



7 Claves para dar mejores clases para adultos

José Luis Echegaray

Introducción

La mayoría de los que juegan al tenis son mayores de 30 años. Hay muchos chicos menores de 12 jugando, pero los que pagan esas clases y las suyas propias, son los adultos. Tenerlos contentos y satisfechos con el servicio puede redundar en tener clases para todas las edades.

Así como darle clases a niños no es adaptar las clases de mayores a “adultos enanos”, tampoco los juegos y el enfoque de los menores es aplicable sin análisis y cambios, a las clases de adultos.

No se puede hacer tanto énfasis en la técnica, por ejemplo, y la capacidad plástica para absorber conocimientos que tenemos a temprana edad, no es la misma que cuando ya pasamos las 4 décadas.

Por otro lado, los paradigmas de enseñanza, la manera de usar el ocio, las costumbres, y sobre todo, la necesidad de aprovechar el tiempo útilmente, ha ido cambiando el modo que se enseña, y sobre todo, en el que se aprende.

Pero, lamentablemente, de esto no se han dado cuenta muchos profesores, que siguen dando clases como si las raquetas fueran de madera, los adultos tuvieran todo el tiempo del mundo y no hubiera otras actividades (Netflix, otros deportes que antes ni existían y hasta consolas de juego) que les ofrecen oportunidades para disfrutar su ocio.

Por ello, veremos aquí 10 claves para dar mejores clases, sin profundizar mucho, ya que solo es una muestra y deberíamos en cada caso, detallar más los pasos,

El que quiera hacerlo, tiene varios libros de nuestra colección, como “Tenis Social” o Tenis en la Edad Dorada”, en los que encontrará un detallado plan de

clases y una puesta exhaustiva en contexto, para tener éxito en el segmento de enseñanza de adultos

Pasos

1. Primero, antes de meternos de lleno en las claves, debemos entender que buscan los alumnos cuando vienen a las clases. Según estudios y la experiencia internacional, el ranking de los motivos para querer ir con un profesor están:

- 1) Diversión: quieren pasar un buen momento
- 2) Socializar: debemos entender el rol de la comunidad: la gente viene por el tenis y se queda por la comunidad
- 3) Aprender a jugar: o por lo menos a divertirse jugando, y eso implica no perder siempre
- 4) Estar mejor físicamente

2. El segundo paso es conocer al alumno y ver cuales son sus necesidades y objetivos. Recuerde que muchas veces al alumno se le da primero lo que quiere y luego lo que necesita. Como decía Steve Jobs “la gente no sabe lo que quiere” y nosotros si, por eso lo estudiamos y lo hacemos

3. El tercer elemento es que debemos tener empatía con él, preguntarse que querría si yo fuera el alumno? como me gustaría que me recibieran?. Hay que comportarse como cliente y ver las cosas “desde el otro lado” No estaría mal tener un test inicial (táctico técnico).

4. El último punto es fundamental que lo entiendan los profesores y es que todo esto tiene que estar en el marco de un mejor aprovechamiento del tiempo (suyo y nuestro), ya que el principal componente valorado en la vida actual

Claves para una enseñanza de adultos inolvidable

1. **Estamos para repetir el negocio, sino lo repetimos el negocio, pronto estaremos fuera del negocio”:** el nombre del juego es Retención, y en eso tiene que estar nuestro foco profesional, porque sino ganamos dinero, a través de los clientes que nos sigan, pronto nos dedicaremos a otra cosa.
Y como el Tenis es un Deporte para toda la Vida y para Toda la Familia, hay una oportunidad grande ahí, ya que tenemos múltiples objetivos, por edad, por sexo, por nivel, etc. Recuerde que un buen servicio es aquel que es memorable, y si se recuerda bien, la gente vuelve...y paga

2. **Lo que hay que tener:** para estar organizados, ya que siempre estamos vendiendo y comunicando lo que hacemos, por ello, debemos estar preparados teniendo:
 - a) Plan de negocios: hacia dónde vamos y qué vendemos
 - b) Plan de clases
 - i. Estructurado, con lógica interna
 - ii. Simple de entender
 - iii. Flexible
 - c) Presupuesto: saber bien TODOS los ingresos y egresos
 - d) Plan de actualización y capacitación continua
 - i. Nuevos enfoques: por ej: la técnica sigue a la táctica

- ii. Nuevos paradigmas: sigamos a la industria del fitness
 - iii. Nuevas tecnologías a aplicar
- e) Plan de eventos
 - i. Torneos
 - ii. Clínicas
 - iii. Encuentros o desafíos
- f) Plan de comunicación
 - i. Celular
 - ii. Redes
 - iii. Publicaciones
 - iv. Gráfica
 - v. Depende a quien
- g) Elementos pedagógicos
 - i. Conos, líneas, escalera de coordinación
 - ii. Buen celular
 - iii. Buen software específico
- h) Extras
 - i. Un archivo de datos actualizado
 - ii. Saber nuestros costos y las épocas de mayor y menor demanda

3. **Micromanagement de alumnos:** saber cuanto vale y también cuanto podría valer cada uno, me ayuda al negocio

- a) Saber que hacen y sus datos
 - i. Mandarles artículos, notas de felicitación, preguntarles por la familia, lesiones, cómo están sino vienen, etc
 - ii. Recordar los cumpleaños
- b) Que los profesores den una clínica mensual como servicio extra o para meter todas las recuperaciones
- c) Consejos semanales

- i. Difundir los beneficios del tenis
 - ii. Tips para mejorar
 - iii. Mandar videos, links, etc
- d) Recuperaciones y confirmaciones de clases
- e) Armado de encuentros o partidos entre si y/o con otros
 - i. Breves
 - ii. Con horarios de comienzo y terminación claros
- f) Cross selling: productos, viajes, más servicios: encordados, indumentaria, etc
- g) Networking entre alumnos: relaciónelos, uno nunca sabe de donde pueden surgir oportunidades y fomenta la comunidad y la identidad con Ud.

4. **Contrato con alumnos:** hay que tenerlo por escrito para que el profesor y los alumnos sepan y entiendan que derechos y obligaciones tienen. Ver aparte

5. **Consultar/ Preguntar:** mas allá de las conversaciones informales, en un club, es importante hacer algún tipo de encuesta de calidad de servicio y preguntarles que mejorarían de su servicio

6. **Precios:** de esto vivimos, por ello es un punto central que lo entendamos bien, como fijarlo, cuando aumentar y cuando hacer promociones, además de entender la diferencia entre facturación y rentabilidad. Por eso es fundamental entender:

- a) Cuanto cobrar y como justificarlo
- b) Cuando aumentar

c) Cuando hacer rebajas NO!! aumenten el servicio

7. **Como conseguir más alumnos:** hay diferentes estrategias y aunque tengamos los cupos completos, siempre hay que seguir, aunque sea para aumentar los precios por la demanda que haya. Veamos algunas estrategias:

d) Referidos/Boca a oído

e) Promociones

i. Temporadas bajas

ii. 2X1

iii. Integrarse con otros deportes en el club

iv. Integrarse con eventos de la comunidad

v. Trueque

vi. Donación de clases en eventos de caridad

vii. Rifas de clases

viii. Preventa de clases

ix. Demo days

x. Clases con más servicios (filmación, partido, una bebida, etc.) por el mismo precio

f) Publicidad: cómo y en qué medios hacerla para que llegue efectivamente a la gente que queremos tener como alumnos