

# GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS PARA GIMNASIOS

evo



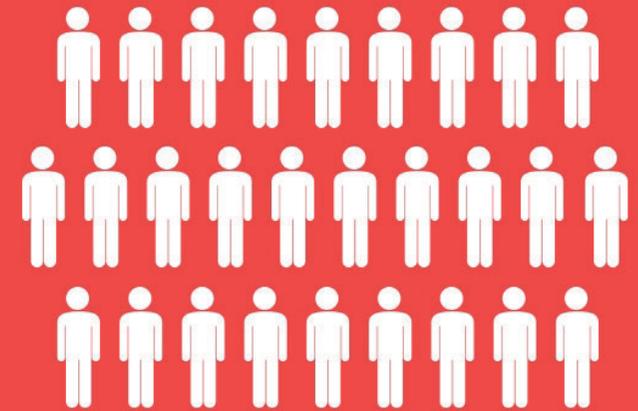
Abrir un gimnasio está lejos de ser algo simple, sobre todo si usted tuviera la intención de tener un gimnasio de alto nivel de rendimiento que proporcione de resultados. Usted debe prestar atención a diversos puntos que escapan a los ojos de los gestores menos expertos.

Buena parte de la fuerza de trabajo que estará disponible en y activa en el mercado en puestos gerenciales en los próximos años son integrantes de la muy comentada generación Y, que según la nomenclatura del sociólogo Don Tapscott, son las personas nacidas después de 1980.

Ellos llegaron a conocer el mundo offline, pero tuvieron acceso a Internet en la infancia o la adolescencia, hecho que impacto enormemente en sus hábitos, valores y formación de carácter. Profesionalmente, el punto común entre los Y es que su relación con el trabajo ha dejado de ser un intercambio de tiempo por dinero.

No es que la remuneración no tenga tanta importancia, pero la satisfacción por el trabajo, la posibilidad de aprendizaje y el prestigio dado por la empresa terminan siendo beneficios agregados en la relación de trabajo, o sea, **prefieren hoy ganar un salario un poco menor apostando a un beneficio a futuro.**

De una forma general, todo el mercado sufre ese choque de culturas, ya que los contratantes están acostumbrados a largas carreras en pocos empleos.

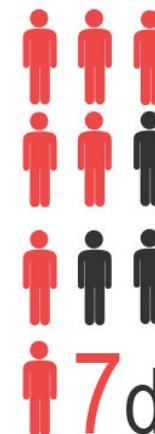


# Generación Y en números



# Y

permanecen de  
**3 a 6 meses**  
en el mismo empleo



**7** de  
cada 10  
no llegarán

**a cumplir**  
**1 AÑO**  
en la empresa

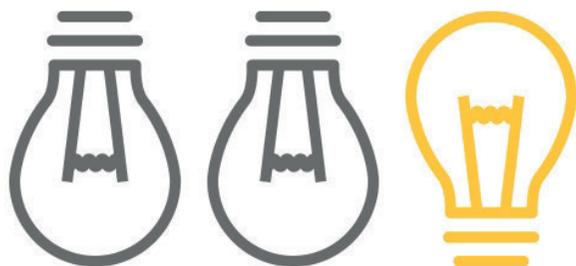
20% de los cargos  
**empresariales**  
de las empresas de  
este país, son ocupadas  
por estos **profesionales**



# Esa conducta agresiva posee algunas ventajas para la empresa:

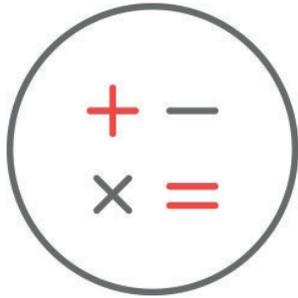
## Preguntas

Los Y no aceptan que las cosas sean hechas de una forma “porque siempre fue así”. La pregunta, en ese caso, es cuál es el primero paso para la identificación de un problema y los siguientes hasta el inicio de un proceso innovador. No espere que esos profesionales que acepten las costumbres del gimnasio como una ley a ser seguida.



## Innovación

Son profesionales que, buscándolo o no, poseen un constante interés por los cambios y la evolución. Esta característica puede ser la clave para llevar a su gimnasio al próximo nivel.

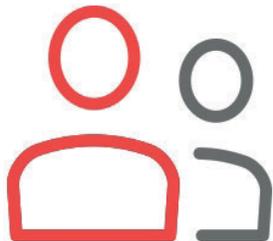


## Resultados

Se esfuerzan para alcanzar resultados, por ser muy competitivos. Sus profesores de gimnasia de esa generación van a disputar entre sí por clases más llenas y mejores resultados en los alumnos. Por otro lado, usted debe evitar que la competencia deje de ser provechosa para su gimnasio y que se desanimen en el caso de que los resultados no sean los planeados.

## Autonomía

A ellos les gusta sentirse los dueños de los emprendimientos, y no ven la hora de tener autonomía luego de pasar por un proceso de entrenamiento y aprendizaje.



## Agrupadores

Son excelentes miembros de un equipo y empatizan fácilmente con personalidades semejantes a la suya.

# Usando la tecnología a favor de su equipo

Se acabaron los tickets, las fichas completadas a mano y otros recursos de poca tecnología. Ahora es necesario centralizar a toda su empresa en un único lugar. No, no estamos hablando de que usted deba tener poner todo de cabeza, nos referimos a tener un sistema de gestión de gimnasios, donde pueda tener absolutamente todos los datos de su negocio.

La necesidad de un sistema de gestión se da gracias al gran volumen de información que una empresa demanda hoy en día. Esos datos lo ayudarán muchísimo en la gestión de su personal. No sólo en la parte financiera, sino también con los gráficos de desempeño por profesor y por clase. De esa forma usted puede utilizar sus salas de la mejor manera posible aprovechando al máximo el talento de cada profesional de su equipo.



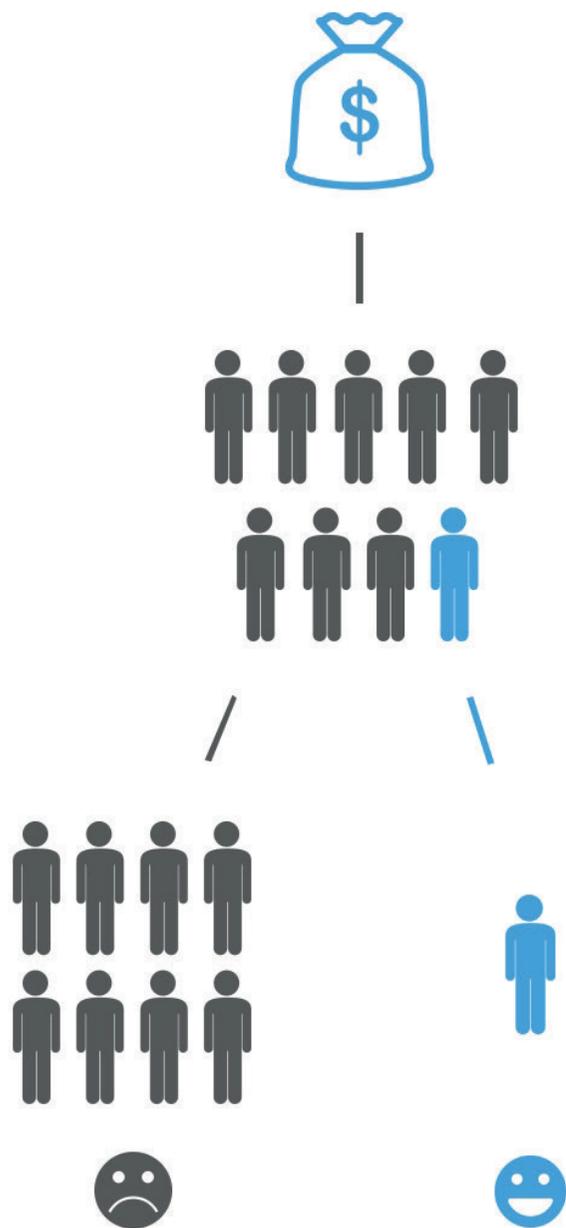
# Usando la tecnología a favor de su equipo

Con un sistema de gestión, usted puede **utilizar la competitividad de los profesionales de hoy** y estimular mejoras de desempeño a través del establecimiento de metas, acompañamiento de resultados e incentivos para conseguir, no solo números mejores, sino también mejores experiencias para los clientes de su gimnasio. Después de todo, los alumnos no vendrán frecuentemente a no ser que la actividad sea muy entretenida y proporcione los resultados de transformación propuestos por el gimnasio.



Con un mercado competitivo, es muy importante que su **staff sea no sólo una lista de personas que reciben un pago mensual de su gimnasio, sino que sea un equipo conciso y determinado a aceptar desafíos y alcanzar resultados.** Lógicamente, usted puede y debe utilizar la tecnología a su favor.

Los sistemas de gestión de gimnasios permiten que usted le muestre gráficamente las metas y los resultados a su equipo, además de permitir que usted visualice con claridad los números de cada profesor y actividad del gimnasio, para que pueda ajustar los puntos que no están funcionando correctamente dentro del negocio.



# Motivación 3.0

Mucho más allá de las bonificaciones y beneficios

Olvídese de esa táctica de 1980 de las famosas cadenas de fast food de elegir al “Empleado del Mes” o simplemente ofrecer un bono para quien alcance la meta.

Recompense creativamente a su equipo. Una simple recompensa económica puede tener un impacto negativo si el empleado llegara a interpretar que la valorización no condice con el resultado alcanzado.

Según el “*Studio Drive - The Surprising Truth That Motivates*”, de Daniel Pink, de cada nueve casos de bonos financieros, ocho acaban teniendo efecto negativo, en tareas donde se requiere creatividad. Hoy la motivación se encuentra mucho más al incorporar al colaborador como parte de la empresa, o sea, promover luego de una sucesión de buenos resultados, ofrecer un claro plan de carrera y hasta asociar al empleado en algunos casos.

# Tres consejos para evitar que la cuestión financiera sea un gran desmotivador

## 1

### Sea Justo

Si su gimnasio estuviera pasando por un buen momento, pase esa buena racha para su equipo y disfruten juntos de un viaje o festejo al final del año.

## 2

### Pague encima de la media

Si usted quisiera un mejor resultado que su competencia, su gimnasio deberá ser mejor que el de sus competidores.

## 3

### Sea claro en las evaluaciones de performance

No evalúe a un colaborador basándose sólo en metas individuales. Muestre que la performance de cada uno tiene impacto global en los resultados de su gimnasio. Que todos son responsables de la evolución de la empresa.

El dinero es el tema que más distrae al personal, alejándolos de sus metas.  
Pague bien, y evite que el dinero sea un problema.

# Motivación 3.0

Las 3 claves

## Propósito

Hable con el corazón

Nunca deje que sus profesores entren para trabajar imaginando que están sólo cambiando el tiempo de ellos por su dinero. Hágalos entender el gran poder transformador que ellos tienen en las manos. Si usted tampoco cree en esa misión que tiene, será necesario que comience el cambio por usted.





## Autonomía

Deje que lo hagan a su manera

No micro-gerencie. Permita que su equipo escoja el **CÓMO**, y haga foco en **DÓNDE** usted quiere llevar a su equipo. Sea lo más claro posible en sus expectativas y en la responsabilidad que la autonomía demanda para el profesional.

# Excelencia

Alíe habilidad con necesidad

No deje de lado la especialización constante de todos los involucrados en su gimnasio. Cómo espera que a su gimnasio crezca siendo un equipo estancado, que no se actualiza? Establezca desafíos, delegue correctamente e incentive el crecimiento personal y profesional de los empleados.

## Recuerde:

Cada uno de los puntos DEBEN partir del gestor, usted debe SER el ejemplo de lo que desea ver en sus empleados.



# Aplique la Motivación 3.0 en su gimnasio

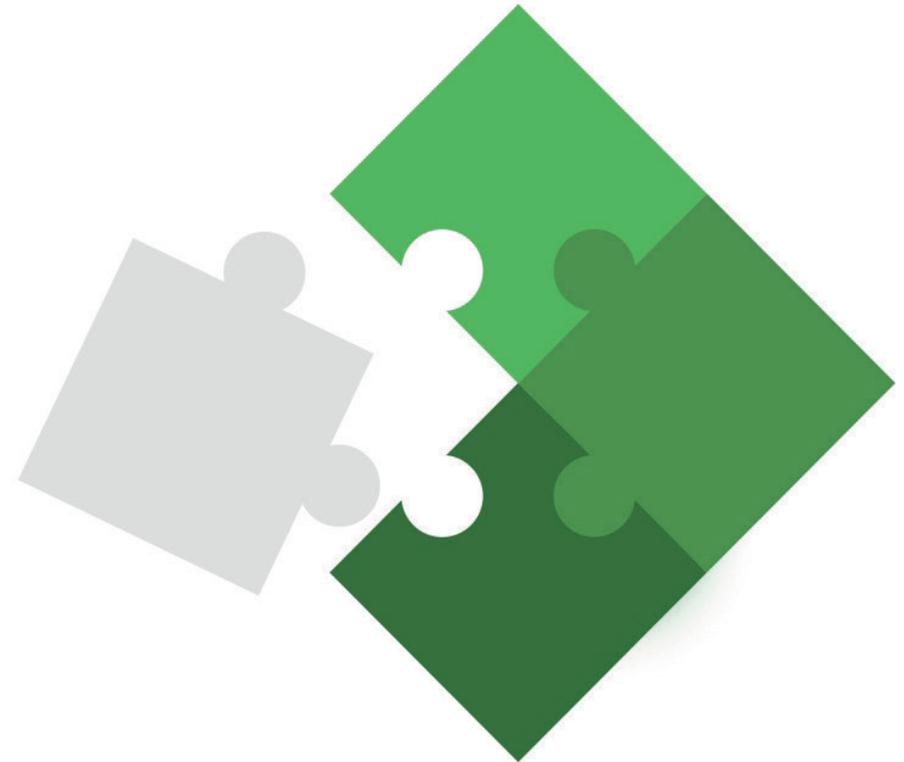
## Propósito

- Deje claro cuál es el propósito de su gimnasio;
- Comuníquese de la mejor forma posible con sus colaboradores;
- Recuerde siempre el propósito a la hora de tomar todas las decisiones;
- Contrate personas que consigan comprender e incorporar el propósito del gimnasio;
- Discuta el papel de cada uno en el propósito;
- Reconozca siempre a alguien que consiga incorporar el propósito en todos sus actos. Esa es un buen momento para premiar a su colaborador;



# Autonomía

- Haga reuniones participativas para encontrar formas de aumentar la frecuencia y el número de alumnos en el gimnasio;
- Permita que ellos desarrollen las ideas que proponen y sientan pasión al ver los resultados;
- Establezca un pequeño presupuesto y confíe la gestión de esa acción al líder de cada proyecto;
- Manténgase siempre alineado con sus coordinadores en relación a los resultados esperados en sus sectores;



# Excelencia

- Delegue las tareas correctas para los profesores correctos. La pasión por la actividad hace toda la diferencia;
- Cree calendarios de desarrollo de habilidades en conjunto con su equipo e incluya las especializaciones en las que ellos estuvieran interesados y tengan sentido para el gimnasio;
- Agende regularmente sesiones de coaching y feedback;
- Facilite siempre las actualizaciones de los profesionales no solo en sus propias áreas de actuación. De esa forma usted garantiza profesionales únicos que harán de su gimnasio un lugar único.



No permita que funcionarios interesados, actualizados y que actúen de acuerdo al propósito del gimnasio, tengan el mismo destino que los que no estén alineados con el espíritu de la empresa.

**Promuévalo, destáquelo, muestre que él es el ejemplo.**

Si todos los colaboradores actúan de esa misma forma, promueva a todos ya que probablemente esas buenas prácticas traerán muchos más alumnos, que pagarán más, frecuentarán más y, consecuentemente, recomendarán su gimnasio a más personas.

Aplique la Motivación 3.0 y prepárese para un gimnasio más lleno y funcionarios fieles que se comportarán como asociados, en vez de actuar sólo por obligación.



# Esperamos que saque provecho al contenido de este e-book!

Acceda al área de downloads en nuestro sitio [softwareparagimnasio.com](http://softwareparagimnasio.com) para bajar más contenidos que puedan ayudar en la gestión de su negocio!

**Un abrazo!**