

TRAININGSREIZ

AKADEMIE | SPORT | BUSINESS

Berufung - Finanzerfolg - Freiheit

Personal Training umfasst Gesundheitsförderung, Prävention, Rehabilitation und Leistungsentwicklung. Daher finden nicht nur Fitnesstrainer, sondern auch Fachkräfte aus der Physiotherapie und Krankengymnastik, Vereinstrainer und Gesundheitsexperten ihren Platz im selbständigen und lukrativen Personal Training. Jede dieser Berufsgruppen kann - mit ihrem spezifischen Wissen und ihrer Persönlichkeit - Teil der „Performance-Liga“ werden: einer neuen Generation von Coaches, die Menschen ganzheitlich begleiten und ihnen einen echten Mehrwert im Leben bieten.



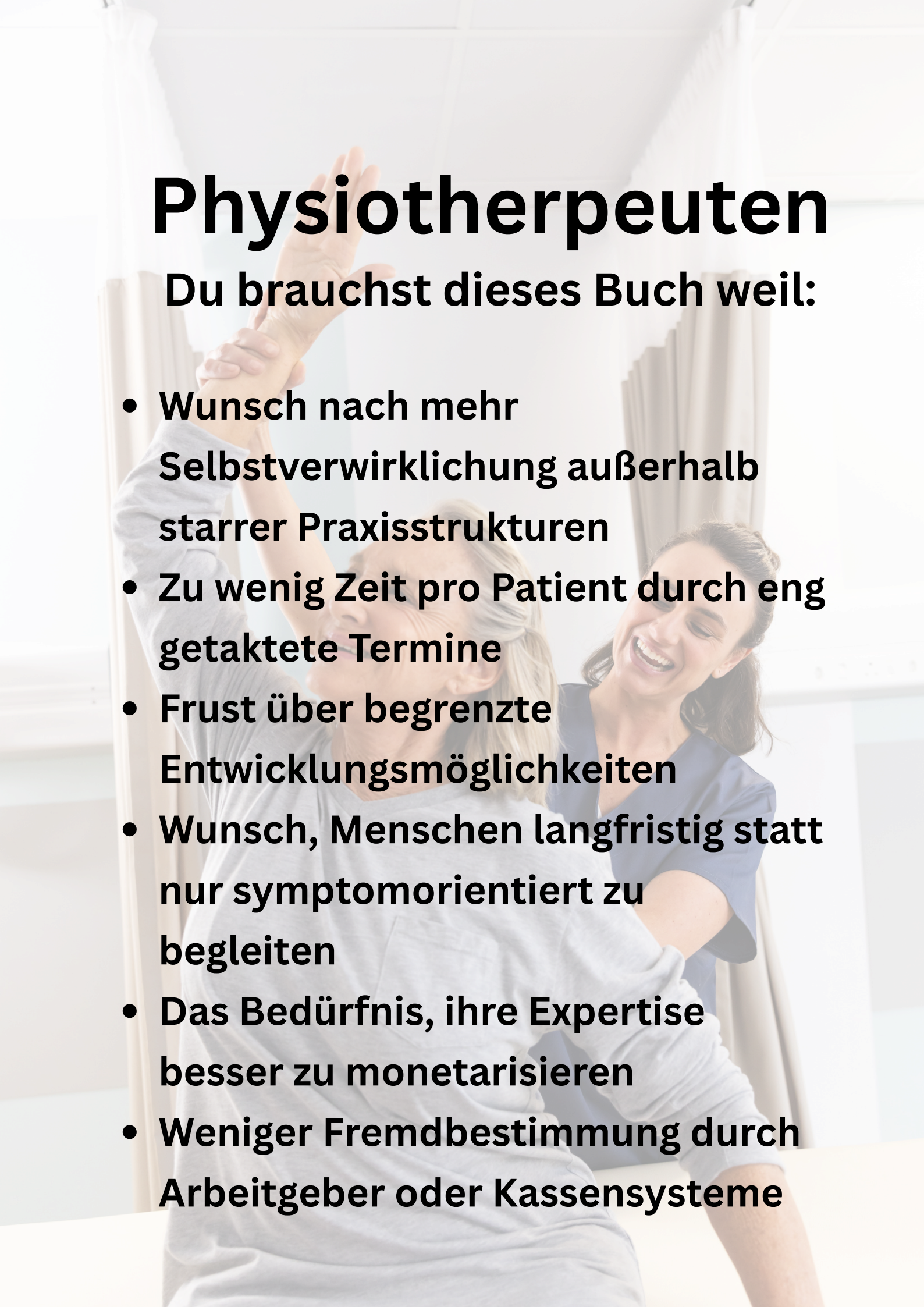
FLORIAN MÜNCH

DIE PERFORMANCE-LIGA

FLORIAN MÜNCH DIE PERFORMANCE LIGA



PERSONAL TRAINING
Business Coaching für die
Existenzgründung

A blurred background image showing a physiotherapist in a blue uniform assisting a patient in a grey shirt with a leg stretch. The patient is sitting on a table, and the therapist is standing behind them, holding their leg. Both are smiling, suggesting a positive therapeutic relationship.

Physiotherapeuten

Du brauchst dieses Buch weil:

- **Wunsch nach mehr Selbstverwirklichung außerhalb starrer Praxisstrukturen**
- **Zu wenig Zeit pro Patient durch eng getaktete Termine**
- **Frust über begrenzte Entwicklungsmöglichkeiten**
- **Wunsch, Menschen langfristig statt nur symptomorientiert zu begleiten**
- **Das Bedürfnis, ihre Expertise besser zu monetarisieren**
- **Weniger Fremdbestimmung durch Arbeitgeber oder Kassensysteme**

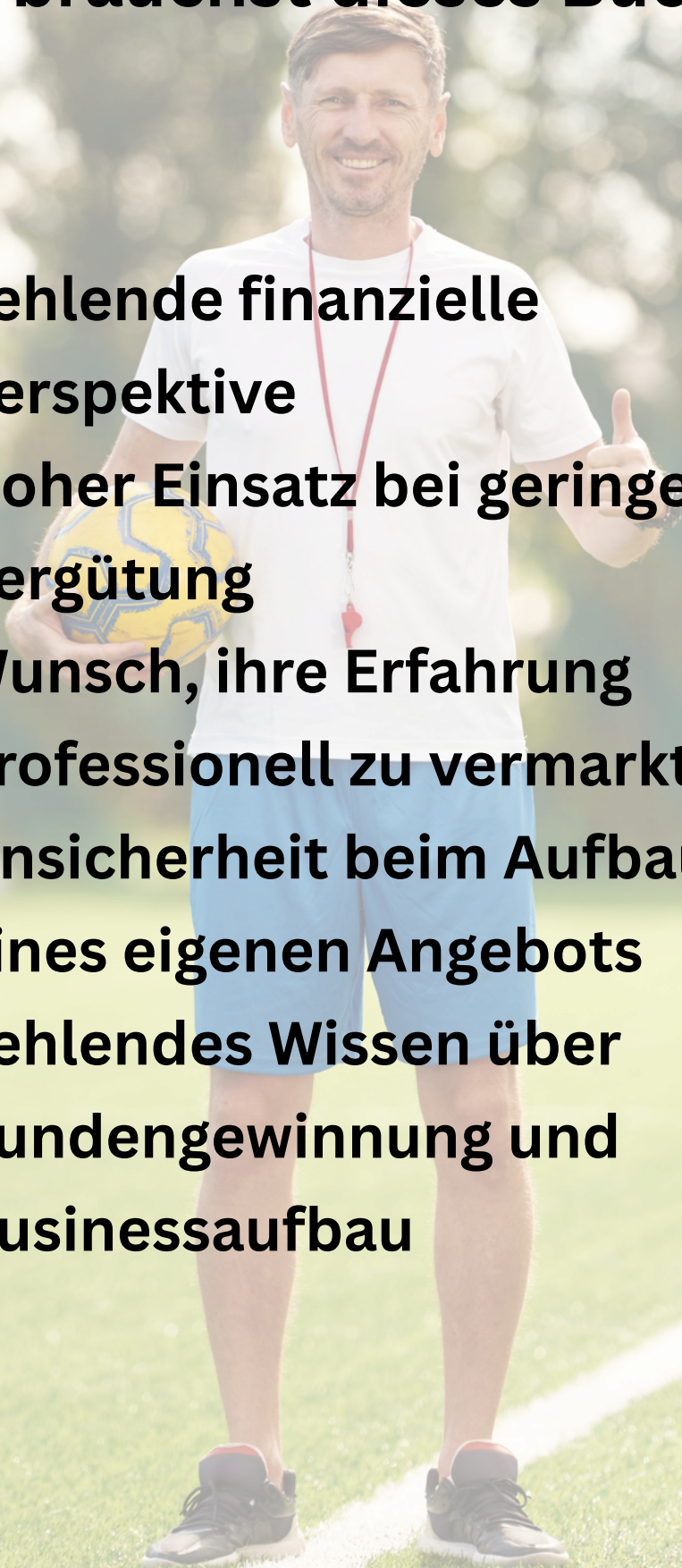
Physiotherapeutinnen/en

..und du bekommst:

- **Einen Weg zur beruflichen Selbstverwirklichung**
- **Die Möglichkeit, ihre therapeutische Expertise hochwertiger zu vermarkten**
- **Strategien für den Übergang vom Therapeuten zum Premium-Coach**
- **Mehr Freiheit in der Gestaltung ihrer Arbeit**
- **Werkzeuge für eine ganzheitlichere Betreuung ihrer Klienten**
- **Klarheit, wie sie unabhängig von starren Praxisstrukturen arbeiten können**
- **Sicherheit beim Aufbau eines eigenen Coaching-Angebots**
- **Die Chance auf bessere finanzielle Perspektiven**
- **Ein Business-Modell, das Fachkompetenz und Erfüllung verbindet**
- **Die Möglichkeit, selbstbestimmt und unternehmerisch erfolgreich zu arbeiten**

Athletiktrainer/innen

Du brauchst dieses Buch weil:

- **Fehlende finanzielle Perspektive**
 - **Hoher Einsatz bei geringer Vergütung**
 - **Wunsch, ihre Erfahrung professionell zu vermarkten**
 - **Unsicherheit beim Aufbau eines eigenen Angebots**
 - **Fehlendes Wissen über Kundengewinnung und Businessaufbau**
- 

Athletiktrainer/innen

..und Du bekommst:

- **Das Wissen, wie du deine Erfahrung professionell monetarisierst**
- **Einen klaren Einstieg in dein eigenes Coaching-Business**
- **Strategien für Positionierung und Vermarktung**
- **Sicherheit bei der Entwicklung deines eigenen Angebots**
- **Werkzeuge zur professionellen Kundengewinnung**
- **Die Fähigkeit, deine Coaching-Kompetenz sichtbar zu machen**
- **Neue berufliche und finanzielle Perspektiven**
- **Den Schritt vom engagierten Trainer zum Unternehmer**
- **Struktur für nachhaltigen Businessaufbau**
- **Die Möglichkeit, aus deiner Leidenschaft ein profitables Berufsmodell zu machen**

Fitnesstrainer/innen

Du brauchst dieses Buch weil:

- **Einen klaren Fahrplan für den erfolgreichen Einstieg ins Personal Training**
- **Strategien zur professionellen Kundengewinnung**
- **Sicherheit in Verkaufsgesprächen und Preisgestaltung**
- **Das Wissen, wie sie sich als Premium-Coach positionieren**
- **Mehr Selbstvertrauen, höhere Preise durchzusetzen**
- **Werkzeuge für den Aufbau einer starken Personal Brand**
- **Die Möglichkeit, sich aus der Abhängigkeit vom Fitnessstudio zu lösen**
- **Den Weg in die Selbstständigkeit mit Struktur und Plan**
- **Die Grundlage für ein langfristig profitables Business**
- **Mehr Freiheit, Einkommen und berufliche Perspektive**

Fitnesstrainer/innen

...und du bekommst:

- Einen klaren Fahrplan für deinen erfolgreichen Einstieg ins Personal Training
- Strategien, mit denen du professionell neue Kunden gewinnst
- Sicherheit in Verkaufsgesprächen und bei deiner Preisgestaltung
- Das Wissen, wie du dich als Premium-Coach positionierst
- Mehr Selbstvertrauen, höhere Preise durchzusetzen
- Werkzeuge für den Aufbau deiner eigenen starken Marke
- Die Möglichkeit, dich aus der Abhängigkeit vom Fitnessstudio zu lösen
- Einen strukturierten Weg in die Selbstständigkeit
- Die Grundlage für ein langfristig profitables Business
- Mehr Freiheit, Einkommen und berufliche Perspektiven



INHALT:

- 1 BERUFSBILD & BERUFSWAHL
- 2 DIE SELBSTÄNDIGKEIT
- 3 EXISTENZGRÜNDUNG
- 4 GRUNDLAGEN DER BWL
- 5 STEUERN
- 6 FINANZPLANUNG
- 7 BUSINESSPLANUNG
- 8 MARKETING & SOCIAL MEDIA
- 9 VERKAUF

432 Seiten, 9 Lektionen inkl. Lernkontrollfragen, Fragebögen, Formulare, Vorlagen Checklisten, Glossar, Literaturempfehlungen u.v.m.

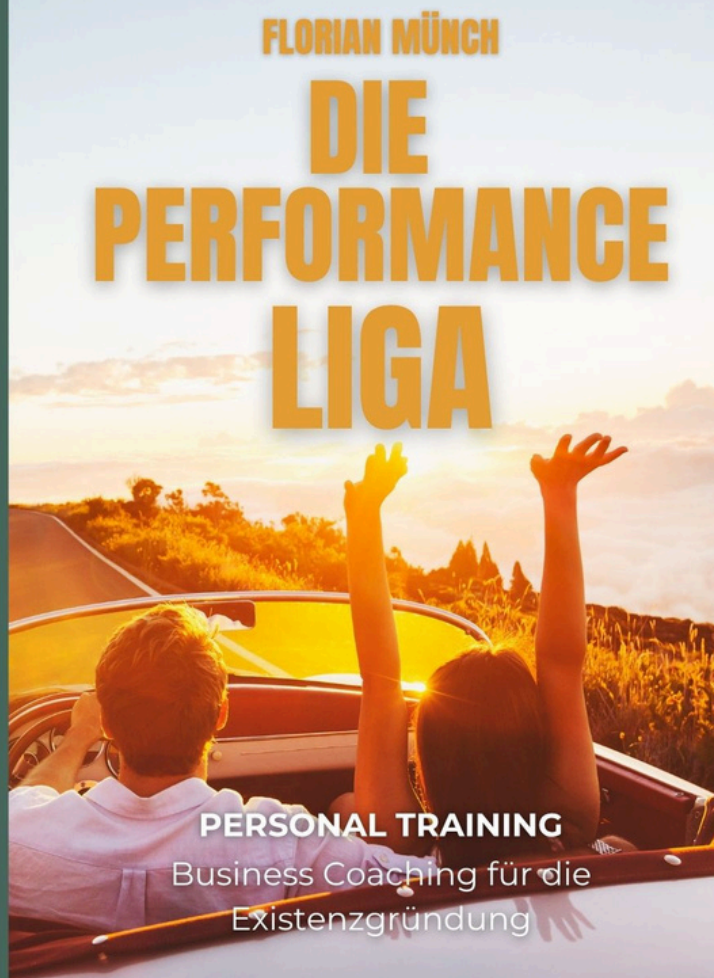
Berufung - Finanzerfolg - Freiheit

Personal Training umfasst Gesundheitsförderung, Prävention, Rehabilitation und Leistungsentwicklung. Daher finden nicht nur Fitnesstrainer, sondern auch Fachkräfte aus der Physiotherapie und Krankengymnastik, Vereinstrainer und Gesundheitsexperten ihren Platz im selbständigen und lukrativen Personal Training. Jede dieser Berufsgruppen kann - mit ihrem spezifischen Wissen und ihrer Persönlichkeit - Teil der „Performance-Liga“ werden: einer neuen Generation von Coaches, die Menschen ganzheitlich begleiten und ihnen einen echten Mehrwert im Leben bieten.



FLORIAN MÜNCH

DIE PERFORMANCE-LIGA



Inhalt:

1	Lektion 1: Berufsbild & Berufswahl im Personal Training.....	1
1.1	Personal Training als modernes Berufsbild.....	2
1.2	Die 6 Charakteristika des Personal Training.....	7
1.2.1	Personal Training ist Dienstleistung	8
1.2.2	Exkurs: Online-Training im Personal Training	11
1.2.3	Personal Training ist Herausforderung.....	13
1.2.4	Personal Training ist Zukunftstrend	16
1.2.5	Personal Training ist Authentizität.....	19
1.2.6	Personal Training ist Finanzerfolg	22
1.2.7	Personal Training ist Spaß.....	25
1.3	Persönliche Eigenschaften im Personal Training.....	28
1.3.1	Fragen zur persönlichen Eignung.....	31
1.4	Fachliche Kompetenz im Personal Training	34
1.5	Kernkompetenzen im Personal Training	39
1.5.1	Mögliche Kernkompetenzen	40
1.5.2	Nebenkompetenzen.....	42
1.5.3	Kompetenzanalyse - Fragen zur Selbstreflexion	44
1.6	Aufgaben als selbstständiger Unternehmer	46
1.7	Fragen zur Berufswahl.....	51
1.8	Rollenbilder	53
1.9	Checkliste zur Berufswahl.....	56
2	Lektion 2: Selbständigkeit & Personal Training	58
2.1	Dein Ziel, dein Leben, deine Entscheidung.....	60
2.1.1	Exkurs: Von der Komfortzone zur Wachstumszone	61

2.2	Der Personal Trainer als Unternehmer	66
2.3	Gründe für ein Scheitern	68
2.3.1	Glaubenssätze – Erfolgsblockaden im Personal Training	69
2.4	Übergeordnete Fähigkeiten und Tipps.....	72
2.5	Meine Zielsetzung.....	73
3	Lektion 3: Existenzgründung im Personal Training	78
3.1	Grundsätze in der Existenzgründung.....	79
3.2	Gründungsphasen	80
3.3	Wahl der Unternehmensform	83
3.3.1	Einzelunternehmung (EU).....	84
3.3.2	Namensgebung der Einzelunternehmung.....	86
3.4	Weitere Rechtsformen.....	88
3.4.1	GbR – Gesellschaft bürgerlichen Rechts	88
3.4.2	PartG – Partnergesellschaft	89
3.4.3	GmbH und UG (Unternehmensgesellschaft).....	91
3.4.4	Übersicht: Zusammenfassung der Rechtsformen	92
3.5	Gewerbe oder Freiberuf	96
3.6	Rentenversicherungspflicht im Personal Training.....	100
4	Lektion 4: Grundlagen der BWL im Personal Training	107
4.1	Die allgemeine Betriebswirtschaft.....	108
4.1.1	Betriebswirtschaftliche Grundlagen im Personal Training.....	109
4.1.2	Zentrale betriebswirtschaftliche Bereiche im Personal Training.....	109
4.2	6 Eckpunkte der Entwicklung zum Unternehmertum	112
4.3	Zentrale Begriffe der BWL im Personal Training.....	115
4.3.1	Die Unternehmensziele	116
4.3.2	Das Einkommen und der Unternehmerlohn.....	118

4.3.3	Die Betriebskosten	123
4.3.4	Die privaten Kosten	125
4.3.5	Der Umsatz	126
4.3.6	Der Überschuss / Gewinn	127
4.3.7	Der Break-Even-Point (BEP)	129
4.4	Ökonomisch Wirtschaften	131
4.4.1	Minimalprinzip	134
4.4.2	Maximalprinzip	135
4.4.3	Optimalprinzip	136
4.5	Controlling	138
4.6	Unternehmensplanung	141
4.6.1	Planungsstufen in der Unternehmensplanung	142
4.6.2	SWOT-Analyse	145
4.6.3	Die SWOT / TOWS-Matrix	150
4.7	Wertesystem im Personal Training	153
5	Lektion 5: Steuern im Personal Training	159
5.1	Die Einkommensteuer	160
5.1.1	Berechnung der Einkommensteuer	164
5.1.2	Betriebliche Kosten	165
5.1.3	Einkommensteuererklärung selbst machen	171
5.2	Die Umsatzsteuer	173
5.2.1	Rechnungsstellung mit Umsatzsteuer	175
5.2.2	Die Zahllast	178
5.2.3	Rechenbeispiel Zahllast	179
5.3	Kleinunternehmerregelung im Personal Training	184
5.3.1	Zusammenfassung Kleinunternehmerregelung	185

6	Lektion 6: Finanzplanung & Personal Training.....	187
6.1	Finanzplanung und Zielsetzung im Personal Training	188
6.1.1	Private Lebenshaltungskosten – Grundlage der Kalkulation.....	189
6.1.2	Betriebliche Ausgaben – Fixkosten im Unternehmen	190
6.1.3	Private und betriebliche Kostenkalkulation.....	190
6.2	Umsatzplanung pro Jahr	196
6.2.1	Zusammenfassung & Auswertung Umsatzplanung.....	199
6.3	Honorarkalkulation pro Stunde	200
6.3.1	Einflussfaktoren bei der Kalkulation des Stundensatzes.....	201
6.3.2	Zusammenfassung Honorarkalkulation	203
6.4	Rentabilitätsplanung	205
6.4.1	Auswertung der Rentabilitätsplanung	208
6.4.2	Zusammenfassung Rentabilitätsplanung	212
6.5	Liquiditätsplanung.....	214
6.5.1	Auswertung Liquiditätsplanung	218
6.5.2	Zusammenfassung Liquiditätsplanung	220
6.6	Kapitalbedarfsplanung	222
6.6.1	Return on Investment (ROI)	222
6.6.2	Kapitalbedarf in der Gründungsphase	226
6.6.3	Typische Fragen zur Ermittlung des Kapitalbedarfs.....	226
6.6.4	Empfehlungen für die Kapitalbedarfsplanung	227
6.6.5	Beispiel Kapitalbedarfsplanung	229
6.6.6	Zusammenfassung Kapitalbedarfsplanung	230
7	Lektion 7: Geschäftsplanung im Personal Training	232
7.1	Aufbau und Inhalt der Geschäftsplanung	233
7.1.1	Zusammenfassung des Konzepts (Executive Summary)	235

7.1.2	Unternehmensform, Name, Logo, Standort & Co.	236
7.1.3	Leistungsangebot.....	238
7.1.4	Marktanalyse.....	238
7.1.5	Wettbewerbsanalyse und Risiken.....	239
7.1.6	Marketing und Vertrieb.....	239
7.1.7	Finanzplanung	240
7.1.8	Lebenslauf	241
7.2	Zusammenfassung Geschäftsplan	244
8	Lektion 8: Marketing im Personal Training	247
8.1	Der Markt	249
8.2	Markteingrenzung.....	250
8.3	Marktzugang.....	252
8.4	Marketing im Personal Training.....	252
8.5	Ziele des Marketings im Personal Training.....	255
8.5.1	Voraussetzungen für erfolgreiches Marketing	257
8.6	Dienstleistungsmarketing im Personal Training.....	262
8.6.1	Merkmale des Dienstleistungsmarketings.....	263
8.6.2	Kundenbedürfnisse und Zielgruppenanalyse	263
8.6.3	Kernkompetenzen und Marketing.....	264
8.6.4	Kommunikation und emotionale Bindung	264
8.7	Der Marketing-Mix im Personal Training	265
8.7.1	Vertriebs- und Werbekanäle im Detail.....	268
8.8	Marktanalyse und Konkurrenzanalyse im Personal Training	270
8.9	Kunden-Persona-Profile im Personal Training.....	278
8.9.1	Inhalte eines Kunden-Persona-Profiles	280

8.10	Soziale Medien im Personal Training.....	288
8.10.1	Erfolgsfaktoren im Social Media Marketing.....	289
8.10.2	Strategische Planung und Content-Erstellung.....	293
8.10.3	Instagram im Personal Training	297
8.10.4	TikTok im Personal Training.....	304
8.10.5	Facebook im Personal Training.....	311
8.10.6	YouTube im Personal Training	318
8.10.7	Strategische Gesamtnutzung sozialer Medien	322
8.10.8	Übersicht Social Media Begriffe im Posting.....	325
8.10.9	Übersicht Story-Highlight-Ideen.....	327
9	Lektion 9: Verkauf im Personal Training.....	328
9.1	Grundlagen von Marketing & Verkauf im Personal Training.....	328
9.2	Das „Produkt“ im Personal Training.....	331
9.3	Das Kennenlerngespräch.....	333
9.3.1	Ablauf, Struktur und Psychologie	334
9.3.2	Vertrauen aufbauen.....	348
9.3.3	Die Bedarfsermittlung.....	350
9.3.4	Das Angebot präsentieren.....	356
9.3.5	Einwandbehandlung im Kennenlerngespräch.....	361
9.3.6	Der Abschluss	364
9.4	Der eigene Verkaufsstil	368
9.4.1	Checkliste „Deinen Verkaufsstil finden“.....	372
9.5	Praxisbeispiel: Das Kennenlerngespräch.....	373
9.5.1	Checkliste: Selbstbeurteilung im Verkaufsgespräch.....	377
9.6	Kundenbindung und Weiterempfehlungen	379
9.7	Zusammenfassung & Praxistipps für den Verkaufsprozess.....	384

9.8	Die goldenen Verkaufsregeln im Personal Training.....	387
9.9	Angebot und Vereinbarung.....	390
9.9.1	Preise und Abrechnung im Personal Training	390
9.9.2	Angebot und Vereinbarung für das gemeinsame Training	394
9.10	Workbook – Verkauf im Personal Training.....	401
9.11	AGBs in der Trainingsvereinbarung.....	403
9.11.1	Inhaltliche Schwerpunkte einer AGB im Personal Training	403
9.11.2	Muster-AGB für Personal Training	407
10	Glossar.....	411
11	Abbildungsverzeichnis	421
12	Tabellenverzeichnis.....	422
13	Literaturempfehlungen.....	423



**„FÜR MICH WAR UND IST PERSONAL TRAINING WEIT MEHR ALS
EINE KLASSISCHE DIENSTLEISTUNG. ES GEHT NICHT UM ETWAS
OBERFLÄCHLICHES ODER AUSTAUSCHBARES, SONDERN UM DAS,
WAS FÜR UNS MENSCHEN AM EXISTENZIELLSTEN IST:
GESUNDHEIT, WOHLBEFINDEN, LEBENSFREUDE UND EIN
ERFÜLLTES LEBEN.“**

**SELBSTÄNDIGKEIT &
GRÜNDUNG
244 SEITEN**

**“HEUTE WÜRD
ICH EINIGES
ANDERS
MACHEN!”**

AUS MEINER PRAXIS

ZU BILLIG UND ÜBERKÜMMERND!

**„...MEIN ERSTES PERSONAL TRAINING
WERDE ICH NIE VERGESSEN. NACH
VIER JAHREN ALS FITNESSTRainer
WAR ICH IM STUDIO BEKANNT – DAS
BRACHTE VERTRAUEN. TROTZDEM
WAR ICH NERVÖS: JETZT BEGANN
BERUFLICHES NEULAND. DIESER
TERMIN WAR MEHR ALS EINE
TRAININGSEINHEIT – ER MARKIERTE
DEN START EINES NEUEN KAPITELS...”**

Aus meiner Praxis

Wissen, was man wert ist!

„In oben genannter Honorarkalkulation ergibt sich ein Stundenhonorar von € 75 zur Erreichung des Planumsatzes und -gewinns. Ich sage Personal Training ist mehr wert! Euer Stundesatz sollt per se nicht unter € 80, € 90 oder sogar € 100 netto liegen. Es geht beim Personal Training um Gesundheit, Leistungsfortschritt & Siege, Wohlbefinden, Lebensfreude und Vitalität. Das sind unbezahlbare und kostbare Güter. Sei dir dessen immer bewusst. Wenn du in o.g. Beispiel also 10.000 € Gewinnziel eingeplant hast, dann „trau“ dich und verlange € 90. Das würde einen zusätzlichen Gewinn von € 16.488 (!) bedeuten (€ 18 x 916 h). Wenn du so handelst, dann erst hast du dich zum gewinnorientierten und selbstbewussten Unternehmer entwickelt, der authentisch weiß, was seine/ihre Dienstleistung wirklich wert ist!“

FINANZPLANUNG
59 SEITEN

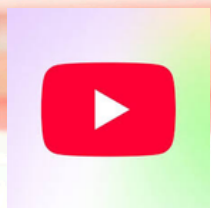
Honorarkalkulation	
1. Privatausgaben / Jahr	
Benötigtes Netto-Einkommen	38.100,00 €
Einkommenssteuer Vorjahr	2.400,00 €
2. Betriebsausgaben / Jahr	
15.300,00 €	
3. Gewinn-Ziel Jahr	
10.000,00 €	
4. Plan-Umsatz Jahr inkl. Gewinn	
65.800,00 €	
5. Arbeitsstunden (= Trainingstermine)	
Tage im Jahr	365
abzgl. freie Wochenenden (in Tagen)	80
abzgl. Feiertage	6
abzgl. Urlaubstage	30
abzgl. Krankheitstage, Weiterbildung, Messen etc.	20
= Arbeitstage	229
6. Auslastung Tag/Jahr	
realistische Arbeitsstunden pro Tag (bei 5 Arbeitstagen/Woche)	5
Mögliche Arbeitsstunden pro Jahr	1.145
Ist-Auslastung in Prozent (geschätzt)	80
Abrechenbare Arbeitsstunden im Jahr	916
6. Ergebnis (Planumsatz / Arbeitsstunden pro Jahr)	
Angebotspreis pro Stunde exkl. MwSt. (netto)	~ 72,00 €
Angebotspreis pro Stunde inkl. MwSt. (brutto)	~ 86,00 €

Tabelle 12: Beispiel einer Honorarkalkulation

MARKETING IM PERSONAL TRAINING

80 SEITEN INKL. SOCIAL MEDIA

Emotionen



5. Call-to-Action auf Instagram

Call-to-Actions (CTAs) auf Instagram sind kurze, gezielte Handlungsaufforderungen, die Nutzer aktivieren sollen – z. B. zum Liken, Kommentieren, Speichern oder Klicken auf den Link in der Bio. Sie machen Beiträge wirkungsvoller, fördern die Interaktion und helfen dabei, Follower gezielt zu Kunden zu machen. Gute CTAs sind klar, einfach und nutzen eine direkte Ansprache.

Beispiele:

„Speichere dir diesen Post, wenn du die Übungen ausprobieren möchtest.“

„Schreib mir eine DM, wenn du ein kostenloses Probetraining willst.“

„Folge mir für mehr Tipps rund um Rückengesundheit.“

„Beitrag bewerben“ auf Instagram!

Mit nur wenigen Klicks kannst du einen bestehenden Instagram-Post mit Werbebudget ausstatten. So erreichst du eine größere Zielgruppe außerhalb deiner bestehenden Follower – ohne den Werbeanzeigenmanager nutzen zu müssen. Die Funktion eignet sich vor allem für:

- Erste Reichweitensteigerung
- Aufmerksamkeit für konkrete Angebote
- Events, Webinare oder neue Programme
- Lokale Bekanntheit in deiner Region

4. Erfolgreiche Gesprächsführung im Personal Training

Ein starkes Gespräch ist die Basis für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit. Wer aktiv zuhört, die Aussagen seines Gegenübers spiegelt und Lösungen mit positiven Erlebnissen verbindet, schafft Nähe, Motivation und den entscheidenden Impuls für eine gemeinsame Reise.

„Erfolgreiche Gesprächsführung bedeutet nicht, viel zu reden – sondern richtig zuzuhören, klar zu spiegeln und positive Bilder im Kopf des Kunden zu verankern.“

1. Aktives Zuhören stärkt Vertrauen

- Durch gezieltes Zuhören signalisierst du echtes Interesse am Kunden.
- Du gibst ihm Raum, seine Wünsche, Probleme und Ziele zu formulieren.
- Folgefragen zeigen, dass du aufmerksam bist und dich um individuelle Lösungen kümmerst.
- Ergebnis: Der Kunde fühlt sich verstanden, wertgeschätzt und öffnet sich leichter.

2. Spiegeln schafft Klarheit und Nähe

- Wiederhole oder formuliere Kernaussagen des Kunden in eigenen Worten („Wenn ich Sie richtig verstehe, ist Ihnen besonders wichtig...“).
- Dadurch bestätigst du sein Anliegen und überprüfst gleichzeitig, ob du ihn korrekt verstanden hast.
- Spiegeln reduziert Missverständnisse, schafft eine gemeinsame Gesprächsbasis und vermittelt dem Kunden Sicherheit.

3. Positive Erlebniswerte verankern Leistungen

- Verknüpfe deine Angebote nicht nur mit Fakten (z. B. „2 Einheiten pro Woche“), sondern mit positiven Gefühlen und Resultaten.

VERKAUF
79 SEITEN

**“VERTRAUEN IST DIE BASIS JEDER
ZUSAMMENARBEIT – OHNE SIE
GIBT ES KEINEN ABSCHLUSS UND
SCHON GAR KEINE LANGFRISTIGE
BINDUNG.”**

**Selbstwert
= Marktwert**

DEINE ERFOLGSPRINZIPIEN :

✓ VERANTWORTUNG

✓ FOKUS

✓ POSITIONIERUNG

✓ KONSEQUENZ

✓ UMSETZUNG

✓ MUT

MIT DIESEM BUCH LERNST DU:

✓ KUNDEN GEWINNEN

✓ HONORARE KALKULIEREN

✓ MARKETING AUFBAUEN

✓ VERKAUFGESPRÄCHE FÜHREN

✓ EIN PROFITABLES BUSINESS ENTWICKELN