**Introducción**

CURSO DE COACHING EN NUTRICIÓN DE PRECISIÓN

**Transcripción del Video**

Bienvenidos al Curso de 5 Días de Nutrición de Precisión Deportiva y del Ejercicio.

En los próximos días cubriremos importantes temas a través de un programa diseñado para ayudarle a convertirse en un mejor profesional de la salud y el fitness.

Utilizando historias reales de clientes y material de investigación científica le daré estrategias de nutrición esenciales que podrá aplicar inmediatamente para llevar su coaching al siguiente nivel.

Antes de comenzar, déjame explicarte por qué pienso que la nutrición es una parte tan importante del proceso de coaching.

Esto es algo que sorprende a la mayoría de las personas:

El ejercicio por sí mismo –o sea sin cambios en la alimentación y el estilo de vida- no funciona tan bien.

Esto es especialmente cierto cuando analizamos los cambios en la composición corporal, tales como la disminución de tejido graso y el desarrollo muscular, que son dos de los objetivos más comunes para los cuales las personas solicitan ayuda profesional.

Ahora bien, esto no es una hipótesis mía.

Numerosos estudios –incluidos uno realizado en la Universidad de Texas y otro en la Universidad de Oklahoma- concluyen que, sin llevar a cabo un buen plan nutricional, el ejercicio por sí mismo ofrece resultados insuficientes.

Revisemos la información.

En uno de los estudios clave, relizado en la Universidad de Texas, se investigaron dos grupos de personas sedentarias. El primer grupo de 50 personas era el grupo de control. Este solamente permaneció en las mismas condiciones durante las 12 semanas de desarrollo del estudio.

El segundo grupo de 50 personas era el grupo de actividad física. Este grupo trabajó con un entrenador realizando cada semana 3 sesiones de entrenamiento de fuerza y 2 de ejercicios interválicos, totalizando 5 horas por semana.

Ambos grupos mantuvieron su dieta previa sin modificaciones. Los datos analizados mostraron que del inicio hasta el final sus dietas no se habían modificado sustancialmente.

¿Qué encontraron los investigadores?

Aunque estadísticamente el grupo que hizo ejercicio perdió más grasa que el grupo de control, el total de grasa que disminuyó fue algo menos de 0.7 kilogramos (1 onza y media).

Por lo tanto, según esos datos estas 50 personas habrían contratado entrenadores por 60 horas -con un costo de más de 3000 dólares- para perder apenas algo más de medio kilogramo de grasa.

Este no es un buen resultado.

Un experimento con parámetros similares se realizó en la Universidad de Oklahoma arrojando prácticamente los mismos resultados.

Estas personas se entrenaron con mucho esfuerzo, pero no cambiaron realmente sus cuerpos.

Lo que podemos ver a través de la investigación es que haciendo ejercicio, pero sin implementar un plan nutricional las personas no pueden alcanzar los objetivos principales que buscan más habitualmente.

Como puedes ver es bastante evidente la importancia de un plan nutricional como un pilar en la transformación y mejora de la salud y el logro de objetivos.

Lo que probablemente te preguntes es cómo realizar un plan nutricional adecuado a cada persona y que sea completo y efectivo.

También puede que te preguntes qué decirles a tus clientes, cómo darles un asesoramiento profesional y de alta calidad.

Es posible que necesites reforzar las bases científicas del ejercicio y la nutrición que incluyen temas como:

* El funcionamiento de las células
* El funcionamiento del tracto gastrointestinal,
* Cómo el cuerpo produce y gasta energía,
* O la bioquímica de los macronutrientes, solo por mencionar algunas cuestiones.

He encontrado que las personas que se inician en este campo — e incluso quienes dedican todo su tiempo, atención y esfuerzos al trabajo con sus clientes — no están seguros de por dónde empezar.

Así que durante los próximos días te ayudaré a introducirte rápidamente en las cuestiones prácticas.

Te mostraré paso a paso como junto a mi equipo pude lograr excelentes resultados con los más de 45.000 clientes con los que trabajé en los últimos 10 años.

¿De qué tipo de resultados estoy hablando?

Mis clientes han reducido un total de 410.000 kg -900.000 libras- a través de nuestro programa de coaching anual.

(Por supuesto esto es notoriamente mejor que los resultados de los estudios que antes mencioné).

Y lo mejor es que los que mejor rendimiento han logrado, perdieron entre 23 y 45 kg -50 y 100 libras- mientras realizábamos el programa.

Claro que el éxito no consiste solamente en perder peso, reducir grasa o ganar músculo.

Muchas personas también buscan mejorar su salud, su estado físico, su rendimiento deportivo y cómo se sienten mental y físicamente.

Pero nada de esto sería posible si no tenemos claros los pasos necesarios para ayudar a cada persona en su situación particular, aconsejándoles lo que deben hacer para alcanzar sus objetivos día a día.

Todos sabemos que la consistencia es lo más importante.

Y es en este aspecto que nuestro programa se destaca.

De las 45.000 personas que participaron en nuestros programas el 75% mantienen sus nuevos hábitos de nutrición y actividad física.

Piénsalo. Tres de cada cuatro de nuestros clientes cumplen con el programa establecido. Incluso sin que nos encontremos en persona.

Compara ese promedio con la cantidad de veces que los pacientes cumplen la medicación indicada por los médicos, que se encuentra alrededor del 55% de las veces.

Puedes darles a las personas las mejores indicaciones, tratamientos o programas de actividad y nutrición, pero casi la mitad de las veces los abandonan por falta de un sistema de apoyo y seguimiento individualizado.

Pero cuando estudiamos los aspectos psicológicos del problema y aplicamos un verdadero sistema de coaching de fitness que resuelve esas dificultades, este escenario puede cambiar radicalmente.

Imagina el éxito que significaría que en promedio el 75% cumplan su programa.

Este resultado es real, pero no es mágico. Lo logramos porque tenemos un sistema. Así que durante los próximos días compartiré contigo este sistema.

Al final del curso tendrás una gran base de nuevas ideas y herramientas que podrás usar inmediatamente para ayudar a tus clientes a tener mejores resultados cumpliendo con los objetivos buscados .

Aquí hay un resumen de lo que aprenderás:

**Paso 1: Evaluación**

Aprenderás cómo valorar la condición de tus clientes de forma efectiva, rápida y sistematizada.

En el Paso 1 te mostraré cómo obtener toda la información indispensable para poner a tus clientes en el camino del éxito. Y además compartiré contigo los formularios y cuestionarios que utilizo para facilitar y agilizar este proceso.

Estas herramientas te ayudarán a determinar con exactitud:

* lo que tus clientes necesitan;
* cuál es su punto de partida, cuáles son sus desafíos
* y cuál será la mejor manera de ayudar a cada persona en particular.

Desde la primera sesión tu y tus clientes tendrán toda la motivación necesaria y estarán listos para ponerse en acción.

También es fundamental que puedas dar consejos que tus clientes puedan comprender y utilizar. Esto nos lleva al siguiente paso…

**Paso 2: Consejo**

En el Paso 2 te mostraré cómo construir un plan centrado en el cliente y basado en la evaluación inicial que realizaste en el Paso 1.

Después veremos cómo compartir este plan con tu cliente y cómo guiarlo en su implementación.

¿Y lo mejor de todo? Te enseñaré a hacerlo de una manera clara, informativa y que permite empezar a obtener resultados enseguida.

La siguiente pregunta es: ¿Cómo sé si el programa está funcionando?

Para esto hacemos un seguimiento continuo de las metas y objetivos que antes establecimos en el plan. Y así llegamos al siguiente paso…

**Paso 3: Medición**

En el Paso 3 te enseñaré a establecer los indicadores de progreso adecuados que te permitan medir los resultados en el tiempo.

También te mostraré cómo medir y analizar estos datos para que sirvan como guía del siguiente paso y referencia de sus logros. Lo cual aplicamos en el…

**Paso 4: Corrección**

Al igual que hacemos al conducir un vehículo, necesitarás hacer pequeños ajustes para mantener el trabajo en el camino indicado.

Utilizando la información obtenida en el Paso 3, te mostraré cómo mantener lo que está dando buen resultado y corregir lo que sea necesario.

También te enseñaré a adaptar tu programa a los cambios en el cuerpo y en los objetivos de tus clientes para evitar un estancamiento.

Y finalmente, el Día Extra.

Creemos que la tarea de los entrenadores va más a allá de preparar unas rutinas y animar a las personas. Son educadores y agentes de cambio. Estos son roles muy importantes. Así que aquí tenemos el siguiente paso…

**Paso 5: Educación y Soporte**

Con este Bono Especial te explicaré las mejores maneras de crear un entorno de aprendizaje ideal para el desarrollo de habilidades y te daré las técnicas y el enfoque para dar el mejor apoyo.

Por lo tanto, ahí están los 5 pasos críticos que revisaremos en detalle en las próximas lecciones. Estos pasos están basados en una extensa experiencia de trabajo y logro de objetivos con nuestros clientes.

¿Mañana? Paso 1: Evaluación

¡Nos vemos!