



**INSTITUTO TECNOLÓGICO NACIONAL DE CIENCIAS  
DEPORTIVAS Y TERAPÉUTICAS**

**TEMARIO DEL TALLER EN  
ENTRENADOR PERSONAL**

# ENTRENADOR PERSONAL



## INTRODUCCIÓN

Taller introductorio en el desarrollo y cumplimiento del perfil de Entrenador personal abordando temas como arte de la motivación, venta y coaching.

## OBJETIVOS ACADÉMICOS

- Exponer y explicar el perfil adecuado del Entrenador Personal y la importancia de su papel en ámbito deportivo.
- Identificar los puntos de las virtudes y defectos en los Entrenadores Personales.
- Establecer y analizar las destrezas y habilidades de un Entrenador Personal profesional.

### ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE

- Desarrollo de apuntes y esquemas durante cada sesión
- Uso de diapositivas y material bibliografía a lo largo de cada sesión.
- Periodos de tiempo asignados resolver dudas al término de cada tema o sesión.

### EVALUACIÓN DE APRENDIZAJES

- Examen teórico al término del curso.....50%
- Examen práctico al término del curso.....50%

<b>MODALIDA: Taller</b>		<b>NOMBRE: Entrenador Personal</b>	
<b>No.</b>	<b>CONTENIDOS</b>	<b>CARGA HORARIA</b>	
<b>1</b> 1.1 1.2 1.3 1.4 1.5	Introducción y Filosofía del entrenador Pilares y filosofía del "Ser entrenador". Cosificaciones y perfiles de los Entrenadores. El entrenador y sus fases. Leguaje corporal. El poder de la innovación.	0.5	
<b>2</b> 2.1 2.2 2.3 2.4 2.5 2.6 2.7	<b>Perfil teórico del Entrenador Personal</b> Introducción a la Anatomía Deportiva básica Introducción a la Fisiología Deportiva básica Introducción al Registro y valoración de Test de evaluaciones físicas Introducción a la metodología del entrenamiento Introducción Diseño de programas de entrenamiento Introducción a la Periodización del entrenamiento Introducción a la Nutrición Deportiva Elemental.	2.0	
<b>3</b> 3.1 3.2 3.3 3.4	<b>Clasificación de mercados Deportivos y Fitness.</b> Clasificaciones y perfiles de los "Clientes". Clasificaciones y perfiles de los "Pacientes". Clasificaciones y perfiles de los "Atletas". Principios y protocolos de interacción interpersonal.	1.0	
<b>4</b> 4.1 4.2 4.3 4.4	<b>Documentación clave para el registro y seguimiento de los mercados.</b> El arte de registrar y documentar progresos. (Evidencias) Protocolos de dialogo y entrevista. Estructura y desarrollo de "Feedback". Estructura y desarrollo de "Check up".	1.5	
<b>Total de Horas</b>		<b>5.0</b>	