

# UMOWA Z TRENEREM W KLUBIE FITNESS

## CHECKLIST WŁAŚCICIELA

Dobrze przygotowana umowa z trenerem personalnym chroni zarówno klub fitness, jak i trenera. Ta checklista pomoże Ci upewnić się, że wszystkie kluczowe elementy współpracy zostały jasno ustalone przed rozpoczęciem pracy.

Dokument możesz wykorzystać jako podstawę rozmowy z trenerem oraz z prawnikiem przy przygotowaniu właściwej umowy.

### **1. FORMA WSPÓŁPRACY**

- umowa zlecenie czy współpraca B2B
- czy trener prowadzi działalność gospodarczą
- kto ponosi koszty podatków i składek
- zakres odpowiedzialności obu stron

### **2. ZASADY KORZYSTANIA Z KLUBU**

- dostęp do sprzętu i infrastruktury klubu
- godziny pracy trenera w klubie
- zasady korzystania z sal treningowych
- zasady korzystania z systemu rezerwacji i CRM

### **3. KLIENCI I SPRZEDAŻ TRENINGÓW**

- kto pozyskuje klientów
- czy trener może trenować klientów spoza klubu
- zasady sprzedaży treningów personalnych
- ceny treningów i pakietów

### **4. ROZLICZENIA FINANSOWE**

- podział przychodów między klub a trenera
- termin rozliczeń
- forma rozliczeń (faktura, raport sprzedaży)
- zasady anulowania treningów

### **5. STANDARDY PRACY I WIZERUNEK**

- standard obsługi klienta
- strój i wizerunek trenera
- zasady komunikacji z klientami
- zasady reprezentowania marki klubu

### **6. BEZPIECZEŃSTWO I ODPOWIEDZIALNOŚĆ**

- odpowiedzialność za zdrowie klienta
- wymagane certyfikaty i kwalifikacje trenera
- procedury w razie kontuzji lub wypadku
- ubezpieczenie OC trenera

# UMOWA Z TRENEREM W KLUBIE FITNESS

## CHECKLIST WŁAŚCICIELA

### **6. BEZPIECZEŃSTWO I ODPOWIEDZIALNOŚĆ**

- odpowiedzialność za zdrowie klienta
- wymagane certyfikaty i kwalifikacje trenera
- procedury w razie kontuzji lub wypadku
- ubezpieczenie OC trenera

### **7. ZASADY ZAKOŃCZENIA WSPÓŁPRACY**

- okres wypowiedzenia
- zasady przejścia klientów po zakończeniu współpracy
- rozliczenie ostatnich treningów
- ochrona bazy klientów

### **8. ZAKAZ KONKURENCJI**

- czy trener może prowadzić treningi w innych klubach fitness
- czy trener może prowadzić treningi w pobliżu klubu (np. w promieniu X km)
- czy trener może zabierać klientów po zakończeniu współpracy

**To jeden z najczęstszych powodów konfliktów między klubem a trenerem.**

### **9. OCHRONA BAZY KLIENTÓW**

- czy baza klientów należy do klubu czy do trenera
- zakaz kontaktowania się z klientami klubu po zakończeniu współpracy
- zasady korzystania z danych klientów

### **10. MARKETING I SOCIAL MEDIA**

- czy trener może publikować zdjęcia i filmy z klientami
- czy trener może promować własną markę w klubie
- czy trener może reklamować inne kluby lub usługi

### **11. MINIMALNE ZAANGAŻOWANIE TRENERA**

- minimalna liczba godzin pracy w klubie
- minimalna liczba klientów lub treningów
- obecność na spotkaniach zespołu i szkoleniach

### **12. ZASADY SPRZEDAŻY SUPLEMENTÓW I PRODUKTÓW**

- czy trener może sprzedawać własne produkty lub suplementy
- czy trener może polecać konkretne marki
- czy klub pobiera prowizję od sprzedaży

### **13. ODPOWIEDZIALNOŚĆ ZA SPRZĘT**

- odpowiedzialność za uszkodzenia sprzętu
- zasady zgłaszania usterek
- zasady utrzymania porządku na sali treningowej

# UMOWA Z TRENEREM W KLUBIE FITNESS

## CHECKLIST WŁAŚCICIELA

### **14. POLITYKA PRACY Z KLIENTEM**

- zasady prowadzenia pierwszego treningu
- dokumenty zdrowotne klienta (PAR-Q, zgoda na trening)
- zasady prowadzenia dokumentacji treningowej

Ten materiał ma charakter edukacyjny i nie stanowi gotowej umowy.

Najlepszym rozwiązaniem jest przygotowanie dokumentu dopasowanego do Twojego modelu biznesowego przez prawnika specjalizującego się w branży fitness.