

BASIS

BALANSE ★ SIKKERHET ★ STYRKE

Kom i gang med BASIS trening
på ditt treningssenter

Innhold

Om BASIS.....	3
Hvorfor? – Muligheter for treningssenteret.....	4
Hvordan? – Organisering på treningssenteret	5
Hva sier de som har lykket med seniortrening?	6
Instruktører	7
Tips for innsalg til instruktører	7
BASIS hjemmetrening.....	9
Forretningsmodell og økonomi	10
Tips for innsalg til styret og ansatte	10
Markedsføring.....	12
Forslag til budskap.....	12
Forslag til kanaler	12

Om BASIS

BASIS er et nasjonalt kompetanseløft på fallforebyggende trening for eldre i regi av Helsedirektoratet og med NTNU som faglig samarbeidspartner.

Forskning viser at spesifikk trening av styrke og balanse reduserer antall fall blant eldre over 65 år. Hensikten med BASIS er opplæring av instruktører på treningssentre, ansatte og frivillige i aktivitetssentre og på institusjoner for eldre, i fallforebyggende trening for eldre. Gjennom dette kompetanseløftet vil flere være kompetente til å trene eldre på en hensiktsmessig og trygg måte.

BASIS består av et gratis e-læringskurs med seks moduler og en øvelsesbank med enkeltøvelser på ulike nivå, forslag til ferdige nivådelte programmer og mulighet til å sette sammen egne programmer.

For deg som er leder på et treningssenter har konseptet også materiell som vil gjøre det lettere for dere å sette i gang med BASIS trening:

- Dette dokumentet
- Markedsføringsmateriell
 - teasere for bruk i sosiale medier og på info-skjermer i lokalene
 - plakater og annonser – ferdige forslag og maler for å lage egne plakater og annonser

Hvorfor? – Muligheter for treningscenteret

Antall eldre øker i Norge og andre industrielle land og interessen for trening blant seniorer er økende.

BASIS er et gratis kompetansehevende tiltak for treningscenter som ønsker å ta økt samfunnsansvar ved å satse på eldre, og bygge omdømme som leverandør av helse for flere enn de tradisjonelle målgruppene. Andelen av befolkningen som benytter seg av treningscenter har vært stabil på 30% over mange år, og antallet over 67 år som sier de trener på treningscenter har økt siden 2007. Dette er en unik mulighet til å få flere medlemmer.

Det er en rekke fordeler ved å satse på BASIS og denne målgruppen:

- Eldre er en voksende gruppe – som øker kundegrunnet og har et potensiale for langsiktig god lønnsomhet
- Eldre kan trene på dagtid – som innebærer bedre utnyttelse av treningsarealene
- Eldre følger ikke samme årshjul som andre – som kan gi jevnere utnyttelse av lokalene gjennom året
- Eldre er en lojal målgruppe når de får trening som en rutine – som kan gi en stabil kundegruppe over tid
- Eldre som er utrente vil ha en rask progresjon når de kommer i gang – som raskt gir synlige resultater og bidrar til økt motivasjon
- Senteret kan bygge profil og omdømme rundt BASIS kompetanse – som vil gi et konkurransefortrinn i forhold til andre
- Senteret kan bli en god samarbeidsaktør for kommunen i deres arbeid med å opprettholde og styrke fysisk funksjon blant eldre og forebygge fall
- Senteret kan få til økt samarbeid med legesentre, behandlingstilbud og kommunen – som kan gi flere medlemmer
- Senteret kan tilby instruktørarbeid på dagtid – som kan gi instruktørene mer vanlig arbeidstid
- Senteret bidrar til å redusere fall og fallskader – som vil være med på å øke livskvaliteten hos en stor del av befolkningen

Hvordan? – Organisering på treningscenteret

Å være et treningscenter som tilbyr gruppetimer i BASIS vil kreve en innsats, og det vil være nødvendig å satse tilstrekkelig og langsiktig for å sikre at det blir en suksess. Hvis dere først satser på BASIS, må tilbudet gis lenge nok til at gruppene fylles opp, dere må kanskje regne med et år eller mer før timene går i pluss. Når en gruppe er godt i gang og har fått tilstrekkelig med deltakere, er det potensiale for en langsiktig og god økonomi.

Senteret må ha et opplegg hvor målgruppen kan føle seg hjemme og være trygge. Flere eldre, som ikke har trent noe særlig tidligere, kan være usikre i oppstarten og en god start er derfor avgjørende. Sørg for

- et miljø hvor seniorenne føler at de passer inn – fysisk miljø, men først og fremst at alle ansatte har en positiv holdning til at seniorenne er en gruppe de ønsker å ha der. Dette kan kreve en holdningsendring hos ansatte som kanskje ofte har fokus på prestasjon og en yngre målgruppe.
- at de tas imot og får en introduksjon til senteret og gruppen de skal delta i – for de som kommer til et treningscenter for første gang vil det være et uvant og kanskje litt skummelt miljø. En bra start hvor de føler seg velkomne og får svar på alle spørsmål de måtte ha, er avgjørende for å avmystifisere og betrygge.
- at de blir trygge på at treningsopplegget er kvalitetssikret og at instruktøren har kompetanse – bruk BASIS fra Helsedirektoratet for alt det er verdt!
- at hver deltaker observeres spesielt de første gangene slik at treningen doseres riktig og/eller at deltakeren plasseres i riktig gruppe – igjen for å betrygge og sikre at hver deltaker får den riktige treningen.

Det bør være færre deltakere i en seniorgruppe enn på vanlige timer. Dette er viktig for at instruktøren skal kunne se alle og at alle deltakerne også ser instruktøren og de visuelle instruksjonene. Noen eldre vil kunne ha utfordringer med å utføre alle øvelsene, på grunn av fysiske og/eller kognitive problemer. Det vil derfor kunne være behov for tilpassede øvelser for enkelte. Treningen skal være spesifikk og målrettet, så sett gjerne av litt tid til oppfølging og dialog i etterkant av treningen.

Tilbakemeldinger viser at det sosiale i en treningsgruppe er helt vesentlig for å få seniorenne til å bli over tid. Derfor:

- Lag et fast opplegg med en fast gruppe, ikke et kurs – det er viktig at deltakerne møter og trener med de samme hver gang. Det viser seg ofte å være viktig for å tilpasse treningen for målgruppen. På større sentre, der det er større kundegrunnlag,

kan man kanskje lykkes med åpne timer så lenge de er avgrenset til passende funksjonsnivå. Trygghet og sikkerhet for deltakeren kommer i første rekke.

- Bygg det sosiale med en gang og sørg for mestring i fellesskap.
- Velg ut instruktører som har kunnskap om målgruppen og hva som kreves, og som er villig til å bruke den ekstra tiden som skal til for å bygge lojale medlemmer.
- Gjør det enkelt for gruppa å kunne være sosiale sammen før og etter treningene.

Når gruppa er i gang viser erfaringer også at deltakerne i en fast gruppe pusher hverandre til å delta, og dermed selv gjør mye av jobben for at gruppa skal fungere over tid.

Hva sier de som har lyktes med seniortrening?

Forslagene om organisering er basert blant annet på tilbakemeldinger vi har fått fra flere sentre som har lyktes med seniortrening – noe av det de sier er:

- «Det krevde en holdningsendring hos oss alle, vi måtte tilpasse oss til en ny målgruppe og vise at vi faktisk satser på seniortrening. Vi som jobber her, og lokalene, må se ut som at vi virkelig ønsker denne målgruppen velkommen til oss, for eksempel i valg av musikk på dagtid.»
- «Det tok tid før vi lyktes med gruppetreningen, ha derfor litt is i magen. Gruppene fylles opp når deltakerne snakker om sine erfaringer til andre. Nå har vi en stadig økende gruppe med eldre, som bruker oss også som sosialt møtested, som er lojale til instruktøren og gruppa og som gir oss en stabil og sikker inntekt over lang tid.»
- «Det sosiale i gruppa er suksesskriteriet for oss. Det var overraskende at vi også kunne være en sosial aktør og at senteret ble en viktig sosial arena. Dette skaper stemning og motivasjon hos alle og binder kundene til oss.»
- «De kan være krevende i begynnelsen – de kjenner ikke til hva vi er og spør gjerne mye. Ikke undervurder usikkerheten hos en ny kundegruppe. Vær godt forberedt på hvordan jobbe med folk som aldri har vært på et treningssenter, og som kanskje har frykt og ikke opplever mestringsfølelse.»
- «Tilrettelegg det sosiale rundt gruppetimene, f.eks. ved å invitere til en kaffe i etterkant av trening. Når deltakerne blir kjent med hverandre, styrker det treningsrutinen og dere vil få lojale medlemmer.»
- «Ha navn på gruppene – Sagenebataljonen, Vaffelgjengen etc.»

Instruktører

For å lykkes med BASIS må senteret altså tenke langsiktig og det må bygges relasjoner til den enkelte deltaker.

Det betyr også at å trene en slik gruppe krever instruktører som passer til dette. Eldre er like forskjellige som andre mennesker og er ikke nødvendigvis mer krevende å trene enn andre grupper. Samtidig ser vi at det er noen egenskaper som kan være ekstra viktige:

- Instruktøren må være motivert for, og ha vilje til, å trene denne målgruppen
- Instruktøren må kunne vurdere den enkelte og tilpasse treningen til funksjonsnivået
- Instruktøren må like å bruke litt ekstra tid før og etter treningene – ha tid til spørsmål, prate med og ikke til deltakerne og ha evne til å vise omsorg og tålmodighet, særlig i begynnelsen
- Instruktøren bør ha en langsiktig tankegang – en gruppe bør følges over tid, for å bygge opp tryggheten til hver deltaker og det sosiale miljøet i gruppen

Det vil være hensiktsmessig å velge ut instruktører som har de ønskede egenskapene og tilby disse kompetanseheving gjennom BASIS. Etter bestått kunnskapstest vil instruktørene få et kursbevis som dokumenterer kompetansen, dette kan også brukes i senterets markedsarbeid. BASIS gir også muligheter for videre fordypning for de som ønsker det.

Å være instruktør for seniorer betyr at instruktøren kan ha gruppetimer på dagtid. I tillegg er eldre en takknemlig målgruppe å trene og den enkelte vil kunne oppnå store fysiske forbedringer som har betydning for den enkeltes livskvalitet. Instruktører som trener eldre, forteller ofte at det er en givende og også hyggelig og morsom målgruppe å jobbe med.

For instruktører som har PT-timer, har målgruppen et stort potensiale. BASIS-kurset har et fokus på gruppetimer, men tankene om hvorfor og hvordan trene eldre og ikke minst øvelsene i øvelsesbanken, gir gode muligheter for god og riktig trening med eldre. med

Å bli en kompetent instruktør for eldre vil gi en god grunnstamme til å jobbe med andre grupper som trenger tilpasset trening, som for eksempel yngre med skader og opptrening etter operasjon eller behandling.

Tips for innsalg til instruktører

- Du får en mulighet til å tjene en årslønn innenfor vanlig arbeidstid – altså ha dette som heltidsjobb

- Du får en fast, langvarig og lojal gruppe med medlemmer
- Du blir kjent i nærmiljøet som instruktør med kompetanse på denne målgruppen
- Du gjør en viktig samfunnsnyttig innsats samtidig som det er en betalt jobb
- Det du lærer, og den erfaringen du får, gjør deg til en god lavterskel instruktør, som gir en god grunnstamme til å jobbe også med andre grupper

BASIS hjemmetrening

I tillegg til kursene for instruktører er det utviklet et eget kurs for eldre som kan og vil trene hjemme. Hjemmetreningen kan gjerne kombineres med organisert trening på treningssenteret. Det vil også gi instruktøren en god anledning til å rettlede for å sikre at øvelsene gjøres riktig når de eldre også trener hjemme på egenhånd.

Det er ikke alltid så lett å nå ut med informasjon om fallforebyggende trening, det er derfor veldig bra om dere på treningssenteret kan informere om muligheten. Kurset og forslag til øvelser som kan gjøres hjemme, med filmer som viser hvordan øvelsene skal utføres, ligger her: <https://www.basis-fallforebygging.no/basis-hjemmetrening/>.

Hjemmetreningen er delt i tre nivåer: Begynner, Viderekommen og Avansert, og det finnes øvelser for alle tre nivåene.

Forretningsmodell og økonomi

Seniorsatsing må være et bevisst valg fra senterets side:

- Det må tas en ordentlig beslutning om satsing – en beslutning som er langsiktig nok til at gruppene får tid til å komme i gang og være aktive over tid
- Det må jobbes med holdninger som gjør at målgruppen føler seg hjemme og trives – noe som kan kreve en holdningsendring hos ansatte som ikke ser på dette som en attraktiv og spennende gruppe å jobbe med.

Det betyr ikke at senteret skal endre sin forretningsmodell. Tenk heller at dette er en ny målgruppe som kan øke kundegrunnlaget, innenfor eksisterende modell. Det betyr for eksempel at seniorenne bør være medlemmer på samme måte som alle andre medlemmer.

Lønnsomheten er knyttet til å få seniorenne som lojale medlemmer over tid. De har tid til å følge opp treningen sin, og for mange vil de faste treningene bli faste holdepunkter i hverdagen for dem som deltar.

Tre hovedpunkter for lønnsomhet:

- Bedre utnyttelse av lokalene – BASIS kan skje på dagtid når det er ledige lokaler.
- Lojal og betalingsvillig målgruppe – lønnsomhet kommer når de blir varige medlemmer.
- Topper og sesonger jevnes ut – mer stabile deltakere, som ikke nødvendigvis følger skoleferier og som har trening som en fast rutine i hverdagen.

Tips for innsalg til styret og ansatte

- Ny inntektsmulighet, med godt potensiale for langsiktig lønnsomhet.
- Det blir en større andel eldre i årene som kommer.
- Norge ligger i verdenstoppen når det gjelder hoftebrudd, de fleste faller innendørs. Et hoftebrudd koster samfunnet i gjennomsnitt kr 500 000.
- Blant hjemmeboende eldre er trening det mest dokumenterte og effektive tiltaket for å forebygge fall. Bransjen har savnet å bidra til bedre helse – her er en mulighet tilrettelagt av Helsedirektoratet, og hvor senteret kan synliggjøre i nærmiljøet sitt bidrag til bedre helse for en viktig gruppe. For Helsedirektoratet er dette en større satsing som vil bli profilert over lengre tid, på nettsider, i sosiale medier og i fagblader. Dere vil derfor få drahjelp gjennom direktoratets satsing.

- Ny målgruppe og en gruppe i vekst, som vil ønske å delta på et kvalitetssikret tilbud, og som vil kunne være lojal og langsiktig, unik mulighet til å få flere fra målgruppen inn på senteret.
- Bygge profil og omdømme i nærmiljøet – god mulighet som kan gi konkurransefortrinn.
- Mulighet for å bygge helhetlig tilbud for den enkelte – samarbeide med fastleger etc.
- Lett å komme i gang – gratis og kompetansehevende kurs for instruktørene, øvelsesbank som letter hverdagen, verktøykasse for ledelsen som gjør at vi kan komme i gang uten for mye ressursbruk.
- Krever langsiktig tenking – må bygge gruppene over tid, men når de først er oppe og står viser erfaringer at gruppene varer i mange år.
- Kan holde på forretningsmodellen – men inkludere en ny målgruppe.

Markedsføring

Som en del av BASIS-pakken finner du på www.basis-fallforebygging.no materiell som kan brukes til å markedsføre fallforebyggende trening for eldre:

- En teaser av BASIS-konseptet
- Forslag til plakater og maler for å lage egne plakater
- Forslag til annonser, digital og trykk, og maler for å lage egne annonser

Det bør være lett synlig at dere satser på eldre både i lokalene og på nettsidene for å trygge de eldre, som kan være litt engstelige for å oppsøke et slik senter.

Forslag til budskap

- Fall kan forebygges!
- Fallforebyggende trening tilpasset deg over 65 – sosialt og motiverende gruppetrening
- Nasjonal satsing fra Helsedirektoratet – vi har instruktører med kompetanse på fallforebyggende trening for eldre
- Trening og øvelser tilpasset ditt nivå
- En sosial møteplass hvor du fast og jevnlig møter folk du er kjent med og trygg på
- Er du pensjonist og har ønske om å starte et mer aktivt liv?
- Godt voksen og ønsker et aktivt liv?
- Nå tilbyr vi deg som er over 65 år tilpasset trening og oppfølging
- Er du senior, eller kjenner du noen som kunne tenke seg å komme i gang med treningen?

Forslag til kanaler

- Oppslagstavler - treningscenteret, kjøpesenter, butikker, legekantor, biblioteket, aktivitetssenter etc
- I et pilotprosjekt før utformingen av e-læringen ble de fleste deltakerne rekruttert gjennom sosiale medier - Facebook, Instagram etc
- Skjermer i lokalene – teaser og annonser
- Lokale aviser og andre publikasjoner – papir og digitalt
- Og ikke minst – eldre rekrutterer eldre! Med et senter som er tilpasset målgruppen og et opplegg og en instruktør som de får tillit til, vil mye av rekrutteringen gå av seg selv.