**VSTUPNÍ DOTAZNÍK**

Kromě standardních údajů o klientovi obohatíte vstupní dotazník o koučovací, nutriční i pohybové údaje. Získáte tak poměrně obsáhlý návod, co lze s klientem konzultovat na úvodním a dalších sezeních. Je už pak na každém z vás, jak si jednotlivá témata poskládá a jak je využije ve své praxi. Práci s klientem je velmi vhodné obohatit něčím vlastním, originálním – s čímž vám během našeho kurzu pomůžeme.

**Standardní údaje:** jméno, kontaktní údaje. Nezapomeňte pořešit GDPR a podepsat informovaný souhlas. Nutriční údaje – bylo detailně probráno na kurzu Výživový poradce (tedy záznam 3 dnů jídelníčku), nutriční historie, chuťové preference, alergie/intolerance, rodinná anamnéza.

**Denní režim** (kdy se vstává a chodí spát, pracovní doba, práce na směny, kdy je sport/pohyb, kdy se jí – kolik je jídel za den, kdy je snídaně, svačiny, oběd, večeře….).

**Rodinné zázemí** – zda bydlí sám/s rodinou, kdo chystá jídlo, kdo a kde se nakupuje, kdo dělá jaký sport, společné rodinné sporty/pohybové aktivity

**Diagnostika:**

BMR klienta (bazální metabolismus) je: Je BMR zaškrcený? Pokud ano, za jakého asi důvodu?

Má klient zvýšený viscerální tuk?

Má klient zvýšené/snížené % tuku v těle nebo množství svalové hmoty?

Zadržuje klient vodu/má málo vody v těle?

**Somatotyp:**

Jaký je klient somatotyp? (Ektomorf, endomorf, mezomorf)

**Dotazník a testy zakyselení výsledky:**

**Psychosomatika:** Jaké problémy jsou dlouhodobé? Jaká je pravděpodobně příčina? (práce, toxické vztahy, otec, matka, děti, partner, sebevědomí, příliš velké ego, neschopnost vyjadřovat emoce, prostředí, ve kterém žiji na fyzické úrovni…..) Pokus se to definovat co nejpřesněji.

**Metabolický typ:**

Jaký je klient metabolický typ? (Váta, Kapha, Pita)

Je klient (v acidobazické) nerovnováze, disharmonii? Jak se to projevuje?

Co se týče skladby potravin, co je nyní v jídelníčku klienta špatně?

**Psychologický typ:** Jaký je klient psychologický typ? Jak s ním budu pracovat?

**Koučování: Vyplňte sami na sebe a poté s  klientem následující pracovní listy:**

**Je důležité si uvědomit, co mě těší, mám rád, dělá mi dobře, u čeho se cítím fajn a na jaké činnosti se vysloveně těším. Také je důležité si uvědomit, které činnosti mě netěší, dělám nerad, u čeho se cítím hrozně, mám strach, co mě nebaví a co nesnáším, co mě stresuje. Je potřeba do vyzvědět také od klientů.**

**To stejné aplikujeme na Life style: jaké potraviny rád jím, chutnají mi, dobře je snáším (nemám po nich kopřivku, alergii, nenadýmají mě…), které nejím rád, nedělají mi dobře, chce se mi při jejich konzumaci zvracet, mám po nich alergii, vyrážku, zhoršují mi atopický ekzém……; jaký sport mám rád, těším se na něj, cítím se při něm a po něm dobře, jaký sport nesnáším, dělám nerad.**

* Monitorujte se po dobu 1 týdne. Zkuste se zamyslet, udělat si seznam TEĎ HNED a v průběhu týdne se monitorovat, případně situace dopisovat.
* Kdykoli se budete cítit skvěle (děláte, jíte a prožíváte to, co MILUJETE) nebo hrozně (děláte, jíte nebo snědli jste, prožíváte to, co NESNÁŠÍTE) udělejte si poznámku do tabulky
* Objevuje se něco pravidelně?
* Po 1 týdnu monitoringu si zodpovězte: Uvědomil/a jsem si něco důležitého? Byl tam nějaký AHA moment?

**činnosti**

|  |  |
| --- | --- |
| **MILUJI**Co mě těší, mám rád, dělá mi dobře, u čeho se cítím fajn a na jaké činnosti se vysloveně těším | **NESNÁŠÍM**Co mě netěší, dělám nerad, u čeho se cítím hrozně, mám strach, co mě nebaví a co nesnáším, co mě stresuje |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**jídlo a pití**

|  |  |
| --- | --- |
| **MILUJI**Co mě těší, mám rád, dělá mi dobře, u čeho se cítím fajn a na jaké činnosti se vysloveně těším | **NESNÁŠÍM**Co mě netěší, dělám nerad, u čeho se cítím hrozně, mám strach, co mě nebaví a co nesnáším, co mě stresuje |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**pohyb**

|  |  |
| --- | --- |
| **MILUJI**Co mě těší, mám rád, dělá mi dobře, u čeho se cítím fajn a na jaké činnosti se vysloveně těším | **NESNÁŠÍM**Co mě netěší, dělám nerad, u čeho se cítím hrozně, mám strach, co mě nebaví a co nesnáším, co mě stresuje |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**Ceník**

Ceník je povinným údajem, který musíte mít zpracovaný písemně. Je vhodné mít jej na webových stránkách a je nutné jej mít na provozovně. Pokud s klientem trávíte určitý čas, je vhodné mít službu časově ohraničenou (např. vstupní konzultace 60 min: 1500 Kč). Dále důrazně doporučujeme vytvořit si pro spolupráci s klienty Obchodní podmínky. Je to vlastně smlouva mezi oběma stranami – má obsahovat povinnosti prodávajícího/poskytovatele služby a práva kupujícího. Zde je vhodné zakotvit i případné storno podmínky, právo o odstoupení od smlouvy, ceník služeb, co je ve službách konkrétně obsaženo apod. Obchodní podmínky je vhodné mít na svém webu, na provozovně – a je důležité s nimi klienty prokazatelně seznámit (ať již elektronicky vyplněním např. kontaktních údajů/objednávky služby nebo fyzicky podepsáním na provozovně). Nedílnou součástí povinností poskytovatele služby je i reklamační protokol, který má být veřejně přístupný a kontaktní údaje (vč. IČ a sídla podnikání).