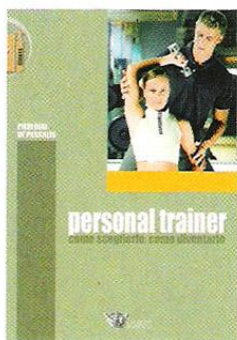


Gunnar Peterson, personal trainer di attrici americane, si alza tutte le mattine alle 4 per fare fitness.

### La formazione

Non basta essere sportivi ben allenati o frequentatori assidui di una palestra per avviare la professione. Necessario un attestato dell'Isef, l'Istituto superiore di Educazione fisica, oggi scomparso e sostituito dalla Laurea triennale in Scienze motorie. Ancor meglio se alla laurea triennale se ne fa seguire una specialistica di due anni. Per vedere tutti gli atenei italiani presso i quali si può conseguire il titolo, basta fare riferimento al sito del Miur ([www.miur.it](http://www.miur.it)). «Per accedere al corso di laurea, bisogna superare una prova di ammissione di tipo attitudinale e serve per accertare l'idoneità alla pratica sportiva. Alcuni atenei, però, prevedono un test di ammissione che valuta la cultura generale (quesiti intorno a discipline come chimica, fisica, matematica)» spiega Pierluigi De Pascalis ([www.depascalis.net](http://www.depascalis.net)), responsabile della formazione e divulgazione scientifica di [www.nonsolofitness.it](http://www.nonsolofitness.it) e autore di *Personal trainer. Come sceglierlo, come diventarlo* (Calzetti & Mariucci, 12 euro). «La lau-



rea non basta, è indispensabile un aggiornamento continuo e qui bisogna districarsi nella giungla delle offerte. Per non spendere soldi inutili è sempre bene fare riferimento alle federazioni riconosciute dal Coni (<http://coni.it>) o partecipare ai master tenuti dalle università» prosegue De Pascalis, anche docente in Scienze e tecniche delle attività motorie all'Università di Foggia.

### Dalla laurea alla gavetta

Dopo aver ottenuto la formazione di base, è il momento della "gavetta": affiancate un personal trainer più esperto, ma accertatevi che abbia la laurea. Quando vi sentite pronti per avviare la libera professione potete aprire una Partita Iva. Il codice varia in base alla Regione, ma solitamente il personal trainer è considerato ancora un artigiano. Le formule per lavorare possono essere di tre tipi. «Chi ha già clienti, ma ha bisogno di uno spazio per lavorare, si può appoggiare a una palestra, pagando una quota di affitto alla struttura e tenendo, poi, i guadagni per sé» spiega Andrea Cristofori, perso-

nal trainer e preparatore fisico professionista ([www.andreacristofori.net](http://www.andreacristofori.net)). «In alternativa si può lavorare in collaborazione con il centro sportivo, riconoscendo a esso una percentuale degli incassi che comunque non supera mai il 10-20% del guadagno del trainer. Infine, si può decidere di introdurre i propri clienti in palestra affinché facciano un'iscrizione base, pagando poi, a parte, le lezioni individuali con il personal trainer».

Essere aggiornati è importante per poter soddisfare le esigenze dei clienti che, in questo settore, sono attratti dalle "novità". «In generale, però, dimagrire e tonificare restano gli obiettivi più inseguiti, ma anche pilates, fit-yoga e tutte le discipline che prevedono il recupero di armonia fra corpo e mente, rappresentano terreni fertili per un personal trainer» spiega Cristofori. «È molto richiesta anche un'attività fisica mirata a prevenire o diminuire diverse patologie come le lombalgie».

### Fitness metabolico

Un'altra specializzazione in espansione è quella del fitness metabolico: l'obiettivo è aiutare i clienti a combattere proble- ►►

«Il cliente vuole un personal laureato e mai troppo giovane. Il picco della carriera si ha da 28-30 anni. Sempre più signore preferiscono allenarsi con trainer dello stesso sesso»