

IMAGEN DEL PROFESOR DE TENIS DENTRO Y FUERA DE LA CANCHA

por Miguel Crespo Celda

1. EL PROFESOR DE TENIS COMO VENDEDOR DE UN PRODUCTO.

1.1. El tenis como producto.

El profesional de la enseñanza del tenis vende un producto muy claro: el tenis. Puede dividirse en aspectos tales como:

- + Clases de tenis: particulares, en grupos, etc.
- + Clinics, "stages", concentraciones, etc.
- + Exhibiciones, clausuras o inauguraciones de escuelas, etc.
- + Servicio de venta de material deportivo: raquetas, encordado, etc.
- + Clases para profesores de tenis: monográficos, simposiums, seminarios, etc.
- + Publicación de material escrito o audio-visual.
- + Organización de torneos, partidos de exhibición, etc.
- + Gestión de actividades para jugadores de distintos niveles de juego, etc.

1.2. El lugar.

De la preparación y calidad de las instalaciones, de su accesibilidad y comodidad, se podrá conseguir una mayor o menor afluencia de alumnos o se diversificarán más o menos los programas de enseñanza. En muchas ocasiones, el profesor de tenis ha de saber crear un ambiente agradable y acogedor de unas instalaciones inhóspitas y poco adecuadas para la realización de un determinado servicio de enseñanza.

1.3. La promoción

La información a los posibles alumnos sobre las características de las clases o escuelas, las ventajas de jugar al tenis, la publicidad de un método de enseñanza determinado, su realización práctica, la garantía de aprender a jugar al tenis en un cierto período de tiempo, etc.

1.3. El precio

Es importante que el profesor de tenis establezca una tarifa adecuada a aspectos tales como: su titulación y aptitud profesional, la capacidad adquisitiva de los alumnos, el contexto socio-económico en el que se desarrolla la enseñanza, la carga lectiva, los materiales utilizados.

2. EL PROFESOR DE TENIS COMO RELACIONES PUBLICAS.

El profesional de la enseñanza del tenis ha de intentar desarrollar al máximo las relaciones públicas tanto en beneficio propio como en el de la institución que represente.

Para ello ha de tener en cuenta aspectos tales como:

2.1. Imagen pública: Presentación, vestimenta, limpieza, cuidado en el vestir, calidad de los materiales utilizados, etc. Aseo personal, modales, educación, relación con superiores, iguales y subordinados, vocabulario, hábitos en general, etc.

2.2. Capacidad polifacética: Demostrar que se dominan aspectos distintos al meramente profesional como profesor de tenis: redacción de informes, relaciones con federación, organización de entregas de trofeos, cenas, etc.

2.3. Información sobre actividades: Utilizar un tablón de anuncios o una gaceta mensual, carta publicada por el mismo profesor o el club para que los socios estén informados de las actividades que se llevan a cabo dentro de los cometidos del profesor. En el tablón de anuncios es importante que se ofrezca información sobre los alumnos de la escuela, los profesores, el director, las firmas comerciales que patrocinan al club, el precio de las clases privadas o colectivas, servicios como encordado, clases teóricas, torneos, viajes, venta de material, información tenística en general, recortes de revistas, etc.

2.4. Relaciones externas al club: Con empresas o colectivos que puedan interesarse en hacerse socios o participar en las actividades del club, etc. De esta forma se pueden conseguir patrocinadores para eventos que se realicen en el club.

2.5. Organización de actividades poco habituales: Clínicas, clases colectivas, "shows", torneos Pro-am, de padres e hijos, familiares, con "handicap". En ocasiones es necesario realizar actividades gratis o invirtiendo una pequeña cantidad para poder obtener más partido en el futuro.

2.6. Relaciones con la prensa local: Mantenerles informados de las actividades que se realizan en el club. Invitarles a que conozcan las instalaciones del club, organizarles clases gratuitas o a precios especiales para ellos, sus familias, etc.

2.7. Pequeños detalles: Atención a los socios o alumnos, presentación, limpieza y apariencia del lugar de trabajo, oficina, despacho, pista, tienda, club, etc.

h) Relación con los superiores y subordinados: Siempre respetando las normas elementales de educación. Hay que ser correcto y atento para lograr un clima de trabajo en el que prevalezca la colaboración entre todos.

i) Regalos y becas: Se pueden establecer una serie de becas o precios especiales para jugadores determinados (por su nivel de juego o extracto social) de forma que esto nos proporcione publicidad en determinados ámbitos. También es bueno organizar escuelas, torneos o clases en las que se regale material deportivo a los participantes.

3. PROMOCION PROFESIONAL.

Podemos distinguir los siguientes principios:

3.1. Fijar los objetivos

Tiene que fijarse unos objetivos profesionales a corto, medio y largo plazo (metas) que tienen que basarse en dos aspectos:

- Sus cualidades: Aspectos a favor que le hacen persona válida para desempeñar un puesto.
- Sus limitaciones: Aspectos en contra que le impiden desempeñar un determinado puesto.

Atendiendo a estos dos aspectos los objetivos y las expectativas profesionales siempre tienen que ser realistas y alcanzables.

Es conveniente que se tengan en cuenta los siguientes puntos.

- Objetivos en el plano profesional:
 - + laborales: Tipo de trabajo, etc.
 - + económicos: remuneración, etc.
- Objetivos en el plano social:
 - + relaciones con los demás.
 - + status e imagen.
- Objetivos en el plano personal:
 - + auto-imagen, etc.
 - + relaciones familiares.

3.2. Uso del tiempo

Para ello es interesante seguir los siguientes principios:

- Planifica tu trabajo y trabaja en tu planificación: La planificación es la base de un trabajo ordenado y, provechoso en todos los aspectos.
- Las cosas más importantes nunca deben estar detrás de las que importan menos: lo primero siempre ha de ir antes. Es básico delimitar las

prioridades y solucionarlas inmediatamente. No sirve para nada dejar las cosas "en el tintero" y esperar que se olviden.

- No des prioridad a tu programación, programa tus prioridades: En ocasiones las prioridades surgen sin estar programadas y, en esos casos es cuando hay que reorganizarlo todo y solventar lo más importante.

3.3. Habilidad en la comunicación:

Un buen profesor ha de ser un buen comunicador porque en el intercambio está la base de su éxito.

- Preocúpate de entender antes de ser entendido:

Hay que situarse a la altura de los demás para ser capaces de comprender lo que nos dicen en determinadas ocasiones. Es muy importante ver las cosas desde el punto de vista de quien nos está hablando.

- Habilidad escuchando: Escuchar es una gran virtud. Es bueno que los alumnos piensen que tenemos la habilidad de dejar hablar porque esto nos hace más asequibles a los demás.

- Habilidad escrita: El profesional de la enseñanza del tenis tiene que demostrar continuamente que es capaz de utilizar los medios escritos para expresar cualquier cosa de la misma forma que se puede hacer de forma oral. Programas, planificaciones, proyectos, etc., han de salir continuamente de su oficina para mantener viva esa imagen.

- Habilidad oral: El profesor ha de saber expresarse con claridad, pero sobre todo con mucha eficacia de manera que sus mensajes lleguen claramente a los demás. La comunicación verbal y no verbal va a ser uno de los aspectos más relevantes a la hora de llevar a cabo su trabajo diario.

3.4. Imagen.

- La imagen lo es todo para un profesional de la enseñanza y de la comunicación. Es básico que el profesor de tenis cree una imagen de seriedad, educación, eficacia, profesionalidad, cooperación con los demás, conocimiento, sabiduría, tratao afable, etc.

Además, una imagen tarda muchos años en crearse, mantenerse y cimentarse pues es algo que se consolida día a día en cada actuación, en el trabajo cotidiano, sin embargo sólo tarda muy pocos segundos en desaparecer y perderse por completo.

De otro lado, el profesor no sólo ha de cuidar y velar por su propia imagen sino también por la de su equipo de colaboradores de manera que pueda reconocerse por las señas de identidad de su superior.

En todos los casos hay que saber formar esa imagen corporativa de equipo profesional y eficiente que desempeña su trabajo marcando la diferencia con los demás.

3.5. Aprendizaje constante.

- Recompensas de seguir aprendiendo: El buen profesional, en cualquier aspecto de la vida, es aquel que siempre está aprendiendo cosas nuevas sobre su trabajo que contribuyan a mejorarlo como persona y como profesor.

El aprendizaje constante tiene muchas recompensas: por un lado la satisfacción personal en tanto que se enriquece el profesor con nuevos conocimientos que lo mejoran, y por otro el placer que causa en los alumnos el hecho de que su profesor sea una persona que esté plenamente informado de las últimas tendencias en cuanto a enseñanza, gestión y marketing en el tenis.

3.6. Código de ética del profesional de la enseñanza del tenis.

A continuación se adapta el Código de ética profesional de la Asociación de Profesores de Tenis de los Estados Unidos de América (USPTA) como ejemplo de guía de comportamiento ético y moral de un colectivo profesional.

"El nombre de profesional de la enseñanza del tenis debe ser sinónimo de honor, servicio y respeto. La integridad del profesional, su fidelidad al juego del tenis y su sentido de responsabilidad hacia la empresa y los empleados, las compañías y los clientes, y hacia otros profesionales deben prevalecer ante todo. De acuerdo con los ideales y propósitos de la Asociación, la Asociación de Profesores de Tenis de los Estados Unidos de América solicita de sus miembros el cumplimiento estricto del siguiente código ético:

a) Ningún asociado deberá jugar, ofrecer o dar la apariencia de ofrecer clases de tenis sin haber informado previamente al profesor titular del club o instalación ni deberá, bajo ningún concepto, causar problemas al profesor titular.

b) Todo asociado deberá aceptar empleo o cargo alguno en un club de tenis o instalación de forma honorable y ética.

c) Todo asociado deberá cumplir sus obligaciones financieras sin dilación.

d) Ningún miembro podrá ser considerado culpable de comportarse de forma injuriosa con la reputación y status de la Asociación o de alguno de sus miembros.

e) Ningún miembro podrá apoyar cualquier actitud que sea contraria a los intereses y política de la USPTA."