Livea kundekveld

1. Ønsk velkommen og la instruktørene introdusere seg selv

2. Info om senteret – åpningstider, treningstilbud, timer osv. Spør om mange av kursdeltakerne trener på senteret fra før, eller om de er ny på senteret

3. Prate litt om forventningene deltakerne har til kurset. Dette vil bli en spennende, men utfordrende reise. Om de ser rundt seg, så ser de at det er mange i samme båt. Mennesker som sikkert sitter og er like spent, nervøs og forventningsfull som en selv.
Prat litt om viktigheten av at man er i en gruppe, at man kan få støtte og hjelp underveis, man omgis mennesker i samme situasjon og som forstår utfordringer man kan støte på i løpet av prosessen. Fortell at vi vil bruke tid sammen i forkant av hver leksjon, hvor man prater om uken som har gått og tar opp problemer eller utfordringer som har oppstått siden sist. Viktig å få frem at et av målene med gruppen er at man skal bygge hverandre opp. Derfor ber vi om at svært negative saker ikke tas opp i plenum, men at det tas på tomannshånd med instruktøren

4. Del deltakerne inn i grupper på 5-6 stk. Her skal de få bli litt kjent.
- Presentere seg med navn og litt bakgrunnsinfo (jobb, familie, bosted osv)
- Hvilke tidligere erfaringer har de med dietter/vektreduksjon?
- Hva opplevde de som de største utfordringene ved disse tidligere forsøkene?
- Hvilke forventninger har de til kurset/kursholderne?

5. Oppsummer i plenum. La folk (på vegne av gruppen ikke enkeltpersoner) fortelle hvilke dietter man har vært igjennom tidligere og hva utfordringene har vært. Etter at en del forslag har blitt ramset opp oppsummerer man med på si at vi hører her at mange av dere har like erfaringer, og at vi gleder oss til å sette i gang denne spennende prosessen sammen med dem

6. Deltakerne har nå gjort seg noen tanker om hvilke forventninger de har til kurset og kursholderne. Vi vil nå gå igjennom hvilke forventninger vi har til dem, og våre tanker om hva vi kan «gi» deltakerne. Vi vil tilby dem vår kunnskap, vår tid, vår støtte og gode råd. Vi vil stille på leksjonene, følge dem opp og tilrettelegge på best mulig måte. I retur krever vi at deltakerne stiller på leksjonene og at de følger de anbefalingene som blir gitt hver enkelt. Har de ikke mulighet til å stille på leksjon, skal dette informeres om pr sms. Avklar på hvilken måte vi er tilgjengelig. Tlf? Sms? Mail? Hvilke tidspunkt på døgnet? Osv…

7. Info om måltidserstatterne. Smakene: Sjokolade, banan, vanilje, havregrøt, grønnsakssuppe, tomatsuppe, pasta carbonara, mexican chili.
Pris: Vi operer med kvantumsrabatt
1-10 stk = 30 kr stk
11-20 stk = 25 kr stk
over 20 stk = 20 kr stk

Vi har i tillegg omega-3, multivitamin og 3 ulike sorter helse-te (rensete, forbrenningste og mageregulerende te).

8. Deltakerne går i grupper til ulike «stasjoner».
1. Måling av blodtrykk
2. Veiing
3. Midjemål
4. Utlevering av nøkkelkort og faktura
5. Krysser av på liste hvilke (og hvor mange) produkter de ønsker den første uken. (Disse produktene pakkes klart til første leksjon, slik at man ikke trenger å bruke så lang tid på salg av måltidserstattere på kurskveld. De er ferdig pakket, skal bare betales)

Husk at alle må levere inn Helsejournalen!