

# GANHAR DINHEIRO COMO PERSONAL TRAINER EM TEMPO INTEGRAL. EU CONSIGO?

Luiz Antonio Domingues Filho  
Mestre em Educação Física – UNIMEP/SP  
In Forma: Centro de Atividade Corporal /SP  
[luizinforma@gmail.com](mailto:luizinforma@gmail.com)

Essa pergunta passa pela cabeça de cada profissional de Educação Física que atua ou deseja atuar como Personal Trainer.

Obviamente que para muitos colegas trabalhar em tempo integral como Personal Trainer ainda é um sonho, mas para outros já é uma realidade.

Como em qualquer profissão, no começo, o ritmo inicial e adequação ao trabalho, nunca é fácil e demanda um tempo para adquirir experiência na área que deseja atuar. Percebe que a maioria dos colegas ao sair da faculdade de Educação Física não sabe o que fazer e nem como fazer, por causa do ensino, que na maioria das instituições deixam a desejar em vários aspectos, entre eles, de estimular o acadêmico a pensar como empreendedor e não como empregado. Observe como a maioria esmagadora dos cursos universitários ensina os alunos a procurar emprego de carteira assinada. Isso gera uma escassez de mentes inventivas, dispostas a criar algo novo.

Empreender na carreira e na vida é algo fundamental para qualquer profissional que queira expandir suas possibilidades, mas muito mais do que isso, são as ações, as atitudes que fazem isso acontecer ou se realizar. Nesse contexto são poucos os que conseguem colocar em prática o seu potencial e se estabelecer como referência no mercado.

A mentalidade do emprego de carteira assinada ainda predomina na sociedade: para os meus pais ter carteira assinada era uma conquista, que eles gostariam que eu repetisse, mas fiz minha opção em não tê-la, tanto que nessas minhas andanças pelo Brasil, observei que a maioria dos colegas que atuam como personal trainer não o fazem de forma integral, tem vínculo empregatício com academias, clubes, projetos sociais, assessorias, escolas, outros procuram fazer e passar em algum concurso para tornarem-se servidor público como forma de terem uma remuneração fixa mensal, pois tem medo de arriscar em ganhar mais como autônomo. Falta ambição? Talvez.

Isso acontece porque não foram e não são estimulados a querer mais. O engraçado é que fazemos parte de uma sociedade que nos obriga a competir para ganhar cada vez mais dinheiro, pois o que interessa é o que temos e não o que somos realmente. Com isso o talento e capacidade de chegar muito mais longe é encurtado ou deixado de lado, afinal qual o motivo em ser o Personal Trainer em tempo integral para esses colegas?

Para aqueles que desejam seguir na carreira de Personal Trainer e ganhar dinheiro, ter um diploma de Educação Física não é suficiente, deverá buscar e fazer algumas especializações e estágios em diferentes áreas, participar de inúmeros cursos e palestras, melhorar o seu network e escolher um nicho na qual desejar atuar. Lembrem-se, os clientes que procuram um treinamento personalizado têm forte expectativa de atingir melhores resultados do que aqueles que optam pela orientação tradicional. E sabem perfeitamente que isso tem um custo, por isso eles não procuram preço mais baixo, o que querem é risco mínimo, afinal nosso preço junto com o nosso serviço, são um indicador do valor que o cliente está procurando: valorizar o seu dinheiro.

Um profissional de Educação Física que atua como Personal Trainer em seu início de carreira tem em média de dois a cinco clientes que pagam de R\$ 500,00 a R\$ 700,00 por mês, fazendo a sua renda bruta variar de R\$ 2.500,00 a R\$ 3.500,00 mensais. Para outros profissionais que estão há mais tempo no mercado, com seus horários preenchidos e nicho de clientes definido esse valor aumenta consideravelmente, tendo alguns ganhando em torno de R\$ 15.000,00 ou mais, dependendo da cidade, número e perfil do cliente.

Só que existem alguns problemas que devem ser enfrentados e resolvidos pelo personal trainer, para poder chegar nessa quantia como: falta de identidade visual, falta de organização, dificuldade de captação de novos clientes, escolha de um nicho na qual possa atuar com excelência, saber fidelizar o cliente, saber vender e expor corretamente o serviço de personal training, as altas taxas das academias para utilizar o espaço (taxa de sublocação), deslocamentos (transito) e a irregularidade de ganhos mensais.

Mas como chegar a esse patamar? Simples, com uma boa estratégia de marketing, utilização de algumas tecnologias e ótima gestão administrativa e financeira, para poder atender às aspirações de crescimento dessa profissão, educada para ascender a outro padrão de vida.

E você personal, está preparado para esse desafio?