalten in selbstorganisierter Teamarbeit, Projektplanung, Phasen der Teamentwicklung, Moderationstechniken, Präsentationsmedien und -techniken, Zusammenarbeit mit Institutionen und Kooperationspartnern, verschiedene Führungsstile, Arbeitsmotivation und Betriebsklima, Chancen und Risiken der Zusammenarbeit mit externen Dienstleistern, Managen von Konfliktsituationen

IHK-Prüfungswissen "Wirtschafts- und Sozialkunde" – Der Ausbildungsbetrieb

Berufsausbildung, Rechte und Pflichten im Sinne der Berufsausbildung, Berufsbildungsgesetz (BBiG), Ausbildungsordnung, Rahmenlehrplan, Mitwirkungsrechte, Betriebsverfassungs-, Mitbestimmungs- und Personalvertretungsgesetz (inkl. Jugend- und Auszubildendenvertretung), tarifvertragliche Bestimmungen, Jugendarbeitsschutzgesetz, Mutterschutz, Kündigungsschutz, Sozialversicherung und private Vorsorge

6 DIE WIRTSCHAFTLICHE LAGE IM BETRIEB ABBILDEN

IHK-Prüfungswissen "Kaufmännische Steuerung von Sport- und Fitnessaktionen" – Betriebliches Rechnungswesen

Externes Rechnungswesen: Inventur
Inventar und Bilanz: Bilanzgliederung, Geschäftsbericht, Kapitalentwicklung, Kontenplan, Buchungen vornehmen, Bewertung des Jahresergebnisses, Analyse betrieblicher Daten, Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

IHK-Prüfungswissen "Kaufmännische Steuerung von Sport- und Fitnessaktionen" – Bilanz und GuV

Übungen zur Buchführung, Bilanzänderungen, Gewinn- und Verlustrechnung

IHK-Prüfungswissen "Kaufmännische Steuerung von Sport- und Fitnessaktionen" – Rechnungswesen

Großhandelskontenrahmen, Kontenplan, Bestandsveränderungen, erfolgswirksame Vorgänge, Buchung von Beschaffungs- und Zahlungsvorgängen, Abschreibungen, Personalaufwendung, Soll- und Istbestände, Preisnachlässe, Lagerbestandsgrößen, sonstige Forderungen und Verbindlichkeiten, aktive und passive Rechnungsabgrenzung, Kreditorenbuchhaltung, Debitorenbuchhaltung, Reklamationswesen, Mahnverfahren, Umsatzsteuer und Vorsteuer, Kassenbuch, Inkassoverfahren, Standard- und Branchensoftware

8 LES MILLS INSTRUCTOREN-AUSBILDUNG

BODYPUMP®

9 ERFOLGREICHES BESCHAFFUNGSMANAGEMENT AUFBAUEN

IHK-Prüfungswissen "Kaufmännische Steuerung von Sport- und Fitnessaktionen" – Beschaffungsmanagement

Bedarfsanalyse, Ergänzende Leistungsangebote, Bezugsquellenermittlung, Angebotsvergleich, Rechte und Pflichten der Vertragsparteien, Rechts- und Geschäftsfähigkeit, Vertragsabschluss

IHK-Prüfungswissen "Kaufmännische Steuerung von Sport- und Fitnessaktionen" – Rechtsgeschäfte

Angebotsvergleich, Willenserklärung, Rechts- und Geschäftsfähigkeit, Vertragsstörungen: Nichtigkeit, Anfechtbarkeit, Eigentumsvorbehalt, Schlechtleistung, Nicht-rechtzeitige Lieferung

Sachleistungen beschaffen – Tipps und Tricks aus der Praxis

Warenannahme und Warenkontrolle, Lagerorganisation, Bestandsverwaltung

5 GRUNDPRINZIPIEN DES WIRTSCHAFTENS VERSTEHEN

IHK-Prüfungswissen "Wirtschafts- und Sozialkunde" – Einführung in die Volkswirtschaft

Bedürfnisse, Individual- und Kollektivbedürfnisse, Bedarf, Minimal- und Maximalprinzip

Zusammentreffen von Angebot und Nachfrage, Markt als Koordinationsinstanz, Bestimmungsgrößen des Angebots und der Nachfrage, Funktion des Marktes für die Preisbildung, Marktformen, Wettbewerbssituation, Preispolitik

Wirtschaftsordnung: Begriff, Merkmal, Ziele, Unterschiede zwischen freier und sozialer Marktwirtschaft, Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit

Sektoren im Wirtschaftskreislauf: Güter- und Geldströme, Veränderung des realen Bruttoinlandsproduktes

IHK-Prüfungswissen "Wirtschafts- und Sozialkunde" – Wirtschaftliche Zusammenhänge

Ökonomisches Prinzip, Wirtschaftsordnung, Wirtschaftskreislauf, Funktionen des Marktes, Bruttoinlandsprodukt, Ursachen von Arbeitslosigkeit, Maßnahmen gegen Arbeitslosigkeit, EZB, Preisniveaustabilität, öffentliche Förderung

7 DIE SPORTEINRICHTUNG VERWALTEN

IHK-Prüfungswissen "Angebotsentwicklung und Verkauf" – Organisation des Sports

Gefüge des kommerziellen und gemeinnützigen Sports, Ausübungs- und Organisationsformen des Sports, Ehren- und Hauptamtlichkeit, Einrichtungen und Träger des Sports

IHK-Prüfungswissen "Angebotsentwicklung und Verkauf" – Betriebssicherheit

Sportstättenverwaltung, Personaleinsatzpläne, Verkehrssicherungspflicht, Arbeitsschutzbestimmungen, Überwachungspläne, Wartungsverträge

IHK-Prüfungswissen "Wirtschafts- und Sozialkunde" – Vereinsrecht

Vereins- und Verbandsrecht im Sport

10 LEISTUNGEN ZIELGRUPPEN-ORIENTIERT ANBIETEN

IHK-Prüfungswissen "Angebotsentwicklung und Verkauf" – Marketing

Marktforschung: Marktanalyse, Marktbeobachtung, Marktprognose, Instrumente der Marktforschung, Marketing-Mix

Bedürfnisse und Zielgruppen analysieren, zielgerichtete Informations- und Kommunikationstechniken, unlauterer Wettbewerb

Zielgruppengerechte Werbekonzeption, Werbebotschaft, Werbeziele, Werbemittel, Werbeträger, Aufstellen eines Werbeplans, Streugebiet, Werbebudget, Kalkulation von Werbekampagnen, Werbeerfolg

Öffentlichkeitsarbeit, Kooperation mit regionalen Einrichtungen, Institutionen und Organisationen

10

PROZESSE PLANEN, STEUERN UND OPTIMIEREN

IHK-Prüfungswissen "Kaufmännische Steuerung von Sport- und Fitnessaktionen" – Informations- und Kommunikationssysteme

Betriebssystem, Informations- und Kommunikationstechnik, Bundesdatenschutzgesetz, DSGVO, Nutzung aktueller Medien, Einsatz des Internets und Intranets, Analyse betrieblicher Daten, Datenverwaltung

IHK-Prüfungswissen "Angebotsentwicklung und Verkauf" – Qualitätssicherung

Branchenspezifische Qualitätssicherungssysteme, Qualitätsstandards, prozessuale Verbesserung, Basiselemente der Servicequalität, Fehleranalyse

IHK-Prüfungswissen "Wirtschafts- und Sozialkunde" – Betrieblicher Arbeitsschutz

Versicherungsarten, adäquater Versicherungsschutz, betrieblicher Unfallschutz, Sicherheit von Sportanlagen

Arbeits- und Gesundheitsbestimmungen, Maßnahmen als Ersthelfer, Vorgehensweise bei Unfällen und Notfällen, Brandschutzverordnung

Emissionen, Immissionen, Ursachen und Quellen von Umweltbelastungen, Umweltschutzbestimmungen, Beachtung der ökologischen Aspekte, Recycling

11

FUNCTIONAL FITNESS-TRAINER A-LIZENZ

Planung und Umsetzung von Functional Training

Wissenschaftliche Grundlagen, Diagnoseverfahren, Trainingsmethodische Grundlagen, Trainingsplanung und -steuerung, Verletzungsprophylaxe, Übungsauswahl und Trainingstools

Myofascial Training

Myofaszie: Aufbau, Funktion, Netzwerk Faszientraining nach Schleip

Praxisworkshop Faszientraining und Mobility

Sensorische Systeme und Rezeptoren, Aufbau und Einteilung von faszialem Gewebe, myofasziale Linien nach Myers, Atemtechniken, Screeningverfahren, Haltungsdysfunktion und Bewegungseinschränkungen, Release-Methoden

Praxisworkshop Functional Training

Joint-by-Joint-Ansatz, fundamentale Bewegungsmuster: Big Five, Coaching Aufbau Trainingseinheit: Release, Mobility, Activation, Integration

12

VERANSTALTUNGEN PLANEN UND ORGANISIEREN

IHK-Prüfungswissen "Kaufmännische Steuerung von Sport- und Fitnessaktionen" – Erfolgreiche Planung und Durchführung von Sportevents

Veranstaltungskonzeption: Ziele der Veranstaltung, Veranstaltungsetat

Veranstaltungsplanung: Konzeptplanung, Ermittlung des Kapitalbedarfs

Veranstaltungsdurchführung: Projektmanagement

Kommunikation mit Kooperationspartnern

IHK-Prüfungswissen "Kaufmännische Steuerung von Sport- und Fitnessaktionen" – Projektmanagement

Definition, Ablauf und Phasen von Projekten

IHK-Prüfungswissen "Angebotsentwicklung und Verkauf" – Veranstaltungsrecht

Rechtliche Rahmenbedingungen, GEMA, Gebühreneinzugszentrale, Hygienevorschriften, Unfallverhütungsvorschriften, Sportstättenverordnung, Verwaltungsberufsgenossenschaften, Verkehrssicherungspflicht, Haftpflichtversicherung

IHK-Prüfungswissen "Kaufmännische Steuerung von Sport- und Fitnessaktionen" – Eventmanagement

Veranstaltungskonzeption, Veranstaltungsplanung inkl. Kostendeckung und Planungshilfen: Checklisten, Zeitpläne, Personaleinsatzpläne

Veranstaltungsdurchführung inkl. Dokumentation, Anmeldung bei Gewerbeaufsichtsbehörden, Koordination von Veranstaltungen, Betreuung von Mitwirkenden, Umweltschutz, Veranstaltungen abrechnen und auswerten

13

LEISTUNGEN ERFOLGSWIRKSAM VERTREIBEN

IHK-Prüfungswissen "Angebotsentwicklung und Verkauf" – Erfolgreicher Vertrieb

Vertriebsformen und -wege, absatzpolitische Instrumente, Sponsoring als Marketinginstrument, Stärken-Schwächen-Analyse, Kooperationen, Öffentlichkeitsarbeit

Umgang mit Beschwerden

Beschwerdemanagement, Konflikt-Kommunikation, Gesprächstechniken, Phasen Beschwerdegespräch

IHK-Prüfungswissen "Angebotsentwicklung und Verkauf" – Vertragsmanagement

Rechtliche Grundlagen des Mitgliedschaftsvertrags, Abgabenordnung, rechtliche Bestandteile der Mitgliedsverträge, Beitragsmanagement

14

ZERTIFIKAT: ERFOLGREICHES ONLINEMARKETING

Onlinemarketing mit Social Media Selbstvermarktung, soziale

Netzwerke, E-Commerce

Onlinemarketing als Erfolgsfaktor

Konzept, Design, Content, Trends und Entwicklungen, mobile Webseiten, Webseitenanalyse, Buchungssysteme, Gutscheinelösungen, Shopsysteme, Datenschutz, Verbraucherschutz

Google und Co.

Anwendung, SEO, Analytics, AdWords, Tracking, Metasuche

15

DAS ERFOLGREICHE STEuern VON GESCHÄFTSPROZESSEN

IHK-Prüfungswissen "Kaufmännische Steuerung von Sport- und Fitnessaktionen" – Finanzierung und Investition

Finanzierungsarten, Finanzplan

Interne und externe Finanzquellen: Bankdarlehen, Leasing, Factoring, Bürgschaft, Bezuschussung, Umlagen, öffentliche Förderung, Kreditsicherheiten

MODULE 1–21

16

IHK-Prüfungswissen "Kaufmännische Steuerung von Sport- und Fitnessaktionen" – Internes Rechnungswesen

Aufbau und Struktur der Kosten- und Leistungsrechnung, Kostenartenrechnung, Kostenstellenrechnung, Kostenträgerrechnung, Voll- und Teilkostenrechnung, Kriterien für die Bildung von Kostenstellen, Analyse des betrieblichen Leistungsprozesses, kaufmännische Rechenverfahren, Grundzüge der Deckungsbeitragsrechnung, Kosten-Nutzen-Analyse, Budgetierung, Planungs-, Analyse-, Steuerungs- und Kontrollfunktion des Controllings

IHK-Prüfungswissen "Kaufmännische Steuerung von Sport- und Fitnessaktionen" – Finanzierung und Controlling

Eigen- und Fremdfinanzierung, operative Verfahren zur Budgetierung auf Vollkostenbasis, Voll- und Teilkostenrechnung

Ziele und Aufgaben von Controllingmaßnahmen: Kostenleistungsrechnung als Grundlage, Budgetierung, Planungsfunktion

Betriebsergebnis, Rentabilitätskennzahlen, Standard- und Branchensoftware

17

ZERTIFIKAT: MITARBEITER-KOMMUNIKATION UND PERSONALMANAGEMENT

IHK-Prüfungswissen "Angebotsentwicklung und Verkauf" – Personalmanagement

Personalplanung, Arbeitsvertrag, Arbeitsplatzbeschreibung, Anforderungsprofile, Pflichten des Arbeitgebers und des Arbeitnehmers, Analyse der Mitarbeiterstruktur, Personalbeschaffung, Arbeitsverhältnisse, Betriebsrat

IHK-Prüfungswissen "Angebotsentwicklung und Verkauf" – Entgeltabrechnung

Formen von Entlohnung, Entgeltabrechnung, steuer- und sozialversicherungsrechtliche Bestimmungen, Datenschutz

IHK-Prüfungswissen "Angebotsentwicklung und Verkauf" – Mitarbeiterführung

Personal- und Mitarbeiterführung: Führungsstile, Arbeitsmotivation und Betriebsklima

Personalfreisetzung: Kündigungsarten, Kündigungsfristen, Kündigungsschutz, Arbeitszeugnis

Bestimmungsgrößen der Qualität der Arbeitsleistung, Personalverwaltung, Personalentwicklung

18

VORBEREITUNG IHK-PRÜFUNG SCHRIFTLICHER TEIL

Kaufmännische Steuerung von Sport- und Fitnessaktionen

Veranstaltungen planen, bewerben und durchführen, Beschaffungsvorgänge bearbeiten, Kosten kalkulieren und Finanzierung sicherstellen, Controlling für Veranstaltungen durchführen, Maßnahmen zur Sicherheit und zum Gesundheitsschutz, Rechnungsvorgänge bearbeiten

Angebotsentwicklung und Verkauf

Leistungsangebote unter Berücksichtigung von Märkten und Zielgruppen entwickeln, Personaleinsatz, Produkte und Dienstleistungen verkaufen, Maßnahmen zur Kundengewinnung und Kundenbindung anwenden, qualitätssichernde Maßnahmen planen

Wirtschafts- und Sozialkunde

Allgemeine wirtschaftliche und gesellschaftliche Zusammenhänge der Berufs- und Arbeitswelt darstellen und beurteilen

Tipps und Tricks für die IHK-Prüfung

Mutmacher, Hilfsmittel, Vorbereitung

19

SPORTERNÄHRUNG B-LIZENZ

Ernährungswissenschaftliche Grundlagen für Fitnesstrainer

Hauptnährstoffe und Energiegehalt, Funktion von Makro- und Mikronährstoffen, Ballaststoffe in der Ernährung des Sportlers, Bedeutung der Vitamine und Mineralstoffe für den Sportler, Flüssigkeitsaufnahme im Sport, Alkoholstoffwechsel und Folgen, Verdauung, Resorption, Stoffwechsel

Erfolgsfaktor Ernährung

Makro- und Mikronährstoffe, Getränke und Flüssigkeitszufuhr, Supplements und Nahrungsergänzungen, Doping

Sportspezifische Ernährungsstrategien

Energiequellen des Muskels, Carbo-loading, Superkompensation, Ernährung am und nach dem Wettkampftag, Ernährung im Krafttraining

Ernährungsberatung im Sport- und Fitnesstraining

Zielgruppenspezifische Ernährungsberatung, Angebotsspektrum, Anamnese, Berechnung Grund- und Leistungsumsatz, Zielmanagement

Ernährungscoaching in der Praxis

Methoden der Ernährungserhebung, Ernährungsanalyse, Nährwertberechnung, Ernährungsempfehlungen, Gewichtsregulation, Ernährung bei Erkrankungen, Ernährungsformen

20

VORBEREITUNG IHK-PRÜFUNG MÜNDLICHER TEIL

Fachgespräche sicher durchführen

Aufbau, Vorgehensweise, Gespräche situationsgerecht führen

Trainingsplanung

Trainingspläne erstellen und Kunden die Umsetzung erläutern, Kunden beraten

21

PERSONAL TRAINER A-LIZENZ

Beruf Personal Trainer

Berufsbild, Anforderungsprofil, Qualitätsmerkmale, Rolle

Personal Training

Organisation eines Personal Trainers, Trainingsgestaltung speziell im Personal Training, Trainingsplanung, Techniktraining

Spezielle Aspekte der Trainings- und Bewegungslehre im Personal Training

Besonderheiten des 1:1 Trainings, ziel-spezifisches Training, Erstgespräch und Probetraining, Trainingsplanerstellung, Periodisierung und Zyklisierung, Muskelaufbau und Gewichtsreduktion, IK-Training, funktionelle Diagnostikverfahren, Anamnese und Eingangsscheck

Die PT-Tool-Box: Training

Effiziente und zielgruppengerechte Übungen und Übungskataloge, Trainings-Videos, Stundenbeispiele aus dem professionellen Personal Training, Muster-Trainingspläne für Personal Trainer

Umgang mit Krankheitsbildern im Personal Training

Krankheitsbilder und Ursachen, metabolische Erkrankungen, Gelenk-/Knochen-erkrankungen, Hauterkrankungen

Anamnese & Diagnostik als Basis des Personal Trainings

Anamnese und Leistungsdiagnostik, Spotting und Acting, Muskelfunktionsdiagnostik, Flexibilitätstests, Manual Resistance, Assisted Stretching, Sportmotorische Tests, Bewegungskorrektur und Hands On, Ausdauer- und Cardio-Tests, Calipometrie

SPEZIALISIERUNG: WAHLMODUL



WÄHLE EINE DER FOLGENDEN
SPEZIALISIERUNGEN A-D

A VORBEREITUNG AUF DIE EMF-FACHKUNDE- PRÜFUNG

Grundlagen: Definition & Geschichte EMS-Training, Anwendungsfelder

Gesetzliche Grundlagen: NiSV, Anforderungen an den Betrieb, Dokumentationspflicht

Physikalische Grundlagen: Gleichstrom vs. Wechselstrom, Frequenz, elektrische und magnetische Feldstärke, Flussdichte, Strom, Spannung

Praxisworkshop EMS-Training: Kontraindikationen, Risiken, Training, Magnetfeldstimulation

C LANGHANTEL TRAINER A-LIZENZ

Grundlagen Freihantel- und Kettlebelltraining, Übungskatalog Freihantel- und Kettlebelltraining, Trainingskonzepte mit der Langhantel

D GROUP FITNESS TRAINER B-LIZENZ

Zielgruppenspezifische Kursplanung im Group Fitnesstraining, Move & Music, Coaching und Kommunikation, Begeistern und Motivieren, Bewegungsmuster, Progression und Regression, Musiklehre, Group Fitnesskonzepte

B YOGA INSTRUCTOR B-LIZENZ

Yoga: Philosophie und Grundlagen, Yogasutra, Yogaformen und Yogastile, Begrifflichkeiten und Definitionen des Yoga

**DER ZEITLICHE LEHRGANGSABLAUF
MODULE 1–21**

inklusive
 > Ausbildung checks
 > #DeinWissensCheck
 > Workbook

Monat	Studienbrief (SB)	Onlinetest (OT)	Webinar (WEB) & Web-Based-Training (WBT)		Seminar (S)
1	SB 1: Anatomie des menschlichen Körpers SB 2: Physiologie des menschlichen Körpers	OT 1: Anatomie und Physiologie des Menschen	WEB 1: Dein Ausbildungs-Check: Ausbildungsstart – Good to know	WBT 1: Funktionelle Anatomie WBT 2: Physiologie des Menschen	S 1: Deine Einführung in die Ausbildung <i>1 Tag (präsent)</i>
2	SB 3: Trainings- und Bewegungslehre – Grundlagen	OT 2: Grundlagen: Trainings- und Bewegungslehre	WEB 2: Dein Ausbildungs-Check: Vorbereitung B-Lizenz	WBT 3: Trainings- und Bewegungslehre in der Praxis	S 2: Anatomie und Physiologie des menschlichen Körpers <i>2 Tage (digital)</i>
3			WEB 3: Dein Ausbildungs-Check: Dein Wahlmodul		S 3: Fitnessstraining in der Praxis <i>2 Tage (präsent)</i>
LIZENZPRÜFUNG FITNESSTRAINER B-LIZENZ: KLAUSUR UND MÜNDLICH-PRAKTISCHE PRÜFUNG					
4			WEB 4: IHK-Prüfungswissen "Angebotsentwicklung und Verkauf" – Der Kunde: Erwartungen, Motive und Effekte des Sports	WBT 4: IHK-Prüfungswissen "Angebotsentwicklung und Verkauf" – Salesmanagement WBT 5: IHK-Prüfungswissen "Angebotsentwicklung und Verkauf" – Kommunikation und Verkaufsgespräche	S 4: Professionelle Trainingsplanung und Steuerung <i>2 Tage (präsent)</i>
5			WEB 5: Dein Ausbildungs-Check: How to Prüfung 6 WEB 6: IHK-Prüfungswissen "Angebotsentwicklung und Verkauf" – Unternehmensorganisation WEB 7: IHK-Prüfungswissen "Wirtschafts- und Sozialkunde" – Rechtsformen		S 5: IHK-Prüfungswissen "Angebotsentwicklung und Verkauf" – Sales- und Servicemanagement <i>2 Tage (präsent)</i> S 6: IHK-Prüfungswissen "Kaufmännische Steuerung von Sport- und Fitnessaktionen" – Teamarbeit und Kooperation <i>2 Tage (digital)</i>
6			WEB 8: Dein Ausbildungs-Check: Pruefster		S 7: IHK-Prüfungswissen "Wirtschafts- und Sozialkunde" – Der Ausbildungsbetrieb <i>2 Tage (digital)</i>
ZERTIFIKAT: KUNDENSERVICE UND SALESMANAGEMENT					
7	WAHLMODULE (siehe Seite 9)				
8					
9	SB 4: IHK-Prüfungswissen "Wirtschafts- und Sozialkunde" – Einführung in die Volkswirtschaft SB 5: IHK-Prüfungswissen "Kaufmännische Steuerung von Sport- und Fitnessaktionen" – Betriebliches Rechnungswesen	OT 3: Volkswirtschaft: Grundlagen OT 4: Betriebliches Rechnungswesen	WEB 9: Dein Ausbildungs-Check: Teamarbeit	WBT 6: IHK-Prüfungswissen "Kaufmännische Steuerung von Sport- und Fitnessaktionen" – Bilanz und GuV	S 8: IHK-Prüfungswissen "Wirtschafts- und Sozialkunde" – Wirtschaftliche Zusammenhänge <i>1 Tag (digital)</i> S 9: IHK-Prüfungswissen "Kaufmännische Steuerung von Sport- und Fitnessaktionen" – Rechnungswesen <i>3 Tage (präsent)</i>
10					
11	SB 6: IHK-Prüfungswissen "Angebotsentwicklung und Verkauf" – Organisation des Sports	OT 5: Organisation im Sportverein			

Monat	Studienbrief (SB)	Onlinetest (OT)	Webinar (WEB) & Web-Based-Training (WBT)		Seminar (S)
12	SB 7: IHK-Prüfungswissen "Angebotsentwicklung und Verkauf" – Betriebs- sicherheit	OT 6: Betriebssicherheit	WEB 10: IHK-Prüfungswissen "Wirtschafts- und Sozialkunde" – Vereinsrecht		S 10: LES MILLS BODYPUMP® <i>2 Tage (präsent)</i>
13			WEB 11: Dein Ausbildungs-Check: LES MILLS BODYPUMP®		S 11: IHK-Prüfungswissen "Kaufmännische Steuerung von Sport- und Fitnessaktionen" – Rechtsgeschäfte <i>2 Tage (digital)</i>
ZERTIFIKATSPRÜFUNG LES MILLS BODYPUMP®: VIDEODOKUMENTATION					
14	SB 8: IHK-Prüfungswissen "Kaufmännische Steuerung von Sport- und Fitnessaktionen" – Beschaffungsmanagement	OT 7: Beschaffungs- management	WEB 12: Sachleistungen beschaffen – Tipps und Tricks aus der Praxis		S 12: IHK-Prüfungswissen "Angebotsentwicklung und Verkauf" – Marketing <i>2 Tage (digital)</i>
15	SB 9: IHK-Prüfungswissen "Angebotsentwicklung und Verkauf" – Marketing: Märkte und Zielgruppen	OT 8: Märkte und Zielgrup- pen			S 13: IHK-Prüfungswissen "Kaufmännische Steuerung von Sport- und Fitnessaktionen" – Informations- und Kommunika- tionssysteme <i>1 Tag (digital)</i>
16	SB 10: IHK-Prüfungswissen "Angebotsentwicklung und Verkauf" – Qualitätssi- cherung	OT 9: Qualitätssicherung	WEB 13: Dein Ausbildungs-Check: die Zwischenprüfung		S 14: IHK-Prüfungswissen "Wirtschafts- und Sozialkunde" – Betrieblicher Arbeitsschutz <i>1 Tag (digital)</i>
17	ZWISCHENPRÜFUNG SPORT- UND FITNESSKAUFMANN/-FRAU (IHK)				
18	SB 11: Planung und Umsetzung von Functional Training	OT 10: Functional Training	WEB 14: Dein Ausbildungs-Check: Word Basics	WBT 7: Myofascial Training	S 15: Praxiswissen Faszientraining und Mobility <i>2 Tage (präsent)</i>
19					S 16: Praxisworkshop Functional Training <i>3 Tage (präsent)</i>
LIZENZPRÜFUNG FUNCTIONAL FITNESSTRAINER A-LIZENZ: KLAUSUR UND MÜNDLICH-PRAKTISCHE PRÜFUNG					
20	SB 12: IHK-Prüfungswissen "Kaufmännische Steuerung von Sport- und Fitnessaktionen" – Erfolgreiche Planung und Durchführung von Sportevents	OT 11: Sportevents	WEB 15: IHK-Prüfungswissen "Kaufmännische Steuerung von Sport- und Fitnessaktionen" – Projektmanagement		S 17: IHK-Prüfungswissen "Kaufmännische Steuerung von Sport- und Fitnessaktionen" – Eventmanagement <i>2 Tage (digital)</i>
21			WEB 16: IHK-Prüfungswissen "Angebots- entwicklung und Verkauf" – Veranstaltungsrecht		S 18: IHK-Prüfungswissen "Angebotsentwicklung und Verkauf" – Vertragsmanagement <i>2 Tage (digital)</i>
22	SB 13: IHK-Prüfungswissen "Angebotsentwicklung und Verkauf" – Erfolgreicher Vertrieb	OT 12: Vertrieb	WEB 17: Dein Ausbildungs-Check: Excel kompakt WEB 18: Umgang mit Beschwerden		S 19: Onlinemarketing als Erfolgsfaktor <i>2 Tage (digital)</i>
23				WBT 8: Verkäufer-Typen	
24			WEB 19: Instagram & Co. – Onlinemarketing mit Social Media WEB 20: Google & Co. – Gefunden werden im WEB		
ZERTIFIKAT: ERFOLGREICHES ONLINEMARKETING					

Monat	Studienbrief (SB)	Onlinetest (OT)	Webinar (WEB) & Web-Based-Training (WBT)		Seminar (S)
25	SB 14: IHK-Prüfungswissen "Kaufmännische Steuerung von Sport- und Fitnessaktionen" – Finanzierung und Investition	OT 13: Finanzierung und Investition	WEB 21: Dein Ausbildungs-Check: Fit in Power Point		
26	SB 15: IHK-Prüfungswissen "Kaufmännische Steuerung von Sport- und Fitnessaktionen" – Internes Rechnungswesen	OT 14: Internes Rechnungswesen			S 20: IHK-Prüfungswissen "Kaufmännische Steuerung von Sport- und Fitnessaktionen" – Finanzierung und Controlling <i>3 Tage (digital)</i>
27			WEB 22: IHK-Prüfungswissen "Kaufmännische Steuerung von Sport- und Fitnessaktionen" – Übungen zum Internen Rechnungswesen		S 21: IHK-Prüfungswissen "Angebotsentwicklung und Verkauf" – Mitarbeiterführung <i>3 Tage (digital)</i>
28	SB 16: IHK-Prüfungswissen "Angebotsentwicklung und Verkauf" – Personalmanagement	OT 15: Personalwirtschaft			S 22: IHK-Prüfungstraining: Kaufmännische Steuerung von Sport- und Fitnessaktionen <i>1 Tag (digital)</i>
29			WEB 23: Dein Ausbildungs-Check: Deine Anmeldung zur IHK-Prüfung WEB 24: IHK-Prüfungswissen "Angebotsentwicklung und Verkauf" – Entgeltabrechnung		S 23: IHK-Prüfungstraining: Angebotsentwicklung und Verkauf <i>1 Tag (digital)</i>
ZERTIFIKAT: MITARBEITERKOMMUNIKATION UND PERSONALMANAGEMENT					
30			WEB 25: Tipps und Tricks für die IHK-Prüfung		S 24: IHK-Prüfungstraining: Wirtschafts- und Sozialkunde <i>1 Tag (digital)</i>
31	SB 17: Ernährungswissenschaftliche Grundlagen für Fitnesstrainer	OT 16: Ernährungswissenschaftliche Grundlagen für Fitnesstrainer	WEB 26: Erfolgsfaktor Ernährung WEB 27: Sportspezifische Ernährungsstrategien		S 25: Ernährungscoaching in der Praxis <i>2 Tage (präsent)</i>
32			WEB 28: Dein Ausbildungs-Check: Zusatzmodul Prüfungsvorbereitung WEB 29: Fachgespräche sicher durchführen	WBT 9: Ernährungsberatung im Sport- und Fitnesstraining	S 26: Vorbereitung IHK-Prüfung 2. Teil <i>2 Tage (präsent)</i>
33					S 27: Anamnese & Diagnostik als Basis des Personal Trainings <i>3 Tage (präsent)</i>
LIZENZPRÜFUNG SPORTERNÄHRUNG B-LIZENZ: ABSCHLUSSARBEIT					
34	SB 18: Personal Training – Basics	OT 17: Basics des Personal Trainings	WEB 30: Dein Ausbildungs-Check: Selbstbewusst überzeugen WEB 31: Beruf Personal Trainer: Aufgaben und Besonderheiten		
35	SB 19: Spezielle Aspekte der Trainings- und Bewegungslehre im Personal Training	OT 18: Trainings- und Bewegungslehre im PT		WBT 10: Die PT-Tool-Box I: Training	
36			WEB 32: Dein Ausbildungs-Check: Ausbildungszeit WEB 33: Umgang mit Krankheitsbildern im Personal Training		
LIZENZPRÜFUNG PERSONAL TRAINER A-LIZENZ: MÜNDLICH-PRAKTISCHE PRÜFUNG					

IHK-PRÜFUNG

SPEZIALISIERUNG: WAHLMODUL

WÄHLE HIER EINS AUS DEN WAHLMODULEN A–D AUS!

Studienbrief (SB)	Onlinetest (OT)	Webinar (WEB)	Onlinevorlesung (OV)	Web-Based-Training (WBT)	Seminar (S)
-------------------	-----------------	---------------	----------------------	--------------------------	-------------

A: VORBEREITUNG AUF DIE EMF-FACHKUNDEPRÜFUNG

SB A1: Grundlagen des EMS-Trainings	OT A1: EMS-Training		OV A1: Gesetzliche Grundlagen des EMS-Training OV A2: Physikalische Grundlagen OV A3: Wirkung niederfrequenter Ströme/(Magnet-)Felder		S A1: Praxisworkshop EMS-Training <i>2 Tage (präsent)</i>
---	-------------------------------	--	---	--	--

B: YOGA INSTRUCTOR B-LIZENZ

	OT B1: Yoga Basics	WBT B1: Yoga – Einführung & Grundlagen WBT B2: Yoga-Wiki: Begriffe & Definitionen WBT B3: Yoga-Session live	OV B1: Von Ashtanga bis Yin Yoga: Stile im Überblick OV B2: Yoga: Philosophien & Schriften	S B1: Praxiscamp: Die wichtigsten Asanas I <i>2 Tage (präsent)</i> S B2: Praxiscamp: Die wichtigsten Asanas II <i>2 Tage (präsent)</i>
--	------------------------------	---	---	---

LIZENZPRÜFUNG: MÜNDLICH-PRAKTISCHE PRÜFUNG

C: LANGHANTEL TRAINER A-LIZENZ

SB C1: Grundlagen: Freihantel- und Kettlebelltraining	OT C1: Freihantel- und Kettlebell-training	WBT C1: Übungskatalog Freihantel- und Kettlebelltraining WEB C3: Trainingskonzepte mit der Langhantel		S C1: Praxisworkshop Langhantel-training <i>2 Tage (präsent)</i>
---	--	--	--	---

LIZENZPRÜFUNG: KLAUSUR UND MÜNDLICH-PRAKTISCHE PRÜFUNG

D: GROUP FITNESSSTRAINER B-LIZENZ

		WBT D1: Move & Music: Konzeption Deiner Group Fitness-Stunde WBT D2: Coaching & Kommunikation im Group Fitnessstraining WEB D1: Zielgruppenspezifische Kursplanung im Group Fitnessstraining WEB D2: Begeistern & motivieren! So funktioniert's		S D1: Intensiv-Workshop: Stay strong – Movement & Coaching <i>2 Tage (präsent)</i> S D2: Intensiv-Workshop: Tune in – Hit that Beat! <i>2 Tage (präsent)</i>
--	--	--	--	---

LIZENZPRÜFUNG: ABSCHLUSSARBEIT

