Willst du etwas bewegen? Die Ausbildung zum Sport- und Fitnesskaufmann macht's möglich!

Diana Hofheinz, Obertshausen

Arbeitswelt und Beruf	Die Ausbildung und das Berufsbild kennenlernen (Sport- und Fitnesskaufmann sowie Fitnesstrainer); eigene Stärken und Schwächen reflektieren, Überlegungen zur späteren Berufswahl anstellen; erfahren, welche Fähigkeiten für diesen Beruf wichtig sind; Konversation unter Erwachsenen üben.

Wissenswertes zum Sport- und Fitnesskaufmann

Fitness ist in. Im Fernsehen, in Zeitschriften, auf Plakaten oder Werbeflyern werden Menschen mit durchtrainierten, athletischen Körpern präsentiert. Das Körper- und Gesundheitsbewusstsein ist unter der Bevölkerung so hoch wie noch nie. Dies führt dazu, dass es immer mehr Menschen, die ihrem Körper etwas Gutes tun wollen, in Fitnessstudios zieht. Und das Fitnessstudio wird immer mehr zum gesellschaftlichen Treffpunkt.

Diese Fitnesswelle führt auch zu neuen Berufen, die für Schülerinnen und Schüler interessant sein können. Einer dieser Berufe ist der Sport- und Fitnesskaufmann. Nach der 3-jährigen Ausbildung zum Sport- und Fitnesskaufmann kann man in Sportverbänden, Fitnessstudios, auf Golfplätzen, in Sportschulen, in Tourismuszentralen, in Rehakliniken sowie in vielen weiteren Institutionen in dieser Branche tätig werden.

Didaktisch-methodische Hinweise

Jugendliche sind häufig Mitglied in einem Sportverein oder Fitnessstudio oder haben zumindest Sportkurse belegt. Sie kennen daher die Funktion eines Trainers oder einer Trainerin. Welcher berufliche Werdegang hierfür als Voraussetzung gilt, ist den meisten Lernenden jedoch nicht klar.

Diese Einheit bringt den Schülerinnen und Schülern die Ausbildung und das Berufsbild des Sport- und Fitnesskaufmanns näher. Auch die Trainerlizenz wird angesprochen. Um sie zu erhalten, wird keine Ausbildung im klassischen Sinne absolviert, sondern sie kann in Form eines Lehrganges erworben werden.

Es ist für Jugendliche in der Regel nicht leicht, sich für einen Beruf zu entscheiden. Oft wissen sie nicht so genau, was in der jeweiligen Branche verlangt wird und ob ein Beruf für ihre Talente und Fähigkeiten passend ist. Ein vertiefender Einblick in einen aktuellen Ausbildungsberuf, der den Interessen der Jugendlichen entspricht, zeigt neue Möglichkeiten der Berufswahl auf.

Beginnen Sie diese Einheit mit dem **Material M 1**, anhand dessen Ihre Lernenden von den verschiedenen Tätigkeiten eines Sport- und Fitnesskaufmanns erfahren. Zeigen Sie in Verbindung mit M 1 die Fotos von der **Farbfolie M 2**. Sie dienen als Einstieg in die Einheit und veranschaulichen, wie vielseitig der Beruf des Sport- und Fitnesskaufmanns ist. Alternativ dazu können Sie M 2 auch als einen **stillen Impuls** vor der Bearbeitung von M 1 durch die Lernenden einsetzen. Daher wurde bei der Farbfolie auch auf eine Überschrift verzichtet.

VORSCHAU

netzwerk lernen

zur Vollversion

Schon gewusst ...

… dass derzeit rund 10 Millionen Menschen in Deutschland Mitglied in einem Fitnessstudio sind? 2003 waren es nur rund 4,3 Millionen.

… dass etwa 60 % der Deutschen einmal die Woche Sport treiben?

… dass 2013 in Moskau ein U-Bahn-Ticket-Automat aufgestellt wurde, der 30 Kniebeugen als Zahlungsmittel für eine Fahrkarte akzeptierte?

… dass der Mensch ab seinem 30. Lebensjahr pro Jahr 1 % seiner Muskelmasse verliert? Wird nicht mit regelmäßigem Sport aktiv gegengesteuert, hat er im Alter von 65 Jahren bereits 35 % an Muskelmasse verloren.

Zu den Materialien im Einzelnen

Im Material **M 1** befassen sich die Schülerinnen und Schüler anhand einer Zuordnungsaufgabe mit den **Tätigkeiten eines Sport- und Fitnesskaufmanns**. Sie erarbeiten sich die Fähigkeiten und Eigenschaften, die für diesen Beruf nützlich sind. In **M 3** befassen sich die Lernenden anhand eines Textes mit der **Ausbildung** zum Sport- und Fitnesskaufmann. Sie erhalten Informationen mit Eckdaten zu Ausbildungsdauer, Vergütung und Berufsinhalten. Das Material **M 4** beleuchtet als Exkurs den **Beruf des Fitnesscoachs**. Die Schülerinnen und Schüler erfahren, welche Voraussetzungen zum Erwerb der unterschiedlichen Trainerlizenzen gegeben sein müssen. Mithilfe des Arbeitsblattes **M 5** üben die Schülerinnen und Schüler den **Dialog** zwischen Kunden und Trainer. Auch erfahren sie, dass der Beruf des Kaufmanns **mathematische Grundkenntnisse** voraussetzt. Anhand des Materials **M 6** erfahren Ihre Schülerinnen und Schüler, dass ein Sport- und Fitnesskaufmann **Sportübungen** erklärt. Sie lernen einige Übungen kennen und erfahren, welche Hintergrundinformationen dabei wichtig sind. Dass **Kundenbindung** und die **Akquise neuer Kunden** wichtige Elemente im Berufsbild des Sport- und Fitnesskaufmanns sind, erfahren die Übenden in **M 7**.

VORSCHAU

Internet

www.azubi-plus.de/berufe/sport-und-fitnesskaufmann-389/
Auf dieser Internetseite erhalten Schüler einen groben Überblick über die Ausbildung zum Sport- und Fitnesskaufmann. Sie können sogar einen Online-Test ausführen, der eine grobe Orientierung für die Wahl eines Ausbildungsberufs darstellen kann.

Materialübersicht

M 1 Sportler, Kaufmann und Ernährungsberater – das Berufsbild des Sport- und Fitnesskaufmanns
M 2 Farbfolie zu den verschiedenen Aufgabenbereichen eines Sport- und Fitnesskaufmanns
M 3 Wie läuft die Ausbildung ab?
M 4 Wie wird man Fitnesscoach?
M 5 Die Kunden wollen Beratung – du hilfst ihnen
M 6 Kannst du gut motivieren?
M 7 Marketing ist alles – so gewinnst du neue Kunden

Für diese Einheit benötigen Sie:

M 6 Sportkleidung, Matten, gegebenenfalls eine Sporthalle
M 7 Fotokarton (DIN A4 oder DIN A3), Schere, Klebstoff, gegebenenfalls PC mit Drucker, Sport-Werbeflyer zur Ansicht

Hinweis: In dieser Einheit wurde wegen der besseren Lesbarkeit die maskuline Form der Berufsbezeichnungen, also Sport- und Fitnesskaufmann sowie Traine[illegible] sowie Trainerinnen sind hiermit jedoch ebenfalls immer anges[illegible]

netzwerk lernen
RAAbits Hauptschule/Arbeitslehre
zur Vollversion

Sportler, Kaufmann und Ernährungsberater – das Berufsbild des Sport- und Fitnesskaufmanns

M 1

© iStockphoto

© iStockphoto

© iStockphoto

Aufgabe 1: *Die Aufgaben eines Sport- und Fitnesskaufmanns sind vielfältig. Bilde aus den Satzteilen sinnvolle Sätze, indem du sie mit Linien verbindest.*

Der Sport- und Fitnesskaufmann …

informiert	Einnahmen und Ausgaben
demonstriert	der Ernährung auf
pflegt den Kontakt zu	Events und Sportveranstaltungen
besucht	über Fitnessangebote
erstellt	fachspezifische Messen
kalkuliert	den Umgang mit Fitnessgeräten
klärt über gesundheitliche Aspekte	Kooperationspartnern und Sponsoren
plant und organisiert	individuelle Trainingspläne

Aufgabe 2: *Für diesen Beruf sind verschiedene Fähigkeiten und Eigenschaften nützlich. Ergänze den Satz mit einer Begründung.*

Ein Sport- und Fitnesskaufmann sollte …

… gut erklären können, *weil man oft schwierige Übungen erläutern muss.*

… sportlich sein, weil _____

… Büroarbeit mögen, weil _____

… kommunikativ sein, weil _____

… bereit sein, auch an Wochenenden zu arbeiten, weil _____

_____

… geduldig sein, weil _____

… auch mit schwierigen Kunden umgehen können, weil _____

_____

… andere motivieren können, weil _____

VORSCHAU

netzwerk lernen
zur Vollversion

Lösung (M 3)

Aufgabe: *Kreuze an, ob die Aussagen richtig oder falsch sind.*

	richtig	falsch
Lea macht den ganzen Tag nur Sport.		x
Sie hat viel Kundenkontakt.	x	
Lea muss auch Steuern und Beiträge berechnen.	x	
Man sollte über gesunde Ernährung Bescheid wissen.	x	
Im dritten Ausbildungsjahr verdient Lea 50 Euro.		x

Hinweise

Den Text können Sie im Vorfeld mit Ihrer Klasse lesen und besprechen. Welche Informationen in Bezug auf die Ausbildung kann man ihm entnehmen? Lassen Sie Ihre Lernenden zu dieser Frage mit einem Textmarker elementare **Textstellen markieren**.

Als **Zusatzaufgabe** für Schnelle oder als **Hausaufgabe** können sich die Jugendlichen überlegen, welche Vor- und Nachteile der Beruf des Sport- und Fitnesskaufmanns hat. Sprechen Sie unbedingt in einem Unterrichtsgespräch darüber. Dies kann auch in Form einer Diskussion erfolgen.

Hintergrundinformationen:
Bei der Ausbildung zum Sport- und Fitnesskaufmann im Fitnessstudio ist die Kundenberatung ein elementarer Aspekt der Ausbildung. Der Kunde erhält Informationen zu den Geräten, Übungen, Hinweise zur korrekten Haltung, einen Trainingsplan und – falls gewünscht – zur Ernährung. Weil es viele Fitnessstudios gibt, ist ein guter Service wichtig, um den Kunden zu überzeugen. Reizvolle Einstiegsangebote sind genauso wichtig wie eine gut gepflegte Homepage, Info-Flyer und Aktionen für Probetrainings.

Da es sich hierbei um einen kaufmännischen Beruf handelt, sind Daten, Zahlen und Fakten ebenso wichtig. Statistiken müssen erstellt, Kalkulationen, Rechnungen und Beiträge kontrolliert und bearbeitet werden. Auch die Überprüfung und gegebenenfalls Neubestellung von Fitnessgeräten und Sportartikeln sind wichtige Aufgaben.

Alternative Vorgehensweise:
Mit schwächeren Schülerinnen und Schülern können Sie die Fragen aus der Aufgabe Satz für Satz klären.

Möglichkeit zur Weiterarbeit:
Der Text kann noch tiefer gehend besprochen werden. Was sagt Lea noch über ihre Ausbildung? Was gefällt ihr? Was macht sie weniger gerne?

VORSCHAU

netzwerk lernen

zur Vollversion

Wie wird man Fitnesscoach? M 4

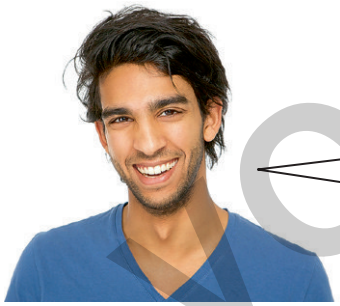
Wer eine Trainerlizenz erwirbt, kann auch ohne eine lange Ausbildungszeit im Fitnessbereich arbeiten. Es gibt unterschiedliche Trainerscheine (Lizenzen), mit denen man in verschiedenen Arbeitsfeldern tätig sein kann.

Tom unterstützt einen bekannten Fußballer als Personal-Trainer beim täglichen Training. Lea hilft den Trainern im Verein bei ihrer Arbeit auf der Trainingsfläche und Paul ist als Trainer in einem Fitnessstudio angestellt.

Aufgabe: *Lies die Sprechblasen. Weißt du, wer was sagt? Schreibe den richtigen Namen auf die Linie im Bild.*

Ich habe die C-Lizenz. Dieser Schein berechtigt mich dazu, Sportlehrern oder Trainern zu assistieren. Selbstständig Leute coachen darf ich mit dieser Lizenz leider noch nicht. In einem Fitnessstudio habe ich mit dieser Lizenz keine Chance, die wollen eine B-Lizenz als Mindestvoraussetzung für ihre Trainer. Die C-Lizenz ist aber eine gute Basis für eine Aufbauerweiterung. Ich kann mich damit also weiterbilden.

© Thinkstock



© Thinkstock

Ich habe die B-Lizenz. Um sie zu bekommen, musste ich viel über Anatomie, Sportpsychologie, Ernährungslehre, Trainingsmethodik und Physiologie lernen. Ich darf selbstständig Kurse in unserem Fitnessstudio geben und Trainingspläne erstellen.

Ich habe die A-Lizenz erworben. Damit kann ich Hobby- und Profisportler auch als medizinischer Fitnesstrainer professionell betreuen. Mit dieser Lizenz ist man in der Lage, einen Sportler rundum zu begleiten und ihn in allen Fragen des Trainings und der Ernährung zu unterstützen.

© Thinkstock

Zusatzaufgabe für Schnelle: *Recherchiere im Internet, welche Voraussetzungen für den Erwerb der unterschiedlichen Lizenzen geg*

VORSCHAU
netzwerk lernen
RAAbits Hauptschule/Arbeitslehre
zur Vollversion