

Hoe jezelf voorbereiden op een sollicitatiegesprek in de fitnesssector: Tips & Tricks!

De Warm-up: leg de basis voor een soepel sollicitatiegesprek

- Verzamel info rond het fitnesscentrum.
 - Bezoek de website van het fitnesscentrum, lees reviews van klanten, en informeer bij mensen die er mogelijk sporten of werken.
 - Google de organisatie, informeer in je netwerk, of bel het fitnesscentrum rechtstreeks als je meer wil weten over hun visie, diensten of werksfeer.
 - Bekijk opnieuw de vacature en zoom in op de belangrijkste elementen.
 - Bekijk opnieuw de cv die je hebt geschreven en link jouw vaardigheden en ervaring aan wat het fitnesscentrum nodig heeft.
- Stippel je route uit. Hou rekening met omleidingen, spitsuur, slecht weer. Zorg dat je ruim op tijd bent.
- Sla het telefoonnummer van je contactpersoon op in je telefoon. Kom je door onvoorziene omstandigheden te laat, dan kan je die verwittigen.
- Bereid je gesprek voor en bedenk hoe je veel gestelde vragen (zie [De ultieme leidraad voor werkgevers in de fitnesssector: sollicitatievragen en gesprekstips](#)) zou beantwoorden.
 - Jezelf voorstellen is bijna altijd de eerste vraag. Denk er op voorhand over na oefen het. Zo start je veel zelfverzekerder.
 - In een vacaturebericht somt men vereiste competenties op. Zorg dat je de competenties die je hebt telkens kan staven met concrete voorbeelden.
 - Noteer vragen die je wil stellen, bijvoorbeeld over de specifieke klantendoelgroep, de apparatuur, of doorgroeimogelijkheden. Een sollicitatiegesprek is geen eenrichtingsverkeer: ook jij moet inschatten of je past binnen het fitnesscentrum.

De Work-out: presteer op je best tijdens het gesprek

- Verzorg je kledij. (Voornaam voorkomen)

Kies kledij die aansluit bij de vacature van het fitnesscentrum. Dit kan casual-sportief zijn (zoals nette sportkleding) of zakelijk-sportief, afhankelijk van de rol. Vermijd schreeuwerige prints of accessoires die afleiden.

- Kom op tijd.

Zwetend of buiten adem binnenstormen is geen goeie start van een gesprek. Kom tijdig zo kan je de sfeer opsnuiven.

- Een positieve eerste indruk maak je maar een keer!
 - Tijdens de eerste 7 seconden vormen mensen hun eerste indruk.
Wees positief en blijf rustig! Een krachtige handdruk, een glimlach, oogcontact en een goeie lichaamshouding helpen je al een stuk op weg. Blijf je het ganse gesprek bewust van al deze elementen, een zelfzekere houding past bij de dynamiek van de fitnesssector. Ben je zenuwachtig? Geef het aan en verwijs naar het persoonlijk belang van de job.
- Een goed sollicitatiegesprek is een dialoog.
 - Naast een competente collega zoekt men ook een aangename collega. Stel zelf ook vragen! Je merkt zo ook zelf of er een match is!
 - Stel zelf ook vragen o.a. rond de jobinhoud, de samenwerking tussen teamleden en het verdere verloop van de sollicitatieprocedure. Hierdoor toon je interesse en maak je een gesprek van i.p.v. een interview.
- Laat je niet van de wijs brengen door de vragen!
 - Een uitnodiging voor een gesprek betekent dat ze potentieel in je zien! Een goeie voorbereiding zorgt voor vlotte antwoorden. Probeer je antwoorden zo concreet mogelijk te houden en verduidelijk via voorbeelden.
 - Via [De ultieme leidraad voor werkgevers in de fitnesssector: sollicitatievragen en gesprekstips](#) kan je mogelijke vragen lezen.

De Afterburn: haal het maximale uit je sollicitatie, zelfs na afloop

- Overloop het gesprek.
 - Denk na over de vragen en antwoorden. Waarover was je minder tevreden? Wat zou een betere reactie zijn? Probeer uit je gesprek te leren.
- Geef de werkgever wat tijd.
 - Neemt hij na de afgesproken periode geen contact, neem dan zelf initiatief. Vraag telefonisch info of concrete feedback bij een afwijzing, want die kan nuttig zijn voor een volgende sollicitatie.
- Focus niet op die ene kans als de uitkomst niet positief was! Blijf solliciteren, elke ervaring brengt je dichterbij de juiste match.

Belangrijk

Onthoud dat er in de fitnesssector, net als elders, geen absolute goede of foute antwoorden zijn. Blijf jezelf en geef eerlijke antwoorden. Als je een vraag echt niet weet, kun je dit gewoon toegeven. Authenticiteit en eerlijkheid worden gewaardeerd, zeker in een sector waar persoonlijk contact en

vertrouwen centraal staan. Verkoop jezelf zonder te overdrijven, en laat zien dat je gepassioneerd bent over gezondheid, fitness en het helpen van anderen.