

REVISTA

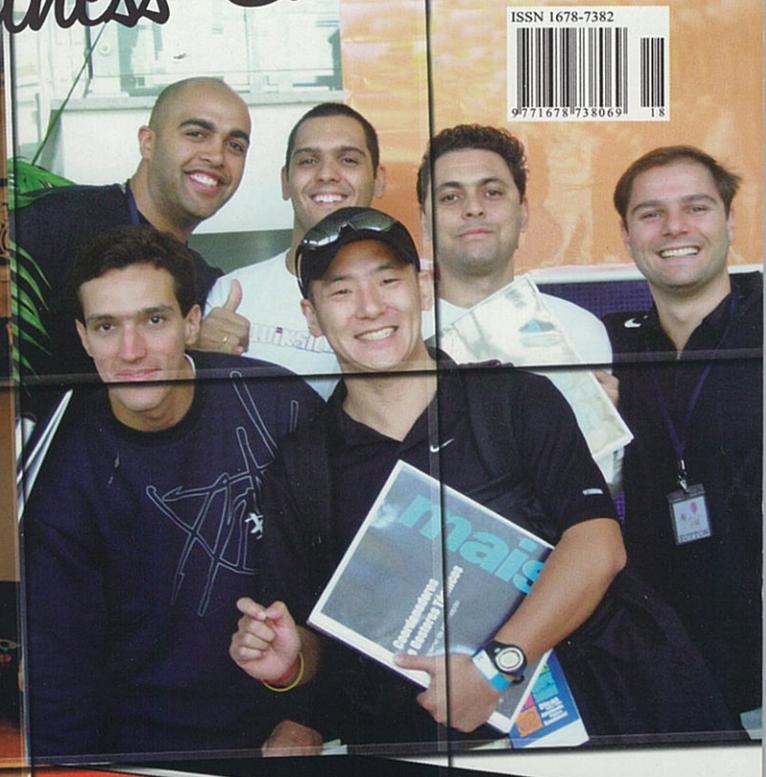
# EMPRESÁRIO

Ano VIII - nº 45 - 2010



## Fitness & Health

ISSN 1678-7382



# TRIBES COMPANY

excelência na vida e nos negócios



# TRIBES COMPANY

excelência na vida e nos negócios

# Por um mais Pessoas Felizes



[fitnessmais.com.br](http://fitnessmais.com.br)



[bodysystems.net](http://bodysystems.net)



[educacaofisica.com.br](http://educacaofisica.com.br)



[treinamentofuncional.com.br](http://treinamentofuncional.com.br)

# Mundo com Ativas, e Saudáveis

A Tribes Company é uma holding que atua no universo da atividade física, educação e saúde, composta de 4 empresas líderes em seus segmentos e com acesso direto a milhões de pessoas através de seus diversos canais de comunicação.



[tribescompany.com](http://tribescompany.com)



Caríssimos amigos,

**M**ês de abril está aí, e com ele muitas novidades, entre elas a 20ª Fitness Brasil Internacional, evento conhecido e respeitado dentro dos setores fitness e wellness. O evento acontecerá nos dias 29 e 30 de abril e 01 e 02 de maio. Certamente a movimentação do setor será bem grande, tanto no que diz respeito aos cursos quanto na área de vendas de equipamentos.

Essa é sem dúvida uma grande oportunidade de se formar novas parcerias, novas possibilidades, dentro e fora do Brasil. Ainda temos muito a crescer e também a aprender, mas o mercado de fitness e wellness brasileiro já é tido como um dos mais qualificados do mundo.

Nossa matéria de capa está sensacional, conversamos com Paulo Akiaw (Body Systems) e fomos informados em detalhes sobre a criação de uma holding, a Tribes Company. A associação de algumas das mais importantes empresas dentro do segmento se uniram, com o objetivo de ser e fazer o diferencial dentro do fitness e wellness nacional e internacional. Entre seus produtos encontra-se a parte de serviços de informática e sistemas (EFCOM - Site de Educação Física), treinos corretos para alunos e para professores (CORE 360 - Treinamento Funcional), cursos voltados para o bem estar e qualidade de vida e qualificação (Fitness Mais) e é claro, os programas de aulas da Body Systems.

Aproveito o espaço para lamentar as tristes ocorrências relacionadas ao excesso de chuva no Rio de Janeiro, cidade sede das Olimpíadas de 2016. É preciso que se faça uma manifestação nacional em prol dos cuidados com a população carente daquela cidade, que até outro dia atrás, sofria com a violência desenfreada, e agora agrega-se a isso milhares de desabrigados, centenas de mortos e muita tristeza.

Boa leitura!!!!

Equipe **Empresário Fitness & Health** ■

Acesse nosso site: [www.revistaempresariofitness.com.br](http://www.revistaempresariofitness.com.br)

E-mail: [atitude.editora@uol.com.br](mailto:atitude.editora@uol.com.br)

Novo endereço:

Praça Olavo Bilac, 95 - sala 12  
Santa Cecília - São Paulo / SP - CEP 01201-050

Telefone: (11) 3662-4387

- **06** **Reflexão e Ação - Jorge Gonçalves**  
Vendas
- **08** **RH e Relacionamento - Thiago Villaca**  
O perfil profissional desejado por empresas de grande porte
- **10** **Melhor Idade - Cacilda Velasco**  
Páscoa
- **12** **Bem Estar - João Moraes**  
Power Yoga
- **14** **Dicas - Nilton Leite**  
Inicie corretamente
- **16** **Tecnologia - João Rafael**  
A ciência e a tecnologia aplicada ao desenvolvimento do desempenho esportivo
- **18** **Consultoria - Christian Munaier**  
A cobrança justa e necessária da "taxa de personal"
- **20** **Consultoria II - Erik Penna**  
20 dicas para você fazer bonito na sua apresentação
- **22** **Matéria de capa - Body Systems**  
Tribes Company: o nascimento de uma holding progressista e única
- **34** **Dicas II - Sâmia Hallage**  
Ansiedade. Afinal, o que é isso?
- **36** **Consultoria III - Luis Perdomo**  
Estrutura do aprendizado humano
- **38** **Mercado Fitness - Sandra Antezana**  
Altruísmo: o segredo do sucesso
- **40** **Tecnologia II - Rodrigo Ricciotti**  
O poder do e-mail marketing para gerar negócios
- **42** **Mercado Fitness II - Flávio Bueno**  
Carbonic Saúde e Nutrição Esportiva cresce no segmento de suplementação alimentar
- **44** **Capacitação - Andrea Vidal**  
Qual o verdadeiro papel do coordenador técnico de academias?
- **46** **Consultoria IV - Leonardo Alleinato**  
Qual a sua função?
- **48** **Carreira e sucesso - Marynês Pereira**  
Liderando e descobrindo
- **50** **Manutenção - Professor Almir Facchinatto**  
Dicas de manutenção de Bike Spinning



**EXPEDIENTE**

**REVISTA EMPRESÁRIO**  
Fitness & Health

A revista **Empresário Fitness & Health** é uma publicação bimestral da Atitude Editora Ltda e RGP Editora Ltda.

Atitude Editora Ltda - RGP Editora Ltda - **Empresário Fitness & Health**  
Ano VIII - Edição nº 45 - março/abril - 2010

Editor Responsável - Romeu Gomes Paíão Junior - [atitude.romeu@uol.com.br](mailto:atitude.romeu@uol.com.br)  
Executiva Adm. e Comercial - Vivian Ingrid Ignácio - [atitude.vivian@uol.com.br](mailto:atitude.vivian@uol.com.br)

Diagramação e Layout - Lillian Fernandes - [llisif@gmail.com](mailto:llisif@gmail.com)  
Assinaturas e Relacionamento - Renata Moreira - [atitude.assinaturas@uol.com.br](mailto:atitude.assinaturas@uol.com.br)

Assistente Editorial - João Paulo Reis - [atitude.mkt@uol.com.br](mailto:atitude.mkt@uol.com.br)  
Evandro Batista - Auxiliar Administrativo

Redação e Publicidade - Atitude Editora Ltda - RGP Editora Ltda  
[atitude.editora@uol.com.br](mailto:atitude.editora@uol.com.br)

Praça Olavo Bilac, 95 - sala 12 - Santa Cecília - São Paulo / SP  
CEP: 01201-050 - Fone/Fax: (11) 3662-4387

Fotolito e impressão: Intergraf

Tiragem de 12.000 exemplares - Distribuição Nacional

As matérias assinadas são de responsabilidade de seus autores, não refletindo necessariamente a opinião da editora. As fotos têm caráter de informação e ilustração das matérias. Os direitos das marcas são reservados a seus titulares. As matérias aqui apresentadas podem ser reproduzidas mediante prévia consulta por escrito à editora responsável. O não cumprimento dessa determinação sujeitará o infrator às penalidades previstas na lei de direitos autorais (Lei 9.610/98).

# Solution

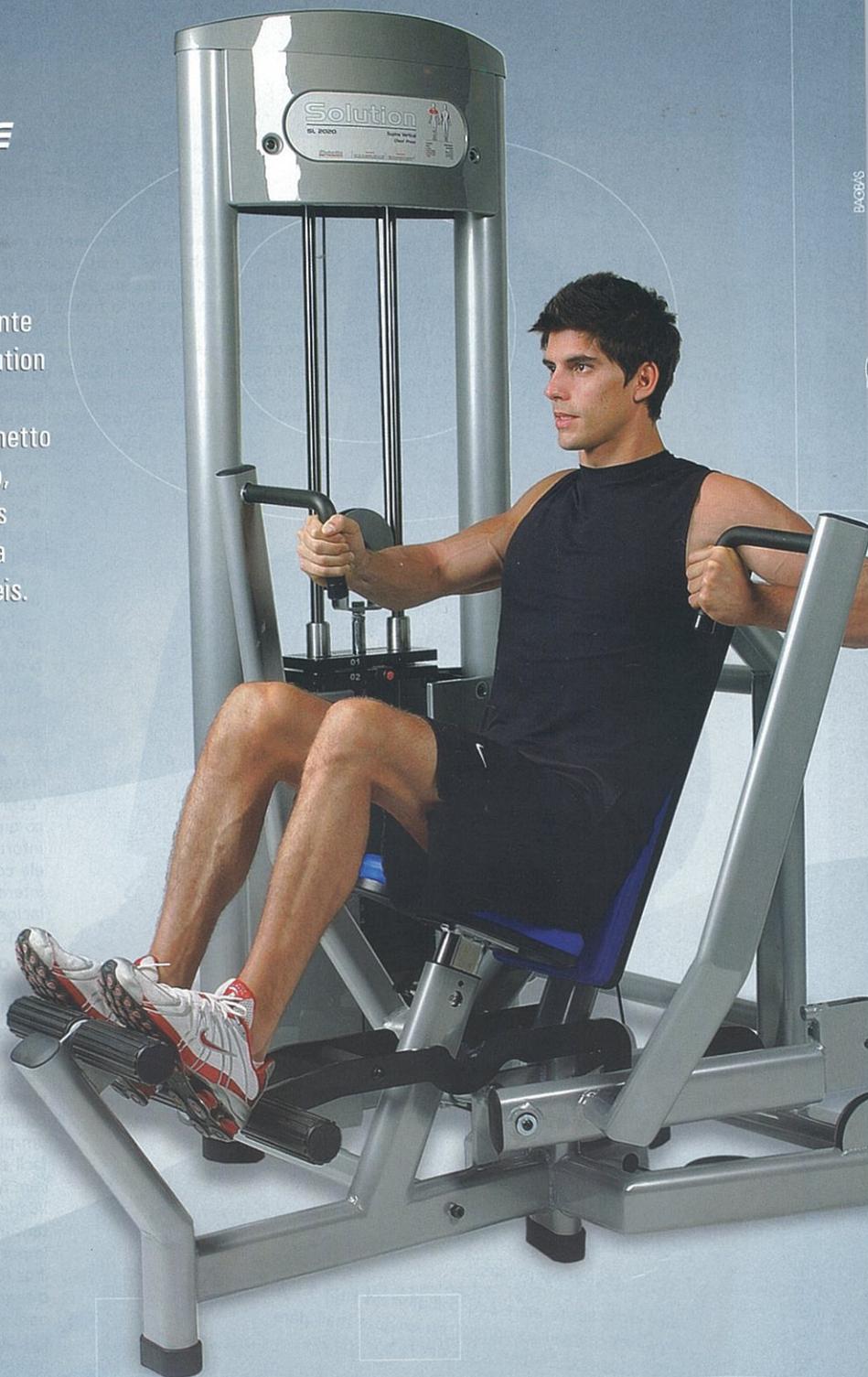
**Righetto**  
FITNESS EQUIPMENT

## Porque não há limite para tecnologia

A Righetto usa a tecnologia em busca da excelência e para tanto investe constantemente em pesquisa e desenvolvimento. A Linha Solution é resultado deste empenho e dedicação e constata a freqüente preocupação que a Righetto tem em aliar tecnologia de ponta ao conforto, segurança e estabilidade de quem utiliza seus equipamentos. Este equilíbrio confere à Linha Solution desempenho e estética incomparáveis. Compare e comprove.

## Exclusivo

Sistema de amortecimento de placas da bateria de peso proporcionando excelente redução de ruído.



Distribuidor exclusivo



**STAR TRAC**



Spinner® Pro



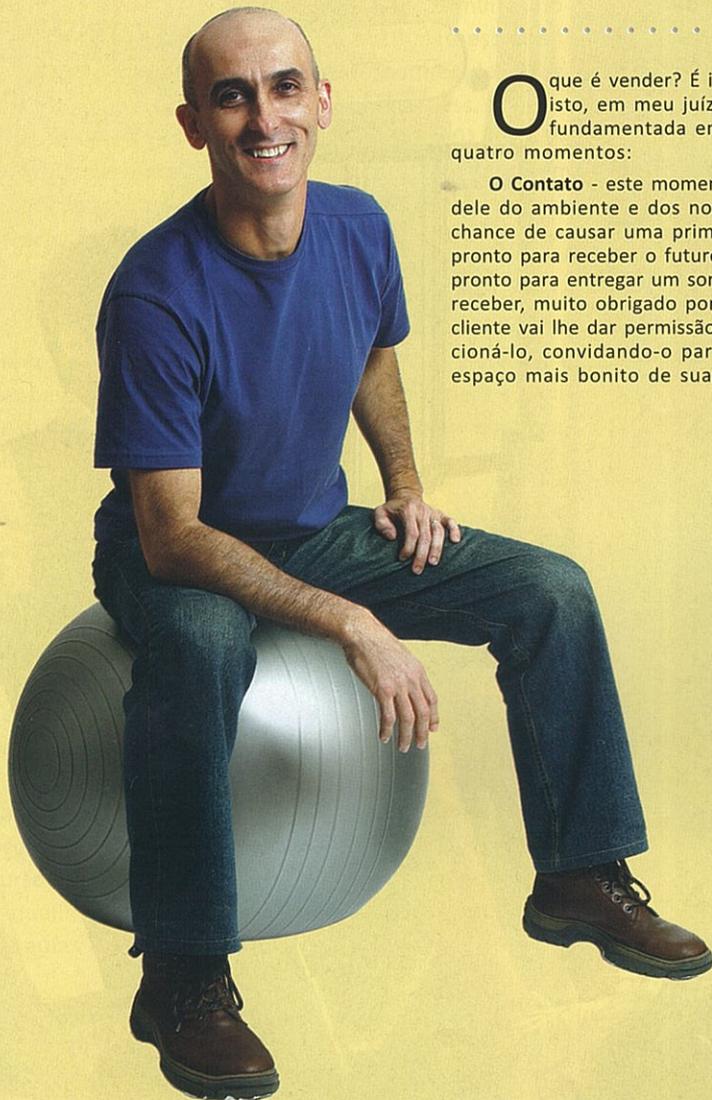
Spinner® Elite



Spinner® NXT

Fábrica: Rua Itacuruçá, 568 • Jd. Aeroporto • Campinas/SP • Brasil CEP 13056-094 • Fone: (19) 3766-7600 • [www.righetto.com.br](http://www.righetto.com.br) • [righetto@righetto.com.br](mailto:righetto@righetto.com.br)

# Vendas



O que é vender? É interferir no processo de decisão de uma pessoa. Para fazer isto, em meu juízo de valor, a venda deve ser tratada de forma conceitual, fundamentada em relacionamento e seguir uma metodologia que envolve quatro momentos:

**O Contato** - este momento mágico que envolve a chegada do cliente e a percepção dele do ambiente e dos nossos serviços. Lembre-se que você não tem uma segunda chance de causar uma primeira boa impressão, portanto esteja "aquecido" e sempre pronto para receber o futuro cliente. Seu time de vendas tem que ficar fora do balcão, pronto para entregar um sorriso e uma frase gentil como por exemplo: - é um prazer te receber, muito obrigado por nos visitar. Este momento é o que vai definir se o futuro cliente vai lhe dar permissão de entrar na vida dele ou não. Este momento é o de posicioná-lo, convidando-o para sentar num local onde possa ter contato visual com o espaço mais bonito de suas instalações.

**A Investigação** - busque perguntar como ele está. Saiba um pouco sobre ele(a). Neste momento você precisa tirar o foco do foco. Construir um relacionamento é o seu objetivo, o cliente está sempre interessado em saber qual é o preço e cabe a nós com técnica e inteligência conduzirmos as perguntas, pois são as PERGUNTAS que vão fazer a diferença para a construção deste relacionamento. No passado tínhamos uma visão de que o bom vendedor era aquele que falava muito e hoje estou convicto de que o bom, ou melhor, o ótimo é o que ouve muito e faz boas perguntas. Após identificar o que o cliente quer, suas necessidades e, quem sabe, identificar ainda os seus desejos é hora de passear ao seu lado pelas instalações, mostrando seus atributos e qualidades, alinhadas à busca do cliente relatada no momento anterior.

**A Solução** - procure falar o que ele não sabe. Aquelas frases do passado do tipo - "esta é a sala de musculação", "esta é a esteira", estão ligadas a um posicionamento arcaico que leva o cliente a se sentir pouco valorizado ao receber informações óbvias. Utilize este momento para entregar a ele conhecimento e informações interessantes, focadas nos interesses que ele lhe relatou e continue alimentando o relacionamento com boas perguntas enquanto mostra seus pontos/espacos e entrega um mergulho em seus desejos.

**O Comprometimento** - com uma frase diferenciada como, por exemplo: - "venha comigo, por favor, que vou lhe mostrar os detalhes para que inicie, o mais rápido possível, suas atividades conosco". Agora seja preciso e objetivo em sua negociação; apresente a ele(a) uma ou duas opções de como pode pagar por seus serviços. Abrindo um comentário, tenho visto ainda muitas empresas entregando uma tabela de preços. Isto, definitivamente, faz parte de um passado muito pouco qualificado. Entregue uma forma fácil e objetiva do cliente lhe pagar por seus serviços e faça com que ele se comprometa com ele mesmo e com sua qualidade de vida. Argumente durante a negociação, a importância de pagar já e fechar o negócio para que dê um passo importante na melhora de sua rotina de vida. Quanto melhor for sua atuação nos três primeiros momentos menor é o tempo envolvido nesta fase. Há um conceito fundamental para desempenhar um excelente trabalho na "venda": saber que vender é se relacionar e entregar ao cliente uma melhor qualidade de vida. Tenha claro que você precisa de metodologia para isto acontecer e ter pessoas na ponta (no time de "vendas") com excelente preparo e muito treinamento. No passado, nosso setor tinha a visão de ter como recepcionista a(o) "menininha(o)" bonitinha(o) para fazer um trabalhinho e ganhar um dinheirinho. Infelizmente, é muito comum, ainda hoje, alguns empresários deixarem pessoas despreparadas e muito mal remuneradas definirem o sucesso ou o fracasso de seu empreendimento. É fundamental que as organizações entendam que comprar conhecimento e fomentar a inteligência de seu time, faz a diferença para obter sucesso, produzir e distribuir valores. ■

**Jorge Gonçalves**

É consultor de empresas.

Saiba mais sobre ele e seu trabalho no site [www.jorgegoncalves.com.br](http://www.jorgegoncalves.com.br) ou envie e-mail para [jorge@jorgegoncalves.com.br](mailto:jorge@jorgegoncalves.com.br).

# MATRIX

Strong • Smart • Beautiful

## Krinking não tem fronteiras

Sejam quais forem os objetivos de fitness de seus alunos, o Krinking os oferece uma maneira inteiramente nova de treino, sem limitações ou barreiras. O Krankcycle® não compete com nada, mas complementa tudo.

*Johnny G*  
**KRANKcycle®**  
by MATRIX



Apresentação do programa de treinamento **KRANKING®** com Johnny G

FITNESS BRASIL • Santos - SP  
de 29 de Abril a 02 de Maio

Powered By

**JOHNSON®**

19 2107 5300 | contato@johnsonhealthtech.com.br | www.johnsonhealthtech.com.br

# O perfil profissional desejado por empresas fitness de grande porte

**"Não se pode plantar uma árvore sem a semente de um fruto do que um dia foi uma flor de outra árvore"**

A maior fonte do desenvolvimento das pessoas parte da intenção. Sem a intenção de "querer mais" não existe desenvolvimento.

Nossa estória parte da premissa (incutida pela sociedade e aceita pela grande maioria dos professores de Educação Física) de que nossa profissão é, de certa forma, informal e com pouca necessidade de profissionalismo. Tal cenário é reforçado pela recente (Lei nº 9.696, de 1º de setembro de 1998) oficialização de nossa atuação como profissionais de Educação Física, porém, se quisermos desenvolver a nossa profissão precisamos nos impor. Não podemos simplesmente aceitar a circunstância e deixar que o "navio fique à deriva".

Em sintonia com este parágrafo podemos visualizar como o "amadorismo" de nossa formação acadêmica se reflete em nossa atuação profissional fazendo a seguinte comparação:

Um vendedor de qualquer loja sabe que o papel dele é interferir no processo de compra do cliente fazendo o mesmo consumir mais do que planejava e assim gerar maiores resultados para a empresa. Ele foi treinado para isso.

Já um professor recém formado encontra um mercado farto e com inúmeras possibilidades de lucrar, contudo sem uma direção ou orientação a seguir. Neste sentido nós, líderes, precisamos educar e guiar nossos colaboradores para o que é de fundamental para o nosso negócio: Fazer com que os clientes frequentem nossas academias. Nós precisamos de pessoas que acreditem que possam interferir na decisão final do cliente de abandonar o sofá e o controle remoto para ir a sua academia treinar, em outras palavras **precisamos de profissionais que façam a interferência no processo de mudança de hábitos de nossos clientes** e deixem de ser apenas uma pessoa que está trabalhando para prescrever atividade física a quem deseja.

O maior desafio de nossa missão como gestores, coordenadores e proprietários de empresas fitness é o de transformar o papel do professor de Educação Física dentro do nosso negócio. É uma quebra de paradigma que iremos vivenciar com maior intensidade daqui pra frente, pois somos nós

que estamos sentindo essa necessidade, somos nós que temos a visão do nosso negócio, porém não podemos esperar que as universidades "abram os olhos" por si só, precisamos manifestar nossas necessidades, caso contrário, os cursos de Educação Física cairão em descrença e as grandes empresas fitness assumirão o papel de formação profissional.

Neste cenário de profundas mudanças o nosso papel como líder e nossa função como pessoas empreendedoras, de visão e comprometidas com nossos colaboradores, é o de cobrir a lacuna entre a formação acadêmica e o perfil de profissional que desejamos ter em nossas empresas. Vale lembrar que a velocidade dessas mudanças estão se acentuando conforme o grau de exigência de nossos clientes.

Entre os fatores que contribuem para a formação do perfil ideal de profissional que desejamos está a estória de vida pessoal de cada colaborador. Ao contrário do que muitos pensam não podemos desassociar a vida pessoal da vida profissional uma vez que as dificuldades que enfrentamos em nossos relacionamentos familiares, emocionais e até as dificuldades econômicas refletem diretamente na postura que adotamos perante nossas vidas.

Em um entendimento mais profundo, nós também precisamos saber mais sobre as pessoas, suas emoções, expectativas e sonhos para abordarmos de forma precisa as questões que, de fato, transformarão as intenções das pessoas em realizações auto-sustentáveis.

Contudo não podemos fechar os olhos para o que mais nos satisfaz enquanto líderes e esperar que o colaborador ideal caia do céu.

Nós também temos que interferir neste processo. E é isso que precisa ser dito aos nossos colaboradores, é essa informação que precisa ser repassada nas universidades. Então, em auto e bom som, o que qualquer empresa deseja de seu quadro de funcionários são pessoas:

- Com Vontade de Aprender Coisas Novas
- Com Vontade de Desenvolvimento Pessoal e Profissional
- Com Vontade de Participar

- Com Vontade de Contribuir e Colaborar
- Com Intenção de Aprender com os Próprios Erros
- Com Carisma e Apaixonadas pelo que fazem
- Com Sonhos que a própria empresa gostaria de ajudar na realização

É possível perceber que em nenhum momento falamos de habilidades técnicas, embora seja um dos pilares que sustentam a qualidade de um bom profissional, porém de nada adianta um profissional tecnicamente perfeito se qualquer ponto acima não brilhar nos olhos deste colaborador. Já o inverso não se aplica, ou seja, podemos aceitar um profissional tecnicamente fraco, principalmente se ele tiver a maioria dos pontos descritos, simplesmente por que ele tem a intenção de buscar mais e mais para sua vida e carreira profissional e a melhor notícia é a de que o conhecimento técnico está disponível em abundância o que faz o profissional depender dele mesmo para seu próprio aprimoramento.

É incrível a oportunidade que a Educação Física tem em mãos, esse é o diferencial que pode valorizar a condição de nossos professores e fazer com que eles assumam uma postura de efetiva participação nos resultados organizacionais. Esse é o momento que o professor precisa entender que é fundamental para sua empresa. O nosso desafio, então, passa a ser o de tirar o professor da zona de conforto de sua "Hora Aula" para se tornar um colaborador lucrativo e reivindicar uma remuneração pautada no que ele agrega (\$\$) para a empresa.

"Existem pessoas que olham para uma semente e reclamam por ter que plantá-la... e existem pessoas que olham para a mesma semente e enxergam o potencial de uma floresta". ■



**Thiago Villaça**

Coordenador AIBody Tech - Unidade Botafogo - Contato: thiago.villaca@abodytech.com.br  
www.thiagovillaca.com.br

# EMBREEX 850RX PROFISSIONAL

TODA POTÊNCIA  
PARA ANDAR,  
CORRER, TREINAR  
E VENCER!



www.embreex.com.br  
mail: contato@embreex.com.br  
547 3251-4900  
Rodovia Ivo Silveira, Km 5, n 4005 - Brusque/SC - CEP 88355-200 - Brasil

  
**EMBREEX**  
mais qualidade em sua vida

# Páscoa

**N**a doutrina cristã é o momento de renovação, de renascimento...

O tempo passa e a cada ano envelhecemos. Alguns mais rapidamente, outros sabiamente.

Envelhecemos quando nos fechamos a novas ideias e nos tornamos radicais. Envelhecemos quando o novo nos assusta. Envelhecemos também quando pensamos demasiado em nós mesmos e nos esquecemos dos demais. Envelhecemos se deixamos de lutar.

Num momento de renovação da VIDA, precisamos compreendê-la, olhando para trás e vivê-la olhando para frente. Na juventude aprendemos e com a idade a compreendemos...

A humanidade é como os vinhos: a idade estraga os ruins, mas aprimora os bons. Quando jovem, nos olhos dos homens arde a chama, no dos velhos brilha a luz. Não temos idade, temos vida!

Entre "coelhos, ovos e chocolates", faça deste momento de Páscoa um ritual de passagem. Não deixe que a tristeza do passado e o medo do futuro lhe estraguem a alegria do presente.

A vida não é curta, a passagem do tempo é que é uma conquista e não uma perda. ■



**Cacilda Velasco**

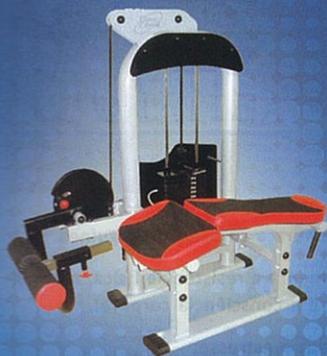
Professora, pedagoga e psicomotricista.  
Presidente da ASSOCIAÇÃO VEMSER.  
[www.associacaovemser.org.br](http://www.associacaovemser.org.br)  
[www.cacildavelasco.com.br](http://www.cacildavelasco.com.br)  
[cacilda@cacildavelasco.com.br](mailto:cacilda@cacildavelasco.com.br)



# O MELHOR EQUIPAMENTO

# ESTÁ NA FORCE FITNESS

## NOVA LINHA ADVANCED



TR-20 Cama Flexora



TR-112 Cross Over Articulado



TR-35 Banco Regulável 0° à 90°



TR-19 Smith Machine



TR-03 Banco Adutor Abdutor



TR-56 Banco Extensor



TR-24 Peitoral Dorsal

**QUALIDADE**

**PREÇO**

**DURABILIDADE**

**ASSISTÊNCIA TÉCNICA**

Parcelamos  
em até  
**10x**  
sem juros

Peça seu orçamento sem compromisso

[www.forcefitness.com.br](http://www.forcefitness.com.br)

Av. Nossa Senhora das Graças, 741

Jd. Ruyce - Diadema/SP

Fone: (011) 4048 - 2345

E-mail: [forcefitness@globocom](mailto:forcefitness@globocom)

**Force  
Fitness**

# Power Yoga

Inovar, agregar valor ao que já se tem e criar novos produtos é tarefa essencial ao bom administrador de academia ou centro esportivo. Digo isso, pois com a concorrência a cada dia mais acirrada, nos cabe encontrar novos diferenciais, mesmo que estes não sejam “inovações” ou “únicos”, mas é preciso gerar valor diferenciado e gerenciar cada setor de maneira a que nossos “produtos” evoluam cada vez mais.

Uma aula pode ser simplesmente uma aula ou podemos torná-la um produto de venda, tornando-a aos poucos “única”, acrescentando ideias, direcionando-a para o público que desejamos atingir, e principalmente fugindo das “aulas pré enlatadas”.

Para iniciar uma série de matérias sobre aulas que são interessantes e podem se tornar um ótimo produto com muitas variáveis, trago este mês uma entrevista com o Professor Marcelo Moreno, que acaba de desembarcar no Brasil após uma temporada de 1 mês no Havaí e na Califórnia. Marcelo combinou em sua viagem Surf e aperfeiçoamento no Power Yoga.

Marcelo Moreno há mais de dez anos vem praticando e estudando sobre hinduísmo e Yoga. Tem formação em Yoga e Power Yoga, pelo curso livre de formação do Aruna Power Yoga ([www.arunayoga.com.br](http://www.arunayoga.com.br)) é afiliado a aliança do Yoga, entidade que regulamenta as atividades de professores de Yoga em todo Brasil.

Marcelo além de ministrar as aulas de Power Yoga na academia Ecogym, também faz parte da equipe de Surf da academia, comanda as aulas de administração de estresse, é Professor do Surf Camp Ecogym e um dos idealizadores do Ecogym Experience, todos, produtos oferecido aos alunos (em outra matéria irei comentar sobre Surf e academia) a partir do Power Yoga.

A seguir Marcelo explica o que é Power Yoga, seus benefícios e suas diferenças para o Yoga tradicional.

## O que é

O Power Yoga é uma técnica vigorosa e agradável, uma combinação única de movimentos fortes e fluidos, acoplados a uma respiração dinâmica. A prática é tridimensional, pois trabalhamos o corpo, a respiração e a consciência.

O Power Yoga, também conhecido como Vinyása Yoga, é mais dinâmico do que o Yoga tradicional. Além das posições básicas, são usados elementos extras de movimentos e respiração profunda, que geram calor corporal. Esse calor, produzido internamente, promove a transpiração, que desintoxica o organismo e ajuda a manter os músculos e articulações aquecidas, permitindo um maior alongamento e flexibilidade. Com o corpo aquecido, torna-se mais fácil cuidar do alinhamento da musculatura e das articulações, criando maior harmonia corporal, que se reflete no nível estético e na melhor utilização do corpo. A respiração consciente é constante durante todos os movimentos, promovendo energia e disposição.

O Power Yoga é um estilo de Hatha Yoga que combina métodos consagrados de Yoga como o Ashtanga Vinyása Yoga e o Iyengar Yoga. Essa técnica baseia-se nos conceitos desenvolvidos por Sri Krishnamacharya, mestre que viveu e ensinou em Mysore, Índia. A respiração constante e os movimentos acompanhados pela respiração (vinyása) são os principais elementos dessa prática.

## Alguns dos principais efeitos do Power Yoga

- Desenvolve o tônus muscular, fortalecendo todo o corpo.
- Alonga os músculos, devolvendo agilidade aos movimentos.
- Amplia a capacidade pulmonar.
- Harmoniza o sistema endócrino.
- Aprimora o alinhamento postural.



- Melhora a circulação sanguínea.
- Aumenta a resistência física, o equilíbrio, e a consciência corporal.
- Reduz o estresse.
- Melhora a concentração, o raciocínio e a criatividade.
- Traz equilíbrio mental e serenidade emocional.

## Sucesso nas academias e clubes

O Power Yoga nas academias vem crescendo muito, pois é uma prática muito dinâmica e que acaba atraindo atletas que querem alinhar o trabalho físico e mental, à sua prática esportiva, seja por lazer ou profissional. Reduz e previne lesões decorrentes de esforço físico excessivo e outro perfil que são altos executivos arrojados que trabalham com excesso de informação e pressão intensa na busca de resultados, estes buscam o equilíbrio com esta prática.

Praticantes que querem uma atividade bem vigorosa, seja bem vindo as aulas de Power Yoga, que na Academia EcoGym já estamos indo para nosso terceiro ano de práticas desta modalidade e ainda estamos preparando um curso aos sábados que vai aliar a prática de Power Yoga e administração de estresse.

Experimente!! ■



João V. de Moraes Neto  
 CREF 033716-G/SP - Diretor Técnico do  
 Clube de Corrida EcoGym.  
[jmoraes.neto@uol.com.br](mailto:jmoraes.neto@uol.com.br)



# CONHEÇA TODO DETALHE DA MÁQUINA PRÓ-PHISICAL

- ① Carenagem de proteção das roldanas e bateria de peso confeccionados em vacuum forming
- ② Estrutura elíptica, redonda e oblonga que variam de 2.65mm à 3.00mm de espessura
- ③ Adesivo indicativo dos grupos musculares
- ④ Guia dos pesos em aço inox
- ⑤ Cabos de aço revestido em nylon
- ⑥ Sistema de ajuste de tensão
- ⑦ Estofado anatômico confeccionado em espuma automotiva com tecido antimofa
- ⑧ Botões que facilitam a regulagem dos equipamentos
- ⑨ Ajuste de regulagem de banco com amortecedores a gás
- ⑩ Sistema variável de esforço
- ⑪ Sistema simplificado de ajuste de banco
- ⑫ Pintura eletrostática a pó
- ⑬ Ponteiros de acabamento super resistentes, confeccionadas em borrachas

## BANCO EXTENSOR



Design moderno e arrojado, aliado à segurança e conforto! Botões para regulagem do equipamento e ajuste do banco com amortecedores à gás, proporcionando maior bem-estar para execução do exercício.

### Fábrica:

Rua Rodolpho Alexandre Martinelli, 140 - 7º Distrito Industrial  
CEP: 17 212-747 - Jaú-SP  
e-mail: [prophysical@prophysical.com.br](mailto:prophysical@prophysical.com.br)  
homepage: [www.prophysical.com.br](http://www.prophysical.com.br)

### Fone/Fax:

(14) 3621 1880  
(14) 3624 2521  
(14) 3624 9707  
(14) 3624 3055



**PRÓ-PHISICAL®**  
APARELHOS A SERVIÇO DE SUA SAÚDE

# Inicie corretamente

**E**stá pensando em adquirir hábitos saudáveis com a atividade física em geral, mas acha dispensável a orientação de um professor de educação física? Reflita melhor sobre isto. Contratar um profissional especializado é muito importante para você alcançar seus objetivos de forma segura e sem riscos de lesões.

Mesmo que você não queira ser um esportista de alto nível, a orientação de um professor é fundamental para evitar lesões e motivá-lo a alcançar resultados sem tanto sofrimento. Uma vez que você já tenha passado por uma rigorosa avaliação médica, cardiológica, ortopédica e nutricional, é hora de procurar este profissional e iniciar seus treinos de forma correta e gradual, dentro de seus limites fisiológicos.

O nosso organismo foi feito para ser utilizado. Somos animais que no início da história humana caçávamos, corríamos, subíamos em árvores, nadávamos, cortávamos madeira, fazíamos de tudo para sobreviver. Evoluímos e com a modernização tudo ficou mais fácil e confortável, gerando um sedentarismo voluntário. Aqui, aplicamos a lei do desuso: se não usamos, as articulações "enferrujam", causando doenças como artrose, artrite, e os músculos atrofiam gerando perda de equilíbrio e enfraquecimento das pernas e coluna vertebral. E em conseqüências dores no dia a dia.

No meio científico chamamos o equilíbrio de homeostase, onde através de estímulos variados provocados pelos exercícios físicos, procuramos sempre estar querendo este estado de equilíbrio. Este processo faz com que nosso organismo evolua para um nível mais alto de condicionamento, realizando modificações positivas em todo o sistema cardiorrespiratório e músculo-esquelético. Tal fato explica porque correr determinada distância com o tempo passa a ser bem mais fácil. Mas este avanço só ocorre se o indivíduo mantiver regularidade em seu treinamento semanal, alimentando-se e repousando corre-

tamente. Por esses motivos o acompanhamento de um profissional especializado é fundamental. Ele será o mediador para provocar todas estas mudanças em seu metabolismo.

O homem moderno tem uma rotina muito estressante. Muitas vezes ele se entrega ao trabalho esquecendo-se da qualidade de vida, que é seu próprio bem estar. A orientação do especialista adequado irá auxiliar na elaboração de um programa de acordo com seu estilo de vida, além de respeitar às características e a condição física de cada indivíduo. Portanto, invista num orientador físico qualificado, para que seus treinos ocorram da forma mais segura possível e seja motivo de comemoração e satisfação com os benefícios que a atividade física lhe trará.

Ter um corpo musculoso e definido é um desejo comum entre muitas pessoas. Porém, muitas vezes a distância entre o corpo ideal e o real é tão grande que o sonho até parece impossível. A boa notícia é que é possível alcançar o corpo ideal sem usar artifícios sintéticos, apenas com a combinação correta de alimentação e exercícios adequados para seu biótipo. Mesmo os mais franzinos podem desenvolver uma musculatura mais avantajada seguindo essa receita.

Antes de iniciar um programa para aumentar a massa muscular, é preciso passar por um treinamento de adaptação, que leva de cinco a dez semanas. E o acompanhamento precisa ser rigoroso, para que a carga elevada de exercícios não cause lesões. Algumas pessoas conseguem resultados mais rápidos, outras demoram mais. Entram nessa conta a freqüência semanal, a intensidade, o volume e o tipo de atividade física praticado, além da alimentação, hormônios e da genética de cada indivíduo. O mais importante é não desistir: cedo ou tarde os resultados aparecem. As primeiras mudanças já podem ser percebidas dentro de três meses, mas para atingir o

objetivo necessário demanda mais dedicação. O tempo varia muito de pessoa para pessoa, devido a fatores genéticos, mas se o aluno dedicar uma hora por dia de quatro a cinco vezes por semana, em um ano já se nota uma grande diferença em relação ao início do treinamento de musculação. Qualquer pessoa, desde que não sofra de nenhuma patologia ou doença degenerativa, pode obter ganhos consideráveis de massa muscular com exercícios e alimentação adequada. Mas é preciso muita dedicação e persistência, pois os resultados não aparecem de um dia pro outro e nem mesmo de um mês para outro. É necessário controlar a ansiedade e se disciplinar pra manter o ritmo e seguir o programa corretamente.

Não há uma única receita que traga resultados para todas as pessoas, mas existem alguns métodos comuns no treinamento com pesos. A ordem dos exercícios e as pausas são elementos importantes. Outra dica é que os treinos sejam curtos e intensos. Ou seja, se o objetivo é desenvolver a musculatura, não adianta fazer muitas repetições com pesos leves e passar horas treinando.

Os exercícios com barra livre ou halteres, são mais eficientes para o ganho de massa muscular do que as máquinas. Da mesma forma, exercícios compostos - aqueles que trabalham grandes grupos musculares que dão melhor resultado do que os exercícios para uma musculatura específica. Entre os exercícios compostos estão o supino, o desenvolvimento, a barra, o agachamento, o levantamento e paralelas. O treinamento para ganho de massa muscular deve ser alternado com atividade aeróbia para haver um melhor desenvolvimento da hipertrofia. ■



Prof. MS. Nilton C. Leite

CREF 03308-G/SP. Responsável pela Equipe de corrida Nilton Leite Personal Fitness. Mestrado em reabilitação Neuro-motora, Especialista em Fisiologia do exercício e Obesidade e Emagrecimento. Atividade atual: Assessoria Fitness e Personal. [www.niltonleitepersonalfitness.com.br](http://www.niltonleitepersonalfitness.com.br)

**Mesmo que você não queira ser um esportista de alto nível, a orientação de um professor é fundamental para evitar lesões e motivá-lo a alcançar resultados sem tanto sofrimento. Uma vez que você já tenha passado por uma rigorosa avaliação médica, cardiológica, ortopédica e nutricional, é hora de procurar este profissional e iniciar seus treinos de forma correta e gradual, dentro de seus limites fisiológicos.**

# RX10 ALUMINIUM

Projeta VOCE pra qualquer lugar.

Simple, intuitiva e natural, a linha RX10 possui tecnologia de ponta, design refinado, acabamento em alumínio, com ergonomia que simula a mecânica do corpo humano e possibilita excelente biomecânica. A multifuncionalidade dos aparelhos proporciona uma ampla gama de opções de exercícios para todo o corpo, incluindo a base de força, estabilidade, dinâmica e movimento.



#### NOVA Esteira RX10

- Tela de LCD 15" Touch Screen
- Entrada USB
- Entrada para TV e DVD



Conheça a linha completa no site [www.totalhealth.com.br](http://www.totalhealth.com.br)  
Informações: (16) 3209-6000 • [vendas@totalhealth.com.br](mailto:vendas@totalhealth.com.br)

# A ciência e a tecnologia aplicadas ao desenvolvimento do desempenho esportivo

O Brasil está vivendo um momento ímpar em sua história em virtude de vários acontecimentos que culminarão com as Olimpíadas de 2016.

O nosso país deseja tornar-se uma potência olímpica, mas em inúmeros pontos o Brasil está muito atrás dos países mais poderosos do planeta como a China, o Canadá e, principalmente os Estados Unidos da América.

*Uma das maiores discrepâncias entre as potências olímpicas e os países que não possuem grande expressão em competições de alto desempenho é o investimento no desenvolvimento científico acerca das questões do desempenho esportivo e no desenvolvimento de novas tecnologias que agreguem valor ao esporte.*

Muito embora tenhamos avançado de forma significativa nas últimas décadas deixando de ser um país somente do futebol passando a despontar no Voleibol, Tênis e mais recentemente na natação, ainda possuímos um desempenho pouco expressivo nas Olimpíadas amargando lugares de pouco destaque na classificação desses eventos.

Uma das maiores discrepâncias entre as potências olímpicas e os países que não possuem grande expressão em competições de alto desempenho é o investimento no desenvolvimento científico acerca das questões do desempenho esportivo e no desenvolvimento de novas tecnologias que agreguem valor ao esporte.

Apesar do país ter avançado consideravelmente nos investimentos em ciência e tecnologia, haja visto que em 1999 foi investido R\$ 100.000,00 e no quadriênio 2005-2008 disponibilizou-se R\$ 200.000.000,00; os investimentos ainda assim são aproximadamente 1/5 do investido

pelos EUA e ainda, mesmo com esse avanço significativo no montante disponibilizado, o Brasil não avançou proporcionalmente em desempenho.

Então o que está sendo feito de errado?

Por exemplo, um dos erros que podemos notar é como esse dinheiro está sendo investido. Por exemplo, na China há 35 centros de excelência em

desempenho, na Austrália 9, nos EUA todas as Universidades, ou a grande maioria delas, possuem um centro desses e no Brasil? Agora em 2010, será inaugurado o primeiro laboratório que trabalhará exclusivamente para a pesquisa e desenvolvimento voltado ao desempenho esportivo e que só funcionará à plena carga em 2011, portanto, 1 ano antes das Olimpíadas de Londres, mas em compensação 5 anos antes da que será realizada no nosso país. Vale ressaltar que devemos dar os louros aos responsáveis. Esse é um projeto de parceria entre o Ministério da Ciência e Tecnologia (MCT), Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ) e a Financiadora de Estudos e Projetos do Governo Federal (FINEP).

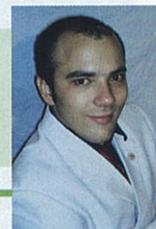
Não há dúvidas sobre o valor do desenvolvimento científico e tecnológico para o desenvolvimento esportivo. Por exemplo, o poderoso maiô que facilita o deslize na água dos nadadores, tênis melhores desenvolvidos para o amortecimento e devolução da energia cinética durante a

corrida e saltos e etc. Esses avanços só puderam acontecer após o investimento de muitos milhões de dólares em pesquisa e desenvolvimento de materiais e inúmeras horas de dedicação de grandes pesquisadores ao redor do mundo.

Na outra ponta do iceberg há as pesquisas que procuram maximizar o desempenho do ser humano uma vez que buscam entender como o corpo se adapta ao exercício e compreender como substâncias exógenas influenciam no desempenho.

Assim, por fim, não há dúvidas que a ciência e a tecnologia estão profundamente ligadas a todo o desenvolvimento da humanidade inclusive no âmbito esportivo.

O recado que deve ficar é que a ciência, tecnologia e pesquisa são os propulsores mestres do desenvolvimento em todos os âmbitos sociais principalmente no esportivo e o investimento deveria ser ampliado e melhor direcionado. ■



João Rafael, M.Sc.

Mestre em Ciência da Motricidade Humana, graduado em Educação Física pela Universidade Castelo Branco e aluno do Laboratório de Neuromotricidade II da Universidade Castelo Branco. Organizador do Congresso Carioca de Educação Física - FIEP/RJ, organizador do Fórum de Educação Física Escolar do Mercosul - FIEP/Mundial e colunista do Guia Fit. professor\_joao\_rafael@hotmail.com. Cel: 7826-4256 - ID: 105469\*1

# INSPIRAÇÃO PARA O SEU SUCESSO!

ALAVANCANDO E POTENCIALIZANDO PONTOS FORTES

- Consultoria
- Business & Career Coaching
- Treinamentos: Vendas, Gestão, Marketing, Liderança e Carreira
- Palestras On line

Faça parte do futuro, venha saber o que nós podemos fazer por você!



Av. Paulista, 726 • 17º andar • Bela Vista • São Paulo  
+55 11 3254-7459 • Fax: +55 11 3254-7628  
[www.providersolutions.com.br](http://www.providersolutions.com.br)

**Provider**  
Solutions

# A cobrança justa e necessária da "taxa de personal"

Uma academia bem administrada avalia mensalmente suas receitas e despesas e traça estratégias corretas para maximizar as entradas financeiras e reduzir/ajustar as saídas. Dentre as fontes de arrecadação da academia, estão:

- **taxas de matrículas e mensalidades**
- **taxas das diversas avaliações**
- **lucro aferido na loja e lanchonete (ou o aluguel destes espaços, quando terceirizados)**
- **locação de espaços da academia para diversos fins (conheço academia que loca a sua piscina para batismos religiosos)**
- **patrocínios e anúncios publicitários dentro das suas instalações**
- **e, também, a taxa paga pelo personal trainer, tema que abordarei neste texto.**

O personal trainer é um profissional de Educação Física registrado junto ao CREF de seu estado, autônomo, que deveria ter registro na Prefeitura Municipal, recolher o Imposto Sobre Serviços (I.S.S.), estar cadastrado no I.N.S.S. e, mesmo que isento, obrigado a entregar a Declaração de Imposto de Renda da Pessoa Física. Este profissional, que utiliza a estrutura da academia para prestar serviços aos seus clientes, deveria ter contrato de locação com a academia para prestar seus serviços aos clientes que optaram por este formato de treinamento personalizado, gerando mais esta fonte de receita (**taxa de personal**, como é conhecida) para a academia.

Esta deveria ser a realidade de todas as academias brasileiras: cobrar a taxa de personal trainer. Mas vejamos que coloco o tempo verbal no futuro do pretérito (condicional), pois esta taxa, **justa e correta**, nem sempre é cobrada pelas academias. Cobrar a "taxa de personal", na maior parte do Brasil, é cenário de ficção científica. Apenas a título de exemplo, cito duas capitais de estados brasileiros nos quais a cobrança da taxa de personal não é um ato corriqueiro: Recife e Porto Alegre. E em cidades do interior de São Paulo, como Marília, também não há o costume das academias de cobrar tal taxa.

A isenção desta taxa, e consequentemente a redução de suas receitas, não é

um ato de benevolência das academias. A 4GOAL, escritório de fitness em que trabalho, atua nestas regiões e conversamos com os proprietários para saber o porquê da não contribuição paga pelos profissionais autônomos que utilizam a academia para desenvolver seus trabalhos (em parênteses as minhas observações): "O personal trainer traz o seu aluno consigo. O aluno paga uma mensalidade normal (o que está correto, pois utilizará a academia como um cliente convencional) e o profissional tem o direito de ministrar sua aula, recebendo por ela e não pagando taxa alguma para a academia (o que está errado, pois a academia é um fornecedor deste profissional autônomo que, por isso, deve arcar com uma taxa para desenvolver o seu serviço). E se a academia comunica que passará a cobrar a taxa de personal training, o profissional ameaça sair da academia com todos os alunos que trouxe, e inclusive com os alunos conquistados dentro da academia".

Não só por questões trabalhistas e de responsabilidades legais, as academias devem cobrar esta taxa dos personal trainers por entender que essas empresas prestam serviços aos profissionais e devem ser remuneradas por isso. Mas trata-se de uma decisão delicada e que deve ser tratada de forma transparente e participativa. Em todas as academias onde iniciamos esta cobrança, fomos bem-sucedidos justamente por convidar os profissionais autônomos para o debate.

Premissas iniciais para o debate:

- As academias buscam uma lucratividade média, mensal, de 20% da receita aferida. O personal trainer também é uma "empresa", e parte da receita aferida com seu trabalho deve ser reservada para remunerar seus fornecedores - **a academia é uma fornecedora.**
- O personal trainer, que também é funcionário da empresa, deve entender que a sua jornada de trabalho na academia termina quando ele assume o papel de personal trainer. Ter um valor diferente para o "personal interno" (personal trainer que também é professor da academia) pode ser uma estratégia da academia premiar seus colaboradores.

- A academia poderá cobrar mensalmente uma taxa por aluno, ou por aula, ou até mesmo uma taxa única por personal trainer, independentemente do número de alunos ou de aulas ministradas no mês. **Recomendamos:** estipule um valor fixo, e não um percentual sobre o contrato de cada aluno. A academia é uma fornecedora do personal trainer, e não uma sócia.

- Ofereça mais serviços aos personal trainers que optarem por sua academia. Tenha na recepção um book com os profissionais, divulgue os serviços de personal training para o público interno e externo. **Mas cuidado com as armadilhas jurídico-trabalhistas** (que não abordaremos neste texto)!

As academias gaúchas Alternativa (Porto Alegre) e I9 Academia (Novo Hamburgo), a paulista Movimento (Marília) e a academia pernambucana Plataforma (Recife) já começaram a colher os resultados deste reposicionamento. Percebe-se até 10% de aumento da receita ao passar a cobrar esta taxa. É a justa remuneração por um serviço prestado ao personal trainer. E deveria ser a realidade da sua academia também.

Entre em contato comigo através do e-mail [christian@4goal.com.br](mailto:christian@4goal.com.br) e conte-me como sua academia tentou tratar deste assunto e quais os resultados conquistados. Acesse o site [www.4goal.com.br](http://www.4goal.com.br) e leia os artigos dos consultores 4GOAL e os nossos cases de sucesso. Um grande abraço! ■



Christian Munaier

Sócio-consultor da 4GOAL - For Goal Business Solutions e colunista da Globo.com ([www.globoesporte.com/christianmunaier](http://www.globoesporte.com/christianmunaier))



# 1ª FEIRA DE NUTRIÇÃO ESPORTIVA DO BRASIL

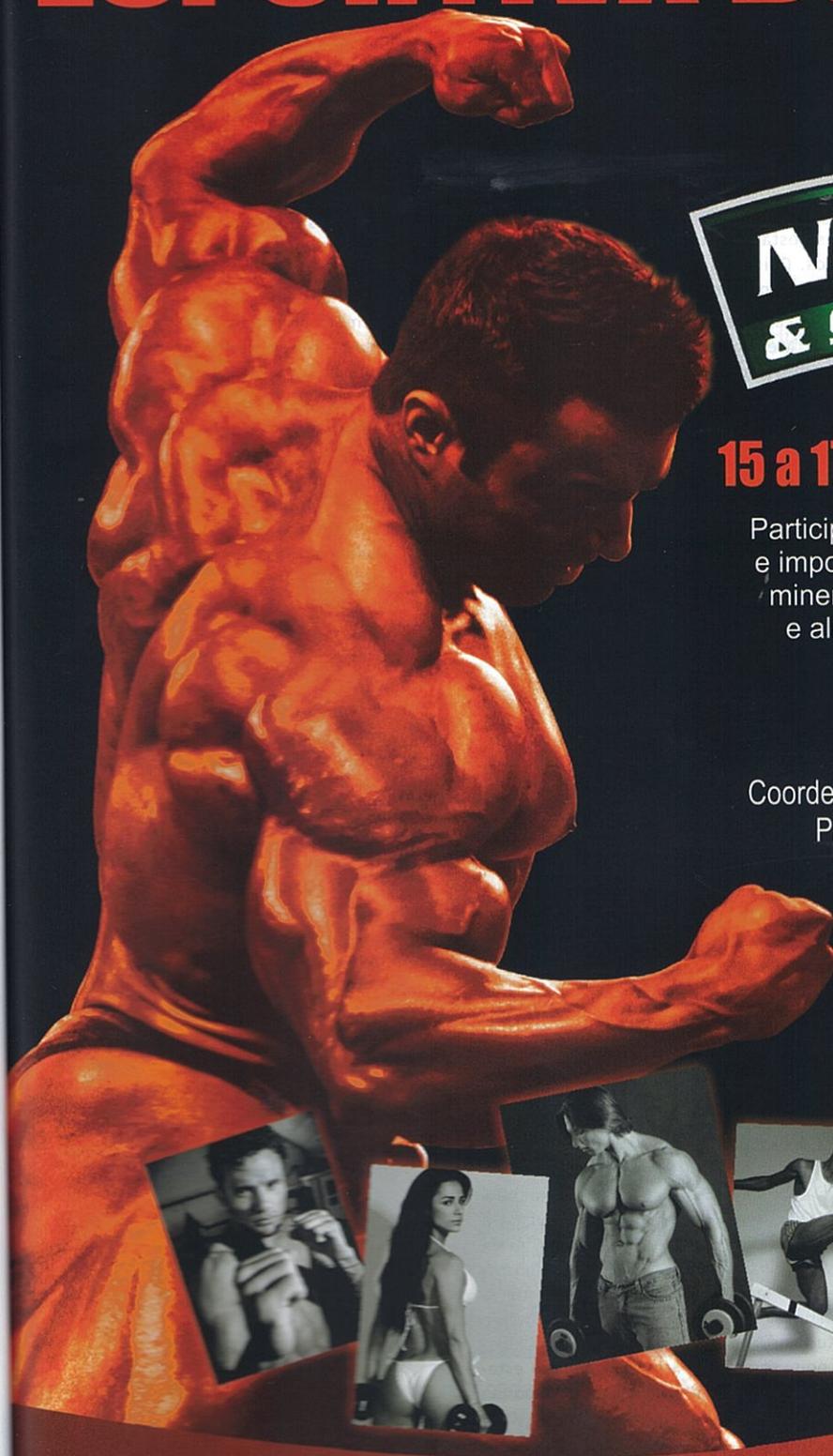
## EXPO NUTRITION & SPORTS SHOW

15 a 17 de julho - PIER MAUÁ - RJ

Participação dos mais importantes fabricantes e importadores de suplementos vitamínicos e minerais, energéticos, protéicos, isotônicos e alimentos voltados para praticantes de atividades esportivas.

### Sports Nutrition Convention

Coordenação de Heloísa Guarita - Pres. da ABNE  
Palestrantes experts abordando novos temas em nutrição esportiva.



Rua Rodrigues Alves, 10  
Pça. Mauá  
Rio de Janeiro - RJ

Informações: (21) 3478 1999 ou  
savaget@savagetpromocoes.com.br

www.exponutrition.com.br

realização

aproveite e visite

apóio

parcerias



## 20 dicas para você fazer bonito na sua apresentação

*"Poderão esquecer o que você disse, mas jamais irão esquecer como os fez sentir".*

Carl W. Buechner

Já encontrei muitas pessoas desmotivadas ou apavoradas por ter que apresentar-se em público ou até mesmo numa pequena reunião da empresa. Por isso, resolvi inserir este artigo neste livro de motivação, afinal algumas pesquisas apontam que o medo de falar em público é tão significativo que chega até a superar o medo da morte.

Insegurança, calafrio, dor de cabeça e desespero, tudo por causa da apresentação na faculdade ou na reunião da empresa. Diversas pessoas ficam literalmente apavoradas, mas, seguindo as dicas abaixo, você irá fazer bonito e surpreender positivamente seus expectadores.

**1)** Domine o assunto. Conhecer profundamente o tema que irá apresentar é fundamental para o sucesso. Isso trará a confiança necessária para discursar. Caso tenha tempo, estude bastante o assunto, caso contrário é melhor não arriscar.

**2)** Inicie a fala pelo que é mais fácil para você. Isso serve como um aquecimento e será vital para você se acalmar, ganhar confiança e, em seguida, deslanchar, sem se lembrar mais do calafrio inicial.

**3)** Fale com naturalidade. Não caia na tentação de querer imitar alguém. Cada pessoa tem seu estilo e você deve enaltecer o seu. Adeque seu estilo ao assunto a ser abordado e à platéia que irá escutá-lo.

**4)** O ideal é falar em público com a mesma naturalidade que se conversa entre os amigos e os familiares.

**5)** Varie o tom de voz. Ora mais baixo, ora mais alto, mais rápido ou pausadamente, assim as pessoas não se cansam e permaneceram prestando a atenção na sua fala e no conteúdo. E, sobretudo, fale com emoção e paixão. Assim, você irá contagiar os expectadores com sua vibração.

**6)** Não fique parado no mesmo local. Aproxime-se das pessoas mais interessadas, para que elas se sintam enaltecidas, e também das pessoas desinteressadas ou sonolentas, pois assim as manterá atentas.

**7)** Tenha hora para começar e para terminar. E, mesmo que a platéia esteja adorando, não se empolgue, termine no horário combinado. E, se puder, avise durante a apresentação quanto tempo ainda resta para encerrar.

**8)** Use o bom humor. Em geral, as pessoas gostam desta didática, mas sem exageros. Cuidados com certas brincadeiras, piadas e palavrões.

**9)** Faça perguntas durante a apresentação. Mesmo que você mesmo as responda. Questionamentos geram maior atenção e interação dos participantes.

**10)** Use recursos audiovisuais. A tecnologia pode lhe propiciar uma didática moderna, mas não abuse, pois as pessoas estão ali para assistir a você e não para ver vídeos longos e cansativos.

**11)** Não caia na armadilha de escrever todo o conteúdo nos slides, pois a apresentação vai virar uma leitura cansativa e pode passar a impressão que não conhece o assunto e, por isso, precisa ler, além de, ainda, poder perder a expressão natural.

**12)** Dinâmicas normalmente causam interesse e podem ser muito úteis. O filósofo Confúcio já dizia "O que eu ouço, esqueço. O que eu vejo, lembro. O que eu faço, aprendo". Mas fique atento, pois você deve observar o tempo disponível e o número de pessoas participantes para o êxito de cada dinâmica e, ainda, lembrar-se de concluir o ensinamento para justificar sua utilização.

**13)** Preste atenção na linguagem não-verbal. O sucesso da comunicação interpessoal não está somente naquilo que você diz, mas em como diz. Segundo a teoria 7-38-55, de Albert Mehrabian, professor emérito de psicologia da Universidade da Califórnia (UCLA), somente 7% do impacto da mensagem decorre de seu conteúdo, 38% da comunicação verbal (intensidade e velocidade da voz) e 55% da linguagem não-verbal (gestos, postura, contato visual). Portanto, durante a apresentação, evite permanecer com a mão no bolso ou encostado em alguma coisa, pois isso pode transmitir insegurança ou indiferença. Também evite ficar segurando algum papel ou objeto, pois, se estiver nervoso, sua mão estará trêmula e o objeto irá balançar, expondo assim sua ansiedade.

**14)** Acerte no vestuário. Procure vestir-se conforme o seu estilo, mas observando sempre o público que irá assisti-lo, lembrando-se sempre do provérbio: O mundo te trata como ele te vê.

**15)** Procure ser entendido. O grande objetivo de um orador é ser entendido. Use

o vocabulário adequado para quem está assistindo. Linguagem formal ou informal, técnica ou genérica? Números detalhados devem ser apresentados somente em casos que exijam tal procedimento e com a respectiva explicação. Leituras pèrenes colaboram para um vocabulário diversificado. Citações são bem vindas, mas sem exageros, e palavras muito técnicas e difíceis devem ser evitadas.

**16)** Utilize exemplos práticos e histórias. Jesus Cristo ensinava através de parábolas. A teoria, muitos podem esquecer, no entanto, exemplos, casos e histórias permanecem na mente das pessoas por muito mais tempo, principalmente se forem bem contados e forem pertinentes ao assunto que aborda.

**17)** Cuidado com a dicção. Pronuncie bem cada palavra. Cuidado para não cortar o final do "r" quando disser pegar, correr, vencer ou, ainda, emendar e cortar o "n" e dizer "comeno" e "fazeno", ao invés de comendo e fazendo. Um bom conselho para evitar isso é ouvir a própria voz. Isso reduzirá os erros. É aconselhável, ainda, tomar bastante água durante a fala para manter a voz nítida e colorida.

**18)** Domine o espaço físico. Se puder, vá ao local aonde irá se apresentar com antecedência e treine por alguns minutos. E, durante a apresentação, procure olhar para as pessoas. Não precisa ficar encarando ninguém, pois os deixará encabulados, mas também não fique olhando para o chão. Olhe na linha dos olhos das pessoas e lembre-se de passar os olhos por toda a sala e nos cantos do auditório para que todos se sintam prestigiados e percebam que estão sendo vistos e notados.

**19)** Encerre com chave de ouro. Toda apresentação deve ter início, meio e fim. O encerramento deve ser a parte mais impactante, conquistando, assim, a aprovação desejada e deixando um gostinho de quero mais.

**20)** E, por último, o grande segredo é praticar, persistir e treinar constantemente, afinal o ser humano também aprende por repetição. ■



Erik Penna

Palestrante motivacional, selecionado entre os 25 maiores nomes em motivação do Brasil, autor dos livros *A Divertida Arte de Vender* e *Motivação* nota 10. [www.erikpenna.com.br](http://www.erikpenna.com.br)



# RIO SPORTS® SHOW 12ª EDIÇÃO

## A MAIOR FEIRA DE NEGÓCIOS DO SETOR DE ESPORTE, FITNESS E QUALIDADE DE VIDA DO BRASIL.

15 a 17 de julho - PIER MAUÁ - RJ  
13 às 21 h

**20.000 m<sup>2</sup>**

Agora em novo local

**PIER MAUÁ**

Mais conforto para você

### Eventos simultâneos:

- Rio Sports Convention
- 2º Ultra Endurance-1000 bikes
- 1º Fest Dance
- Miss Biquini Wellness
- Expo Nutrition & Sports Show
- Sports Nutrition Convention
- Fisioreab Sports Show
- Fisioreab Sports Convention



aproveite e visite



Rua Rodrigues Alves, 10  
Pça. Mauá  
Rio de Janeiro - RJ

Público alvo: Gestores e Coordenadores de Academias, Centros Esportivos, Clubes, Fitness Center de Hotéis, Condomínios, Lojistas de material esportivo, além de Personal Trainers, Professores e alunos de educação física, Fisioterapeutas, Nutricionistas e empresários do segmento esportivo.

Informações: (21) 3478 1999 ou [savaget@savagetpromocoes.com.br](mailto:savaget@savagetpromocoes.com.br)

Patrocínio



Moviment

Apoio



Parcerias



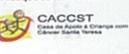
Parceria Internacional



Realização



Pratique solidariedade:



# Tribes Company

O NASCIMENTO DE UMA HOLDING PROGRESSISTA E ÚNICA



**Por um Mundo com  
mais Pessoas Ativas,  
Felizes e Saudáveis**

**M**udanças. Nos 13 anos de vida da Body Systems essa palavra é uma constante, simbolizando a postura inquieta de quem busca a evolução e o crescimento. Mais uma mostra disso acontece agora com o nascimento da holding Tribes Company Ltda.

Desde algum tempo depois do reconhecimento da Body Systems pelo mercado como uma empresa consistente e promissora, dezenas de propostas de negócios foram estudadas. Uma grande parte delas tinha a mesma natureza: reunir a força da marca a um produto, um serviço ou a um projeto idealizado por outras empresas e profissionais com o objetivo de fazer surgir um novo negócio.

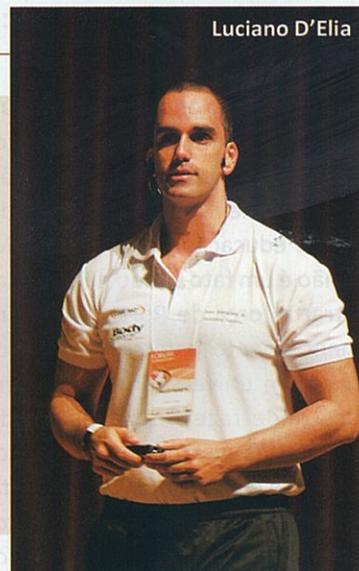


L  
t  
k  
s  
L  
f  
c  
t  
e  
o  
t  
q  
n  
b  
m  
ir  
p  
d  
si  
er  
ot  
  
Pa  
re  
e  
g  
Bo  
re:  
a  
p  
gic  
un  
da  
um  
cac  
tro  
dic  
tre  
  
um  
dac  
isse

## Core 360° - treinamento funcional

**N**uma dessas oportunidades, em 2007, a família D'Elia representada por Luciano e seu pai Ricardo, apresentaram o desejo de expandir o seu know-how de 10 anos de estudos, desenvolvimento e aplicação prática de Luciano no campo do treinamento funcional dentro de sua própria academia e em outros centros importantes como o SESC, num conceito que estivesse presente ao menos em todo o território nacional. No entendimento deles, para que a competência adquirida através da paixão pelo treinamento funcional pudesse contribuir com a transformação da vida de mais indivíduos na sociedade, era imprescindível se aliar a alguém capaz de aportar no business credibilidade, sistematização e alcance. Assim, durante a IHRSA/Fitness Brasil em setembro de 2008, foi lançado oficialmente o Core 360° - treinamen-

to funcional. Hoje, com um pouco mais de um ano de idade, o conceito que nasceu com a idéia de ser um produto tomou outra direção após duas constatações importantes: Primeiro, os resultados alcançados pelo Core 360° ultrapassaram todas as melhores expectativas, atingindo uma comunidade de mais de 1.500 personal trainers, fisioterapeutas e preparadores físicos. Segundo, a validação que o Core 360° tem um foco de cliente totalmente distinto dos programas de ginástica coletiva. Foi assim que então criou-se a empresa Core 360°, para atender às necessidades de uma Tribo de profissionais diferenciados pelo seu estilo vanguardista e sedento por conhecimento técnico. Na reestruturação do plano de negócios, outros produtos como o Físio360° e o Sports360° estarão disponíveis em breve para atender ainda mais os profissionais.



Luciano D'Elia

Na visão do Luciano D'Elia, "...o caminho que escolhemos trilhar está se mostrando vencedor porque colocamos a nossa paixão a serviço dos profissionais que querem contribuir com a melhoria da vida de seus alunos, sejam eles atletas ou não, adultos, crianças ou portadores de necessidades especiais."

## Fitness Mais - escola de excelência profissional

**N**o segundo semestre de 2009, dois outros felizes encontros aconteceram. Parceiras de longa data em eventos realizados em cruzeiros marítimos e grandes resorts, a Fitness Mais e a Body Systems através de seus líderes também passaram a considerar a possibilidade de operarem sinergicamente, quando aprofundaram uma discussão estratégica acerca das carências apresentadas por uma fatia muito importante do mercado representada por clubes, centros esportivos, academias e estúdios diversos (personal, pilates, entre outros).

O entendimento foi que existe uma lacuna na profissionalização daqueles que atuam no setor, e que isso gera para os empresários um

investimento desgastante de recursos - desde o financeiro até energia, foco e tempo - enquanto isso poderia ser aportado de outras formas para a alavancagem do seu próprio negócio. Oferecer capacitações de média e longa duração, sejam elas na área técnica ou não, é o que tem garantido maior tranquilidade no sono dos gestores que possuem em seu quadro de colaboradores profissionais que encontraram um significado na sua carreira e são mais bem preparados para atuar.

"No nosso processo educacional o olhar está em proporcionar o encontro do profissional com a sua vocação, o que tornará consistente a sua competência. O ambiente em que os encontros acontecem se baseiam na andragogia, já que trata-



Andrea Vidal

mos de educação para adultos, o que garante resultados duradouros na carreira e na vida", destaca Andrea Vidal, a idealizadora da Fitness Mais. "Nossa contribuição está focada em aumentar o nível de excelência dos profissionais em nosso mercado", finaliza Andrea.

## Portal da Educação Física

Outro encontro que resultou na quarta união foi com o Portal da Educação Física, a primeira referência quando se digita educação física no Google. Este não é um fato citado não só para mostrar a força do Portal, mas fundamentalmente para resgatar o sonho de um universitário que numa época onde fazer as pesquisas de conteúdo via internet estava só começando e ele pensou: *"Podia existir um site onde eu pudesse encontrar todos os assuntos da área, os profissionais e empresas do ramo para trocar experiências e gerar relacionamento"*.

Foi assim quando Leandro Prado decidiu convidar seu amigo de infância Jeferson, profissional da área de tecnologia de informação para criar o [www.educacaofisica.com.br](http://www.educacaofisica.com.br). Desde então a comunidade dos educadores físicos em suas mais variadas vertentes tem um ponto de encontro no mundo virtual.

E quando a aproximação aconteceu, o consenso entre os sócios das empresas foi que não havia competência desenvolvida entre os membros da Body Systems, do Core 360° e da Fitness Mais para tocar o negócio



Leandro Prado

adiante e, mais importante, ninguém poderia viver o sonho de uma pessoa que teve a visão de contribuir de tão relevante maneira para a sua classe.

## Body Systems

A mudança mais significativa dos últimos 18 meses de vida desta empresa está relacionada com o modelo mental das pessoas que a constituem. Isto se originou num processo de educação empresarial pelo qual estão passando vários integrantes da organização, e que constrói um modelo de gestão baseado na multiplicação das lideranças e no equilíbrio entre as três partes que formam uma empresa progressista: a Alma (relacionamento entre as pessoas do time e seus líderes), a Mente (relacionamento com o mercado e o cliente dentro do foco) e o Corpo (ligado à cultura de resultados).

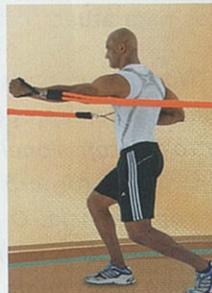
As descobertas e aprendizados neste processo vão muito além dos negócios. Eles ajudam a clarear na vida de cada um e da própria empresa, qual o seu propósito. Algo muito relacionado com a dimensão filosófica e, portanto, capaz de desafiar cada pessoa a encontrar uma existência plena no trabalho e na vida.

Por estar centrada no principal patrimônio que uma empresa tem - as pessoas - a bússola orientadora para as relações neste convívio são os valores, os princípios éticos e morais. O consenso sobre os valores compactuados entre as pessoas da empresa fez nascer a Carta de Valores, o que em essência foi determi-



Fernando Recco

nante na decisão da união das quatro empresas. *"Identificar que os valores das pessoas das três empresas que nos associamos estavam alinhados com os nossos foi o primeiro passo no processo decisório sobre a união das empresas"*, relata Fernando Recco, líder da Body Systems.



# NADE

em poucos minutos na

## ACADEMIA DO ZÉ



Sua academia pode crescer  
de um jeito bem mais fácil.

### Conheça a Metodologia Gustavo Borges.

Com o apoio técnico constante dos assessores da Metodologia Gustavo Borges e as vantagens que ela oferece, sua academia alcança grandes resultados. Na MGB você encontra as melhores técnicas de aprendizagem de natação e os mais eficientes processos operacionais para facilitar tudo dentro e fora das piscinas. Faça parte desse grupo com mais de 150 academias em todo o Brasil.

Para mais informações ligue (11) 5051.8009 ou acesse o site [www.metodologiagb.com.br](http://www.metodologiagb.com.br).



# NEGÓCIO & FITNESS

**AUMENTE O LUCRO  
DA SUA ACADEMIA**

AUMENTE O NÚMERO  
DE **MATRÍCULAS**  
EM SUA ACADEMIA

TRANSFORME  
SUA RECEPÇÃO  
EM UM **EFICAZ**  
DEPARTAMENTO  
DE VENDAS

CONQUISTE  
A FIDELIDADE DE  
SEUS CLIENTES

Consulte nossa agenda : [www.acadesystem.com.br](http://www.acadesystem.com.br)

## QUER + RESULTADOS ?

Você pode aumentar rapidamente o número de clientes pagantes e a satisfação dos alunos obtendo mais e melhores resultados econômicos!  
Saiba como podemos ajudá-lo na construção de histórias de vitórias, como as que você pode conferir nos depoimentos dos Associados Acade.

**Acesse agora [acadesystem.com.br](http://acadesystem.com.br) e saiba como é possível!**

**Confira condições especiais para pequenas e médias academias.  
Ligue agora 11 2539-7821 e agende uma visita!**

Você, proprietário ou gestor:

**A equipe Acade pode, e quer, participar de seu sucesso!**

**Conheça este novo modelo de negócios que pode mudar os resultados de sua academia, aumentando o lucro e sua segurança!  
Saiba como aproveitar, totalmente e sem investimento, o real potencial de sua academia.**

Em primeiro lugar, gostaria de reafirmar e confirmar o conceito de uma gestão ética e responsável, pois é exatamente o que o Acade nos mostrou. O Acade, com suas grandes técnicas e sabedorias, que simultaneamente se passam por simples e complexas, e aos poucos se tornam importantes ferramentas de uso para vender mais e mais. O Acade nos ensinou a ver todos os lados da venda, a compreendê-la, a dominá-la, e de uma forma simples, fazendo tudo naturalmente!

Henrique e Simone - Proprietários - Academia Citrus Gym (Ribeirão Preto - SP)



Nos associamos ao Acade por intermédio do Guilherme da RML no final de junho de 2009 e desde então somos parceiros. Nosso grau de satisfação com o sistema é muito bom, estamos por enquanto bem satisfeitos. Ainda não temos experiência com a renovação dos planos, coisa que me deixou curiosa para a campanha de renovação. Mas o que nos faz acreditar no Acade são os resultados que estamos atingindo.

Magda Sanches - Diretora Adm e Financeira - Academia Sanches (Guarulhos - SP)



GESTÃO ÉTICA E RESPONSÁVEL

Você pode ter  
+ clientes  
+ **satisfeitos**  
por + **tempo**  
com resultados  
garantidos.

Você também pode se associar!

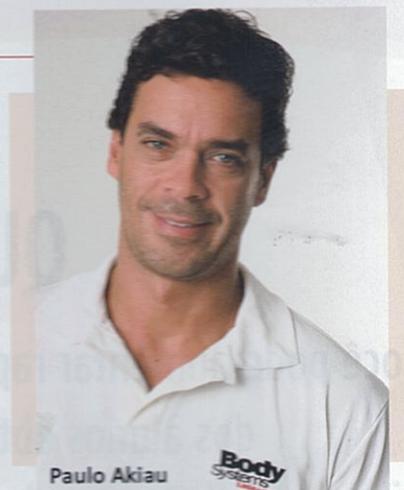
11 2539-7821 | 5512-2290  
[acadesystem@acadesystem.com.br](mailto:acadesystem@acadesystem.com.br)  
[www.acadesystem.com.br](http://www.acadesystem.com.br)

## Estrutura sistêmica

Fazer funcionar debaixo do mesmo teto quatro empresas nesse novo modelo de gestão também tem modo absolutamente diferente da administração tradicional. "Nós não temos organograma, nem hierarquia. A relação entre as pessoas não é departamental nem de chefia", comenta Paulo Akiau, um dos responsáveis por trazer há 13 anos atrás o BODYPUMP™ para o Brasil e hoje Líder Educador da Tribes Company.

Uma boa imagem para visualizar como seria essa estrutura seria a do sistema solar, onde o astro principal sol é o cliente, o foco da or-

ganização. Na primeira órbita encontram-se os maiores planetas, ou seja, as quatro empresas da Tribes Company. Já na segunda órbita estão os chamados Empreendimentos, que seriam os chamados departamentos na estrutura organizacional tradicional, mas que se diferem destes por uma razão principal - cada Empreendimento possui autonomia própria e é constituído por um líder para facilitar o processo de tomar decisões com a participação de todos os membros da sua equipe. No total são oito Empreendimentos cuja missão é dar suporte para o funcionamento das quatro empresas do grupo.



Paulo Akiau

As empresas, além de compartilharem dos mesmos Valores, estão ligadas na sua dimensão filosófica através da Visão, que é o que inspira cada pessoa da Tribes Company.

## Visão Tribes Company

Mais e mais pessoas ativas, felizes e saudáveis, inspiradas por uma comunidade de profissionais conscientes, éticos e bem preparados.

À parte disso, cada uma das empresas tem uma Missão que está focada nos seus clientes específicos e dá também o direcionamento de independência total entre elas.



**"SEJA VOCÊ A MUDANÇA QUE GOSTARIA DE VER NO MUNDO !"**

# RÁDIOACADEMIA

## TORCIDA HEXA NA ACADEMIA

**A ListenX coloca sua academia no clima do maior espetáculo mundial de futebol.**

Durante os meses de maio e junho a ListenX oferece gratuitamente para seus clientes o Especial Copa do Mundo.

Além de músicas que marcaram as copas, o especial apresenta curiosidades sobre todas as edições, informações e resultados dos jogos das principais seleções e dicas de eventos temáticos. Com o Power Vision, você terá toda a cobertura esportiva do Portal UOL e, começando agora em abril, uma imperdível sugestão de campanha, para incentivar seus alunos assistirem aos jogos do Brasil na sua academia, proporcionando interação e fortalecendo vínculos de amizade.

Especial Copa do Mundo ListenX é opcional, com conteúdo solicitado e atualizado por e-mail.

Tel: 11 5572-7716 - contato@listenx.com.br - www.listenx.com.br

...mesmo sem chuteiras, com os pés descalços o atacante ainda pegou o rebote de uma falta e marcou um de seus quatro gols na partida...

...o primeiro jogador a ser expulso em uma final de copa do mundo foi o argentino Pedro Monzon, em 1990, no jogo contra...

...a Itália ganhou de 2 x 1 conquistando a sua participação para próxima fase, o seu próximo adversário será o vencedor da partida...

**ListenX**

Music & Emotion for Business



## Missões de cada empresa

### Fitness Mais

Aumentar sensivelmente a empregabilidade e valorização dos participantes, inspirando e dando significado ao trabalho e à carreira profissional.



### Body Systems

Proporcionar experiências inesquecíveis, a toda hora, em qualquer lugar, mudando comportamentos e gerando prosperidade no mundo da atividade física.



### Portal da Educação Física

Conectar pessoas, atualizando e gerando conveniência no universo da atividade física.



### Core 360°

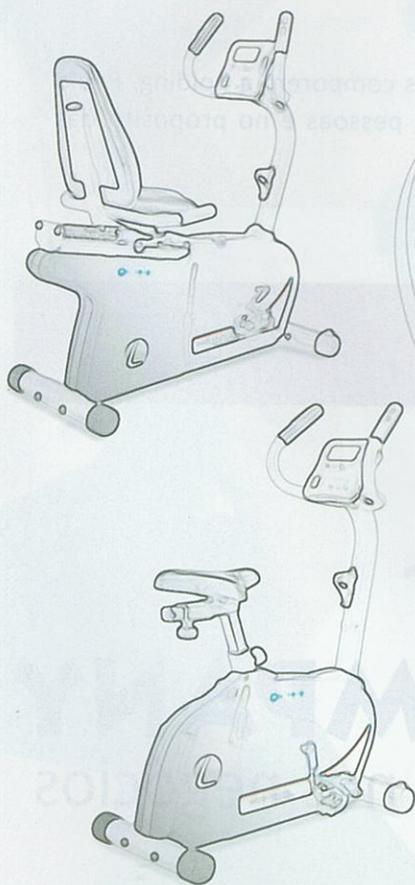
Influenciar e interagir com a comunidade CORE 360°, garantindo resultados, excelência e orgulho de pertencer a tribo.



Outro ponto vital entre as quatro empresas é o respeito e a ética nas relações comerciais. Ambas se relacionam (por exemplo, o Portal da Educação Física tem em sua carteira de clientes as outras três empresas do grupo) sem qualquer benefício ou vantagem que não possa ser negociada da mesma maneira com qualquer outra empresa parceira. "Além de não ser ético, seria péssimo para a saúde do negócio ter condições vantajosas só para as empresas do grupo. É o equivalente a você abrir um restaurante e convidar todos os amigos para comer de graça", comenta Paulo Akiau.

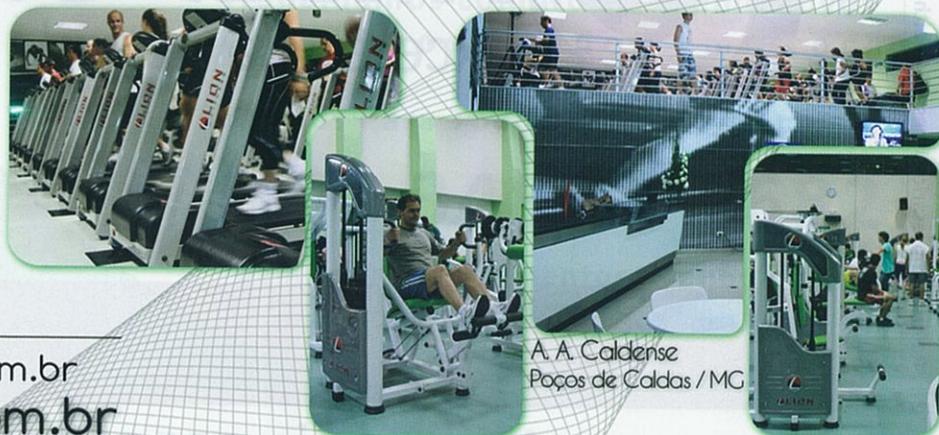


Academia Atenas - Ribeirão Preto / SP



Seja o foco das atenções! Impulsione seu negócio!

Adquira as novidades 2010 e conheça o melhor custo benefício do mercado através do nosso atendimento exclusivo.



Contato lion

(17) 3485-1766

lionfitness@lionfitness.com.br  
www.lionfitness.com.br

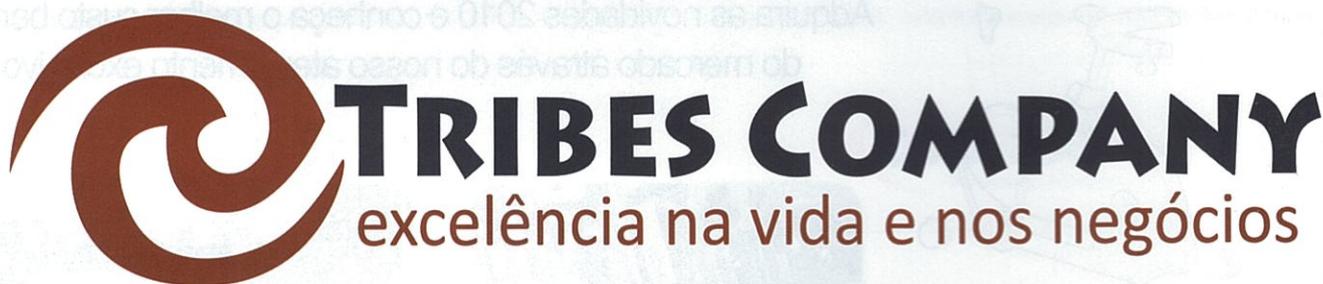
## A origem do nome Tribes

Conceito presente nas mais atuais linhas de pensamento sobre negócios e comportamento humano, as pessoas no mundo de hoje se reúnem em torno dos valores e dos sentimentos que elas se identificam e formam suas Tribos. Elas querem sentir-se parte de uma comunidade, elas desejam ser de uma ou mais Tribos. Assim, podemos observar na sociedade os surfistas que convivem nos mesmos ambientes, consomem as mesmas marcas e falam sua linguagem própria. Ou dos usuários Apple identificados com valores como diferenciação, design e status.



A Tribes Company, portanto, reúne as mais variadas Tribos, dos apaixonados por aulas coletivas de ginástica, passando pelos amantes pelo conhecimento técnico-científico, personal trainers, preparadores físicos e os amantes de atividade física, educação e saúde.

E quando perguntado sobre haver espaço então para mais empresas comporem a holding, Paulo Akiau responde: “Sim, desde que exista alinhamento nos valores das pessoas e no propósito das empresas. Inclusive, a quinta empresa já está em gestação! ■





# Ansiedade. Afinal, o que é isso?

**A**s emoções fazem parte do nosso dia a dia, e tem papel importante na vida dos atletas e praticantes de atividade física. Uma das emoções mais relatadas no contexto esportivo é a ansiedade.

A ansiedade é o nome dado à experiência emocional que temos ao encontrar eventos que podem nos levar a sentir dor. Na verdade, a ansiedade é vivenciada quando não sabemos o que está por vir. Um corredor ou um triatleta que vai participar de uma prova importante, para a qual se preparou durante meses, provavelmente experimentará algum tipo de ansiedade.

Observamos que, no contexto esportivo, frequentemente, atribui-se um mau desempenho ao excesso de ansiedade.

Algumas vezes essa afirmação é correta. Entretanto, nem sempre que um atleta apresenta um mau desempe-

no, podemos afirmar que a culpa é da ansiedade.

Por que o excesso de ansiedade e tensão interfere no desempenho esportivo? Existem basicamente quatro razões que examinaremos a seguir.

*O excesso de ansiedade interfere na qualidade da atenção e concentração do atleta. Quando um atleta está muito ansioso, sua atenção fica estreita durante um longo período de tempo: ou ele fica focado unicamente no estímulo externo que apresenta perigo ou então no pensamento que detona essa ansiedade, e assim deixa de perceber outros estímulos importantes à sua volta.*

O excesso de ansiedade interfere na qualidade da atenção e concentração do atleta. Quando um atleta está muito ansioso, sua atenção fica estreita durante um longo período de tempo: ou ele fica focado unicamente no estímulo externo que apresenta perigo ou então no pensamento que detona essa ansiedade, e assim deixa de perceber outros estímulos importantes à sua volta. Muitas vezes o pensamento do atleta antes e durante uma competição é o grande responsável por esse excesso de

ansiedade. Por exemplo, um maratonista que fica repetindo para si mesmo que não vai aguentar chegar ao final da prova, experimenta excesso de ansiedade e tensão. Sabemos também que um atleta com a atenção prejudicada também será mais suscetível a lesões.

O excesso de ansiedade também consome energia e esse consumo extra pode ser problemático em provas de resistência. Ou seja, uma maratonista, um triatleta ou um nadador podem ter seu rendimento prejudicado por esse consumo extra de energia.

Outro efeito é o aumento de adrenalina, que faz com que o atleta se precipite em seus movimentos durante uma rotina que domina bem e acabe perdendo o ritmo.

O efeito final é que essa ansiedade experimentada durante as competições geralmente não está presente no ambiente de treinamento, portanto é um estímulo novo, ao qual o atleta não está acostumado e que provavelmente interferirá no seu rendimento. Isso explica por que muitos atletas treinam bem e não conseguem repetir essa "performance" nas competições. ■



Dra. Sâmia Hallage

Doutora em Psicologia na USP, psicóloga clínica e esportiva, psicóloga da seleção brasileira de vôlei feminino e da equipe de voleibol Sollys Osasco.

## SPORT MIX esteve presente na inauguração do Banco do Povo Paulista - Unidade Butantã

Em parceria com a Prefeitura da Cidade de São Paulo, o Governo do Estado de São Paulo e a Associação Comercial de São Paulo - Distrital Butantã, ocorreu no dia 17/03/2010 a inauguração da 13ª agência do Banco Povo Paulista, num total previsto de 15 unidades.

A nova unidade está situada junto a Associação Comercial de São Paulo - Distrital Butantã, localizada na Rua Alvarenga, 591 - Butantã - São Paulo.

Estiveram presentes: **Guilherme Affif Domingos** - Secretário Estadual do Emprego e Relações do Trabalho, **Rodrigo Garcia** - Secretário Municipal de Modernização Gestão e Desburocratização, **Natanael Miranda dos Anjos** - Secretário Municipal do MEI, **Antônio Mendonça** - Diretor Executivo do Banco do Povo Paulista, **Paulo Soares de Oliveira Júnior** - Diretor Superintendente da Distrital Butantã da ACSP, **Regis Gehlen Oliveira** - Subprefeito de Butantã, dentre outras personalidades que fizeram parte da composição da mesa, também foi convidado para o evento, **Marcelo Marques** repre-

sentando as empresas **SPORT MIX** e **BIO-MAX**, que através desta nova empreitada estará levando ao Mercado Fitness mais uma opção de financiamento para equipamentos esportivos.

Para quem já possui uma academia (Pessoa Jurídica) e pretende incrementar seu negócio, a linha de crédito será de R\$ 200,00 até R\$ 7.500,00 com até 36 meses para pagar, agora quem sonha em ter seu próprio negócio (Pessoa Física) a linha de crédito será de R\$ 200,00 até R\$ 5.000,00 com até 24 meses para pagar.

Os benefícios não param por ai, além de uma carência de até 90 dias e taxa de juros de apenas 0,7% ao mês.

Nesta agência também haverá atendimento aos trabalhadores informais, que querem se legalizar como Micro-empresendedores Individuais (MÉI), essa é uma excelente oportunidade para os personal trainers, nutricionistas, fisioterapeutas, etc., sem falar nas isenções de vários impostos, consultoria contábil além da tranquilidade

de de trabalhar regularizado e proporcionar mais segurança para o cliente.

Para maiores informações consulte a **SPORT MIX** que você será apresentado para a Agência Banco do Povo Butantã e receberá as prévias orientações tanto para a o Programa de Micro Crédito como para sua regularização da informalidade. ■

### SPORT MIX

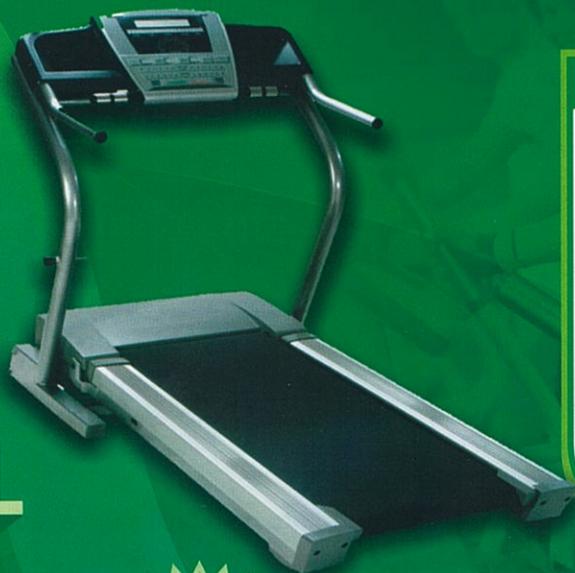
Av. Corifeu de Azevedo Marques, 2859  
05339-000 - Butantã - São Paulo - SP  
Fones: (11) 3733-2500/2200  
Fax: (11) 3733-2265  
www.sportmix.com.br  
sportmix@sportmix.com.br



**BYACTION**  
Fitness

**PREÇO IMPERDÍVEL**

### ESTEIRA MOD. 1186L



#### Descrição 1186L

- Inclinação de 15%
- 5HP de potência de pico
- Velocidade de 20Km/h
- Carga Máxima: 150kg
- Potência Máxima: 5HP
- Tensão: 220v ~ 5Hz
- Velocidade: 1 ~ 20Km/h
- Inclinação: 1 ~ 15%
- Teste de Batimento Cardíaco: Sim
- Função de Treinamento: Tempo/Distância/Caloria
- Dimensão da Lona: 1380X510mm
- Dimensões da Esteira: 1900X950mm
- Peso: 105Kg



(24) 3342-5889 / ID: 88\*1131

comercial@byaction.com.br

General Oswaldo Pinto da Veiga nº:231 - 6º andar  
Volta Redonda - RJ

1 ANO  
DE GARANTIA

CONSULTE UM DE NOSSOS VENDEDORES.

Promoção válida até 31/03/2010  
ou enquanto durarem nossos estoques.

www.byaction.com.br

# Estrutura do aprendizado humano

## Por que o treinamento corporativo não funciona?

**S**ua empresa contratou caros palestrantes e treinadores famosos que deram ótimas dicas e nada aconteceu depois que foram embora?

Por que boas ideias e larga experiência não podem ser transferidas como se tivéssemos um gravador digital tipo CD player em nosso cérebro?

Muitos recursos preciosos são desperdiçados inutilmente nas empresas quando são desconsiderados os aspectos fundamentais do funcionamento de nossa mente. Somos seres analógicos, estruturando nossas experiências, conhecimentos e emoções por livre associação, utilizando critérios e estratégias desenvolvidos em nossa infância.

Quando temos acesso a um novo conhecimento, capacidade ou mesmo uma nova competência, estas novas estratégias são organizadas em conjunto com nossas crenças, valores e propósitos em nossos níveis neurológicos (Robert Dilts e Maslow), para que

possamos, de fato, validar sua utilidade e aplicação.

Isso determina a quantidade e a qualidade de absorção de novas ideias e conceitos que os seres humanos estão dispostos a reorganizar em um determinado momento e contexto específico.

Por outro lado, a abordagem moderna e as ferramentas hoje disponíveis (inteligência social e emocional, neurolinguística e gramática transformacional) permitem desenvolver treinamentos altamente eficazes com resultados rápidos e comprovados, contribuindo efetivamente para o desenvolvimento de equipes de alto desempenho em curtos períodos.

É muito mais fácil e útil a reorganização da experiência já disponível para desenvolver novas capacidades, agregando somente os conhecimentos necessários para seu uso imediato, em vez

da tentativa de substituir crenças já totalmente sedimentadas nas pessoas.

Quando for desenvolver seu novo programa de treinamento para sua equipe, você pode levar em conta estes aspectos e definir quais as ferramentas utilizadas pelo treinador, o que deve se esperar como resultado (definindo metas e parâmetros de medida práticos) do treinamento ou curso e comprometer seu investimento com o resultado real alcançado.

Até a próxima! ■

**Muitos recursos preciosos são desperdiçados inutilmente nas empresas quando são desconsiderados os aspectos fundamentais do funcionamento de nossa mente.**



**Luis Perdomo**

Palestrante especialista em estratégia e Marketing. Criador do ACADE, gestão ética e responsável.

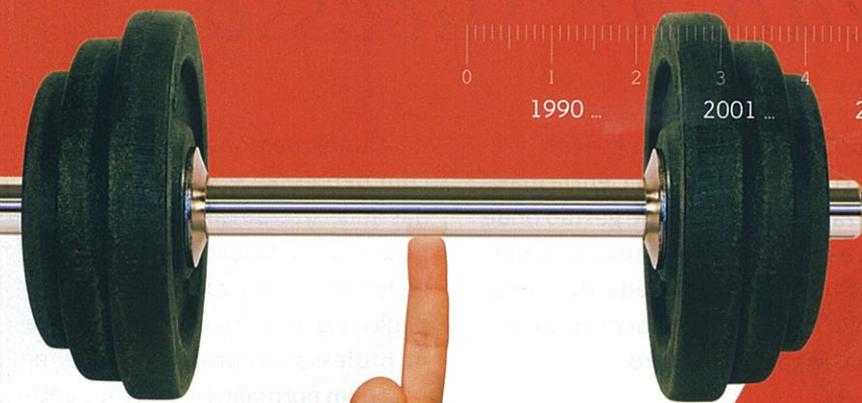
Campeão  
20 anos  
consecutivos!

# PHYSICAL TEST

## Avaliação Física + Prescrição

# 7.X

Nova  
Versão.



Para este campeão,  
Avaliar e Prescrever  
é leve e fácil.

**7** Prescrição - Montagem de treino,  
Novos testes e novos relatórios,  
Cálculo de divisão da massa magra,  
Composição, Cardio, Musculação, Natação,  
Análise Postural com fotos, Flexibilidade  
envio por e-mail em PDF, HTML e saída de  
dados para EXCEL.

Troque já o seu software velho por  
este Campeão, Consulte!

Atualizações  
a partir de  
4 x R\$ 49,25



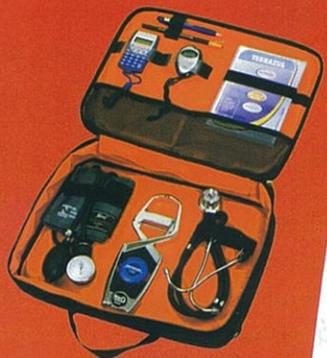
Incluso  
28 vídeo-aulas.

### Temos Tudo para: Avaliação Física e Treinamento

Adipômetro Digital  
e inteligente.  
16 funções  
programáveis.  
Calcula média  
e mediana.



a partir de  
4 x R\$ 149,75



[www.terrazul.com.br](http://www.terrazul.com.br)

11 - 3272-9305

20  
anos



# Altruísmo: o segredo do sucesso

**E**m nosso cotidiano nos concentramos de forma tão intensa em nossos problemas e em nossas necessidades que muitas vezes nos esquecemos de olhar para o próximo. Nos tornamos pessoas individualistas e chegamos em outros momentos ao egoísmo, o que nos afasta do altruísmo.

A palavra altruísmo foi criada em 1830 pelo filósofo francês Augusto Comte para caracterizar o conjunto das disposições humanas que inclinam os seres a dedicarem-se aos outros. Ou seja: é o contrário do egoísmo. Ser altruísta nos faz crescer interna e externamente. Quando reconhecemos as necessidades alheias sentimos nossa percepção do mundo ampliar. A vida tem significados maiores quando somos úteis, nos sentimos mais ativos socialmente e nos tornamos pessoas melhores.

Como é considerada prática altruísta toda a ação humana realizada sem motivação pecuniária, muitos empresários pensam que o altruísmo trata-se de atitudes de um mundo utópico, do qual poucos podem participar, mas se enganam ao pensar desta forma, pois estudos feitos referente a este tema já mostraram que as empresas que aplicam o altruísmo recíproco são mais eficien-

tes. O altruísmo recíproco (cooperação mútua) tem sua eficiência maximizada em modelos de gestão onde há a gerência participativa, pois nestes há maior facilidade de trocas onde o ganho de um ocorre em função do ganho do outro.

A prática do altruísmo vai ao encontro direto com a excelência de atendimento, pois faz parte do código do altruísmo. O Código do altruísmo é o segredo da afetividade social, da capacidade de se doar, de cuidar e proteger quem nos cerca. Nos vacina contra toda forma de discriminação e contra o estrelismo, o individualismo e o egocentrismo, nos faz solidarizar com quem falha, condoer-nos com o sofrimento dos outros, retirá-los do isolamento, incluí-los, encorajá-los, estimu-

lá-los. Nos faz desenvolver a paixão pela humanidade e a capacidade de se colocar no lugar do outro para perceber seus sentimentos, desvendando suas necessidades.

Nossa equipe sente-se inspirada em praticar o altruísmo com os que procuram nossa academia em busca de qualidade de vida, e tal prática deu-nos gabarito para contradizer os empresários incrédulos de que esta postura possa trazer benefícios, pois hoje temos em nosso corpo

de alunos pessoas que chegaram com depressão e que no decorrer das aulas fizeram amizades passando a se sentir incluídas; pessoas que se matricularam com síndrome do pânico e que com o desprendimento de professores altruístas hoje se relacionam normalmente por se sentirem parte de uma família; pessoas que chegaram com limitações físicas e que encontraram grande acolhimento em nossa equipe, o que lhes propiciaram grandes evoluções em poucos meses de aulas; crianças com síndrome de Down que, além de nos trazerem muita alegria, apresentaram melhoras impressionantes.

A prática do altruísmo não é só benéfica para quem a recebe, pois engrandece seus praticantes a ponto de tornar os mais céticos empresários em pessoas realizadas e consequentemente mais bem sucedidas. Pratique! ■

*Nossa equipe sente-se inspirada em praticar o altruísmo com os que procuram nossa academia em busca de qualidade de vida.*



**Sandra Antezana**

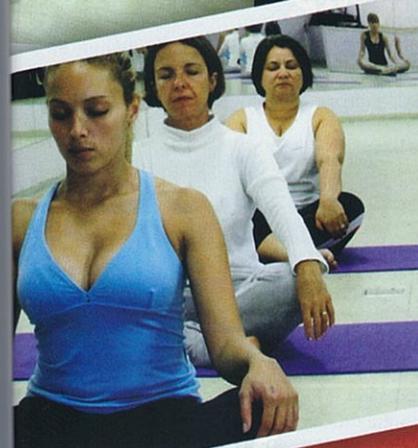
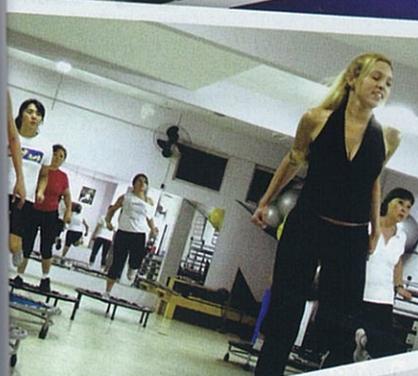
Sócia proprietária da academia Projeto no Morumbi. [sandra@projetocqv.com](mailto:sandra@projetocqv.com)

academia  
**PROJETO**

Viva Mais

A corrida pela **Qualidade de Vida**  
não tem linha de chegada.

**Viva Mais!**



**Body  
Systems**  
Latin America



Ginástica (Platinum)

Boxe

Yoga

Musculação

Natação

Hidrogenástica

Pilates Solo

Fones (11) 3467-6146 / 3467-8921 / 3744-8469

Rua Franco Alfano nº 187 - Morumbi - São Paulo/SP

[projetcqv.com](http://projetcqv.com)

## O poder do E-Mail Marketing para gerar negócios

**E**-mail marketing é a utilização do e-mail como ferramenta de marketing direto. De acordo com um estudo realizado pelo Comitê Gestor da Internet no Brasil, pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística e pelo Instituto Brasileiro de Opinião Pública e Estatística, o principal motivo de acesso à Internet no Brasil é o e-mail.

O marketing feito por e-mail é uma das mais poderosas ferramentas para construir rapidamente o seu negócio e aumentar a sua participação no mercado. Tudo isso a custos muito baixos. No entanto, esta ferramenta é pouco utilizada e quando utilizada, freqüentemente é mal utilizada.

É importante dizer que o envio de e-mails não solicitados, ou "spam", é prática no mundo virtual e uma praga que assola as caixas postais de qualquer pessoa neste mundo. Mas, a utilização responsável do marketing por e-mail é também uma prática pouco conhecida e difundida, por isso, várias pessoas e empresas, sem saber, estão fazendo "spamming", cujos resultados ao invés de ajudar, acabam atrapalhando e provocando a morte de alguns empreendimentos que se utilizam da mesma.

O Brasil ainda não tem uma legislação específica contra o envio de spam (e-mail comercial não-solicitado). Tramitam, atualmente, na Câmara, no Plenário e no Senado, pelo menos cinco projetos de lei para tentar regulamentar a prática, mas a aprovação dos mesmos depende exclusivamente da vontade política, segundo o advogado especializado em direito eletrônico Renato Opice Blum.

Dessa forma, não é porque a legislação ainda não existe que vamos sair disparando emails como loucos, até porque não vai ajudar em nada.

### Como podemos fazer um marketing responsável que nos traga o retorno desejado?

Primeiro, é preciso ter uma lista de emails válidos que pode ser obtida e autorizada no ato da inscrição do aluno ou até mesmo na visita de pessoas que estejam interessadas em conhecer a academia. Neste último caso, captamos email de visitantes que, simplesmente, podem nunca mais voltar à sua academia. Através do email marketing é possível criar relacionamento e futuramente trazê-los de volta ou fechar uma venda.

A diferença entre ser convidado e ser um penetra é a mesma do que enviar um boletim da sua empresa a pessoas que o autorizaram e enviar o mesmo boletim a quem nunca lhe deu esta permissão.

Aliás, há um livro sobre este assunto chamado: "Marketing de Permissão" que aborda este tema que muito nos interessa sob o foco restrito de manter contato com os seus clientes e clientes potenciais, através do envio autorizado de e-mails.

Esta lista pode ser obtida através de seu site, no ato da inscrição do aluno ou até mesmo na visita de pessoas que estejam interessadas em conhecer a academia. Neste último caso, é possível obter email de visitantes que, simplesmente, podem nunca mais voltar à sua academia. Assim, através do email marketing é possível criar relacionamentos e, futuramente, trazê-los de volta ou fechar uma venda.

O próximo passo, depois da lista, é conhecer as principais vantagens dessa "poderosa" ferramenta. Abaixo, seguem algumas delas:

**Agilidade:** O e-mail é uma ferramenta ágil tanto no envio quanto na resposta e avaliação do retorno. Um simples clique na tecla "send" do software dispara o envio de milhares de e-mails que em segundos estarão na caixa postal do destinatário. A resposta ao e-mail marketing, normalmente, é imediata, isto é, através da ação desejada ou simplesmente da confirmação de recebimento.

**Mensurabilidade:** É muito fácil medir o retorno do e-mail marketing. As estatísticas de seu site vão lhe indicar: quantas pessoas receberam, quantas clicaram em um link, visitaram o site assim como quantas não desejam mais receber sua comunicação e solicitam a exclusão da lista, além de diversas outras informações.

**Interatividade:** Um simples link no e-mail possibilita que o destinatário realize uma ação como retornar uma resposta, visitar um site ou solicitar a sua exclusão da lista.

**Segmentação:** É possível direcionar a mensagem por bairro, cidade, estado e segmento de mercado.

**Alta Taxa de Resposta:** Campanhas de e-mail marketing sérias, com comunicação enviada para destinatários que autorizaram o recebimento (opt-in), tem altíssimos índices de retorno.

Conhecendo as principais vantagens do email marketing é necessário criar campanhas de acordo com a real necessidade do momento. Segue algumas dicas:

**Captação de Novos Alunos:** Prepare uma arte apresentando fotos elaboradas e que deem a real visão do seu espaço, fale sobre seus principais serviços e dê ao usuário a

opção de visitar o site ou entrar em contato por telefone. Pode-se adicionar uma vantagem através de desconto para inscrição até uma determinada data.

**Retenção:** Faça disparos periódicos para seus alunos informando o que tem acontecido de novo na academia. Pode ser: divulgação de promoções de planos, novas parcerias, divulgação de calendário de eventos, informação de fotos dos alunos que estão disponíveis no site, mudança no quadro de horários ou até mesmo uma troca de equipamentos. As possibilidades são infinitas, mantenha sempre seu aluno a par das melhorias e novidades que acontecem em sua academia. Ele vai se sentir motivado.

Um alerta: tenha cuidado com o espaço de tempo no qual estes disparos acontecem, pois ninguém gosta de ter sua caixa de email entupida. Moderação!

**Atrair ex-alunos:** Prepare promoções para resgatar aqueles alunos que não frequentam mais sua academia. Neste disparo, além da promoção, informe as novidades que os mesmos podem estar perdendo.

Atualmente, a maioria dos sistemas de gerenciamento para cuidar de sua academia já possui um módulo de disparo de emails. Em paralelo, temos diversos servidores de hospedagens, portais do segmento e até mesmo empresas especializadas tanto na criação da campanha quanto no envio e disponibilização de listas.

Lembre-se: Conhecer cada cliente e as suas preocupações e motivações são a melhor forma de obter sucesso nas campanhas de "e-mail marketing". Por isso, promova pesquisas on-line e envie regularmente aos clientes. Desta forma, será possível obter informações valiosas para criar artigos direcionados e atrair clientes de segmentos específicos, estabelecendo um elo forte entre o consumidor e a marca que representará a confiança e o sucesso.

*"Uma coisa é a sua empresa acreditar que está fazendo o melhor pelos seus clientes, outra completamente diferente é o seu cliente acreditar nisso!" - J. Nicholas De Bonis, Eric Balinski & Phil Allen In "Value-Based Marketing For Bottom-Line Success" - 2002, Editora McGraw Hill. ■*



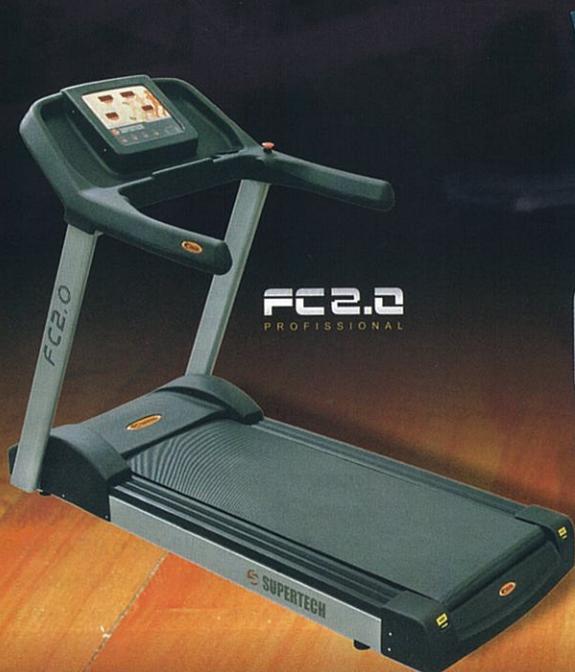
Rodrigo Ricciotti

Empresário e Proprietário do site Guia Fit:  
www.guiafit.com.br - contato@guiafit.com.br  
- (21) 7849-2668 - ID: 81\*61528

**SUPERTECH**  
Equipamentos Ergométricos

Linha  
**2010**

**só falta você para completar esta linha**



**FC2.0**  
PROFISSIONAL



**EUTICO**



**FC 1.0**  
PROFISSIONAL

**SUPERTECH**  
Equipamentos Ergométricos

Av. Humberto Cereser, 3817  
Caxambu • Jundiaí  
Cep: 13218 711  
Fone: 4601 1146  
sac@supertechfitness.com.br

[www.supertechfitness.com.br](http://www.supertechfitness.com.br)

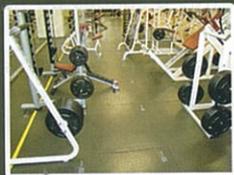
**EBV**

**O MELHOR PISO PARA  
SALA DE MUSCULAÇÃO!**

**VANTAGENS E BENEFÍCIOS**

- ✓ Suporta grandes impactos
- ✓ Protege o piso e equipamentos
- ✓ Fácil instalação
- ✓ Antiderrapante, macio e confortável
- ✓ Diminui o ruído do ambiente.

"Tenho o EBV em minha sala de peso livre desde 2005, ao longo destes anos, não houve deformações ou mesmo marcas dos pesos que caem sobre ele, além de tudo, o EBV tem um alto poder de absorver impactos. Nova Vedovati, esta marca eu assino em baixo!" Isac Rocha. Academia Isac Rocha - Brasília - DF



**NV**  
**NOVAVEDOVATI**  
Soluções Inteligentes

Solicite uma proposta: 18 3917 4669 - 8139 2052  
[www.novavedovati.com.br](http://www.novavedovati.com.br) • Pres. Prudente - SP

# Com franquias no Estado de São Paulo e em expansão para o Rio de Janeiro, Carbonic Saúde e Nutrição Esportiva cresce no segmento de suplementação alimentar



Presente no mercado há três anos, a CARBONIC Saúde e Nutrição Esportiva - uma franquia de suplementação alimentar, cresce com novos negócios e planejada expansão no mercado. Com matriz na cidade de Jacareí, SP e com outras lojas localizadas em outras cidades do interior de SP, a empresa está em vias de inauguração de sua flagship store em São José dos Campos, SP e mais quatro unidades na cidade do Rio de Janeiro.

De propriedade do empresário Antonio Celso Abrahão Branisso, a empresa ainda busca território no exterior, pela viabilização de um escritório de negócios nos Estados Unidos.

“Fechamos uma parceria com a Academia Gold’s Gym (Califórnia), onde levaremos uma pessoa com acompanhante para treinar na academia freqüentada pelos astros e estrelas do cinema. Essa promoção está sendo feita em parceria também com a Probiótica, um de nossos fornecedores”, comentou Branisso.

Para incrementar o negócio, a empresa também está investindo em uma nova linha de roupas de ginástica, com a marca da Carbonic. A divulgação tem como garota propaganda a atriz da TV Globo, Sophia Abrahão, que participou da última edição da novela Malhação.

A CARBONIC tem participado de grandes feiras e eventos divulgando o seu trabalho, com objetivo de expansão da rede de franquias para outros Estados.

### Empresário fala sobre as vantagens do sistema de franquias

Natural de Jacareí, SP o advogado e empresário Antonio Celso Abrahão Branisso, proprietário do sistema de franquias CARBONIC, falou a revista Empresário Fitness, sobre as vantagens apresentadas no sistema de franquias. Confira algumas dicas para quem quer expandir seu empreendimento e ser um futuro franqueado.

#### - O que deve o empresário fazer em primeiro lugar para iniciar seu sistema de franquias?

**Antonio Celso** - O empresário deve iniciar por meio de um planejamento estratégico de expansão, analisando uma série de aspectos do negócio, como registro de sua marca, ramo de atividade que pretende explorar, nichos de mercado e sua competitividade, posicionamento de mercado, tributação, entre outros aspectos.

#### - Qualquer empresa pode se tornar uma franqueadora de negócios?

**Antonio Celso** - Sim, qualquer empresa pode ser tornar uma franqueadora. Entretanto, o plano estratégico de expansão deve levar em consideração um estudo de viabilidade da atividade econômica desenvolvida, alicerçando o empresário sobre o futuro dos negócios.

#### - QUEM PODE SER O FUTURO FRANQUEADO DE UM NEGÓCIO EM EXPANSÃO?

**Antonio Celso** - Essencialmente, empreendedores, professores de Educação Física que buscam oportunidades para abrir um negócio já estruturado e sedimentado, menos suscetível a riscos de aceitação pela população, de modo a obter ganhos financeiros, rentabilizar o capital investido e aumentar sua rede de relacionamentos negociais.

#### - Como saber se um candidato a franqueado vai ser bom para a rede?

**Antonio Celso** - Na análise de um candidato a franqueado, devem-se levar em consideração alguns aspectos importantíssimos como: comportamento do franqueado, capacidade financeira, capacidade de empreender, criatividade para superar obstáculos e de seguir regras utilizadas para uniformizar e padronizar procedimentos dentro das características do sistema de franquias e seu respectivo compromisso com a expansão da rede.

#### - Quais são as vantagens para uma empresa e sua marca iniciarem sua expansão por meio de um sistema de franquias?

**Antonio Celso** - Um sistema de franquias permite que o empresário expanda seus negócios para outros mercados, nacionais ou internacionais, sem precisar fazer investimentos financeiros na instalação de outras unidades do negócio e sem precisar permanecer fisicamente na operação de outras lojas.

#### - E na outra ponta? Quais são as vantagens para os franqueados de uma rede de franquias?

**Antonio Celso** - São inúmeras as vantagens. Para se ter uma idéia, os

franqueados simplesmente pulam, pelo menos, 50% do caminho de abertura e sedimentação de uma empresa, pois além de trabalharem com uma marca já existente, estruturada e conceituada no mercado, já ingressam em um negócio consolidado, em território definido e com processos que orientam na condução do negócio.

**- Qual seria o perfil ideal para um candidato a franqueado CARBONIC?**

**Antonio Celso** - Nós procuramos, hoje, candidatos que tenham alguma formação em educação física, fisiologia ou nutrição. Em virtude do pequeno investimento necessário à abertura de uma unidade CARBONIC, quando comparado a outras redes existentes no Brasil, algo em torno de R\$ 60.000,00. Não procuramos simples investidores, mas sim gestores aptos a desenvolverem um trabalho sólido de crescimento do segmento de nutrição esportiva no mercado.

**- Qual é o período que se estima para que o franqueado alcance o retorno de seu investimento?**

**Antonio Celso** - Isso depende muito de cada franqueado. É equivocado pensar que uma franquia é um retorno garantido de investimento. Procuramos deixar isto bem claro, inclusive em contrato. O segmento de suplementação nutricional tem como característica a divulgação de informações e conceitos, quanto mais o franqueado se empenhar nesta tarefa, mais rápido terá o retorno de seu investimento. O prazo médio de mercado é de 24 meses, mas temos casos na rede em que o retorno se deu em menos de um ano.

**Que tipo de suporte é disponibilizado ao franqueado para conduzir suas atividades?**

**Antonio Celso** - No caso da Carbonic, temos o nossos próprios departamentos contábil, jurídico, publicitário, de marketing e nutricional. Isto gera uma grande economia de escala para rede, uma vez que estes serviços são pres-

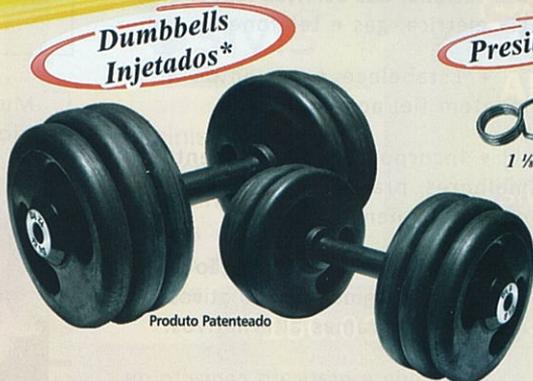
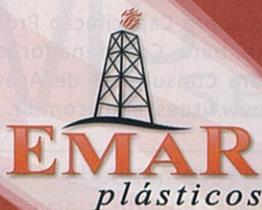
tados diariamente aos franqueados, sem que estes tenham de contratar mão-de-obra, agências ou escritórios terceirizados. Nosso departamento publicitário, por exemplo, desenvolve todas as peças publicitárias de campanhas, segundo as orientações do departamento de marketing. Assim, além da economia de escala proporcionada, o franqueado não precisa se preocupar com artes, impressões, prazos ou orçamentos. Sobra tempo e energia para fomentar o negócio. Este é o nosso grande diferencial. ■



**Flávio Bueno**

Graduado em Educação Física - Mestre em Psicologia do Esporte - Inventor do aparelho Personal Counter - Colunista da Newsletter da Polar - Colunista do Portal da Educação Física - [www.flaviobueno.com.br](http://www.flaviobueno.com.br) - [www.carbonic.com.br](http://www.carbonic.com.br)

## Dumbbells Injetados agora com Etiquetas Resinadas de alta Resistência e Durabilidade



1/2kg, 1kg, 2kg,  
3kg, 4kg, 5kg,  
10kg, 15kg,  
20kg e 25kg



1/2kg, 1kg, 2kg,  
3kg, 4kg e 5kg



1.200 mm

420 mm

**\* Vantagens:**

- Maior vida útil ✓
- Não enferrujam ✓
- Evitam acidentes ✓
- São mais aderentes ✓
- Amortecem impactos ✓
- Evitam ruídos no manuseio ✓

**Consulte nossos representantes**

**Fone: (17) 3269-9990 - [www.emar.com.br](http://www.emar.com.br)**

Rua Vicente Barbosa de Oliveira, 200 - Distrito Industrial - Ipiruá - SP

## Qual o verdadeiro papel do coordenador técnico de academias? O que você, gestor de academia, espera dele?

**R**ecentemente realizamos uma "Operação Curiosidade" com gestores de Academias sobre seus anseios e desejos quando contratam um coordenador técnico. Espero que o "Painel das descobertas" listado abaixo contribua para ampliar sua consciência em todas as dimensões, seja você um coordenador ou um proprietário de academia! Boa leitura!

- Trabalha em parceria com o proprietário para construir um relacionamento sólido com o cliente e os demais colaboradores.

- Recruta e seleciona os melhores professores e estagiários para a nossa academia.

- Compreende que o cliente tem sonhos emocionais e racionais e faz com que o time use a aula ou treinos como o meio para entregá-los.

- Proporciona oportunidades de aprendizado para todo o nosso time.

- Faz cursos de gestão e liderança. Analisa temas relacionados a outros segmentos do mercado em busca de novos modelos.

- Prepara capacitações para os colaboradores como forma de se desenvolver como líder e gestor.

- Acompanha e estuda regularmente o mercado e os concorrentes.

- Compara os serviços e produtos buscando oferecer as melhores alternativas aos clientes.

- Estuda o posicionamento estratégico, diferenciais e estrutura organizacional dos concorrentes.

- Integra e interage com as diversas áreas multidisciplinares da academia.

- É criativo e desenvolve novas estratégias para melhorar o nosso negócio.

- Está atento às últimas tendências e desenvolve novas atividades.

- Utiliza o sistema de informações como referência para as suas decisões.

- Acompanha regularmente as despesas e busca juntamente com os colaboradores alternativas para a racionalização.

- Administra a folha de pagamento otimizando os recursos buscando o menor custo participação.

- Desenvolve políticas visando ao uso racional dos serviços (água, energia elétrica, gás e telefone).

- Estabelece orçamentos e se mantém fiel aos mesmos.

- Incorpora ao atendimento as melhores práticas observadas em outros segmentos.

- Diversifica a programação visando a atingir segmentos não ativos por meio de programas alternativos.

- Entende e pratica o conceito de coaching.

- Não se tranca. Circula em todos os horários pois entende que a sua principal atribuição é estar em contato constante com todos.

- Conhece e é reconhecido apresentando-se diariamente a novos clientes.

- Estabelece uma comunicação sólida e constante por meio do contato individual com os clientes e colaboradores.

- Não é tecnicista e nem corporativista.

- Pensa e age como gestor.

- Administra as pessoas e os recursos com o foco nos resultados.

- Desenvolve programas economicamente sustentáveis.

- Entende que o melhor caminho para o crescimento é fazendo com que a academia seja rentável.

Saiba mais sobre Capacitação Profissionalizante para Coordenadores Técnicos e para Consultoras de Academias no [www.fitnessmais.com.br](http://www.fitnessmais.com.br).

**Leitura recomendada**  
**Rico de Verdade - Roberto Tranjan - Editora Gente.**

Muito sucesso e até a próxima edição. ■



**Andrea Vidal**

CREF 2619G/SP. Líder da Fitness Mais - Escola de Excelência em Fitness - [fitnessmais@fitnessmais.com.br](mailto:fitnessmais@fitnessmais.com.br) - [www.fitnessmais.com.br](http://www.fitnessmais.com.br)



**fitness mais**  
Escola de Excelência Profissional



APOIO FITNESS  
KF508



APOIO ROLLER  
KF513



ASSENTO LIFE  
KF504



ENCOSTO LIFE  
KF505



SELIM PARA ERGOMÉTRICA  
COM COURVIN  
KF502PT



SELIM PARA ERGOMÉTRICA  
SEM COURVIN  
KF502PU



DESENHO ILUSTRATIVO



CONTATO: [VENDAS@KALF.COM.BR](mailto:VENDAS@KALF.COM.BR) - (11) 4223-6355

## VIP service



- Avaliação Funcional



- Musculação (vídeos)
- Montagem de Séries



- Administrativo
- Financeiro
- Marketing
- Vendas
- Gestão de Turmas
- Agenda

A partir de  
R\$ 150,00  
mensais

Indispensável em sua academia!

## SAIA JÁ DO ALUGUEL!

APROVEITE ESTA PROMOÇÃO

### PACOTE COMPLETO

SIVIS Gym Light

Por Apenas

+ Catraca

R\$ 499,00

+ Leitor

+ 300 mini-cards



Entregamos em até

48  
horas

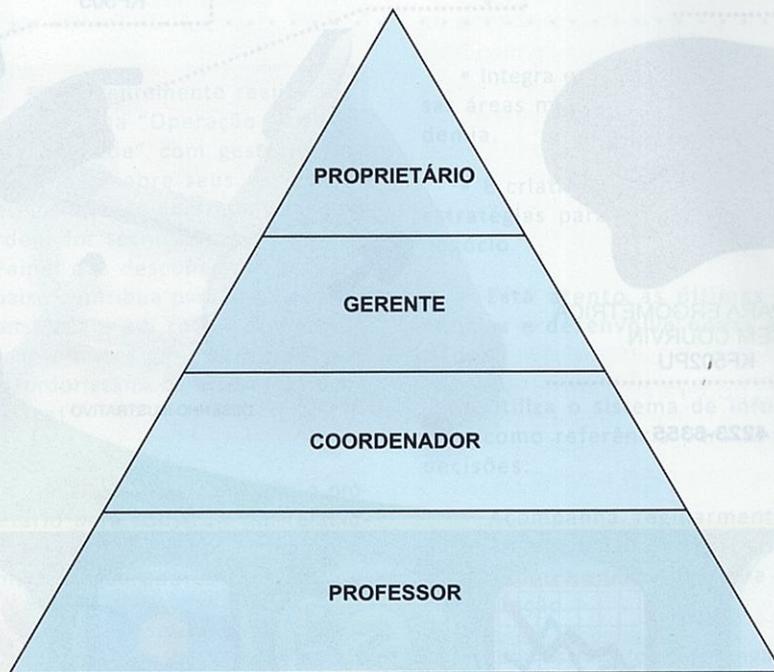


Sistemas  
[www.sivis.com.br](http://www.sivis.com.br)

(24) 3348-5953

# Qual a sua função?

Dentro de uma empresa fitness, principalmente no segmento de academias de ginástica, podemos definir quatro cargos bem distintos, que formam uma pirâmide de atuação com funções bastante específicas:



Essa estrutura permite descentralizar os problemas e decisões da empresa e isso é extremamente necessário para o seu bom funcionamento. Ela funciona como o corpo humano, onde o cérebro é o proprietário do negócio, aquele que pensa e traça as estratégias. No corpo humano o cérebro funciona como comandante e não como executor de tarefas. Nas academias também deveria ser assim. Ter uma pessoa que planeja e pensa o negócio o tempo todo também é importante no sentido de conhecer cada vez mais o comportamento do cliente e apresentar soluções em forma de inovações para ganhar cada vez mais espaço no mercado.

Entretanto, em detrimento dessa bem organizada estrutura e em função da diminuição de custos operacionais, muitas vezes o proprietário funciona também como gerente, coordenador e professor... Alguma das funções vai ficar prejudicada. A função do proprietário deveria ser basicamente pensar e planejar a sua empresa. O tempo todo.

Os níveis chamados gerenciais (gerente/coordenador) são os intermediários que fazem executar o planejamento nas esferas administrativa (gerente) e técnica (coordenador). Os executores são os professores das diversas modalidades (esfera técnica) e recepcionistas, equipe de vendas e

serviços gerais (esfera administrativa).

Quando se tem essa estrutura bem definida, os processos fluem melhor e os relacionamentos interno (entre funcionários) e externo (funcionários/clientes) ficam otimizados. Isso traduz-se em atendimento de qualidade e conseqüente reflexo nas taxas de retenção da empresa. Além disso, essa estrutura cria uma "blindagem" entre os níveis preservando o clima organizacional e os relacionamentos. A falta dessa "blindagem" resulta em proprietários cada vez mais preocupados e desanimados e relacionamentos internos pautados em desconfiança e desentendimentos. O proprietário não acredita na sua equipe e a equipe não acredita no proprietário. O clima organizacional se deteriora, o cliente sente isso e deixa a empresa.

Apesar de tudo isso, cada empresa deve, porém, fazer um estudo do impacto da adoção dessa estrutura dentro de uma perspectiva de custo/benefício. Uma boa solução poderia ser o estabelecimento de metas e participação nos lucros, dando-se condições - leia-se TREINAMENTO - a toda equipe de desenvolver ações voltadas, principalmente, para a retenção de clientes. Coordenadores e gerentes devem, além do treinamento, possuir características técnicas e gerenciais para desenvolverem suas fun-

**No corpo humano o cérebro funciona como comandante e não como executor de tarefas. Nas academias também deveria ser assim. Ter uma pessoa que planeja e pensa o negócio o tempo todo também é importante no sentido de conhecer cada vez mais o comportamento do cliente e apresentar soluções em forma de inovações para ganhar cada vez mais espaço no mercado.**

ções. Nem sempre a melhor recepcionista ou o melhor professor serão os melhores gerente/coordenador. Geralmente ocorre o inverso.

Implantando-se essa estrutura - e quanto mais descentralizada, melhor - é possível reestruturar todos os setores da academi-

nia, pois cada um terá uma função mais específica e possibilidades de enxergar de outros ângulos o seu setor de trabalho.

E, assim, o proprietário, maior interessado no sucesso do negócio, poderá cumprir a mais importante função dentro de sua empresa: planejar sempre. ■



**Leonardo Allevalo**

Diretor da LA Fitness Solutions - Consultor em Fitness. (21) 7894-5551.  
[www.lafitness.com.br](http://www.lafitness.com.br)

## 1º Congresso Brasileiro de Atividade Física e Desenvolvimento Humano 14º Congresso Paulista de Educação Física

### **CURSOS com 12 h - dias 3, 4 e 5 - das 15:00h as 19:00**

Avaliação funcional para academias e personal;  
Ginástica laboral e intervenção profissional;  
Jogos e atividades recreativas e criativas - em Educação Física escolar;  
Musculação: cinesiologia, métodos, sistemas e montagens de programas;  
O quê e como ensinar Educação Física na escola;  
Terapias de controle para lombalgia e cervicalgia;  
Treinamento de força no futebol- aplicação contemporânea da formação ao alto rendimento;

### **MINI-CURSOS com 3h - dia 3 - das 08:00h as 11:00h**

Competição esportiva escolar;  
Massoterapia - aplicação na coluna vertebral;  
Natação, um mergulho para além dos quatro nados;  
Ônibus de turismo - profissionalismo a bordo;  
Psicologia do esporte aplicada ao futebol;

### **MINI-CURSOS com 3h - dia 4 - das 08:00h as 11:00h**

Capacitação para personal trainer;  
Marcha reversiva, o intenso conhecimento corporal;  
Medo e vergonha na atividade física, educação física escolar e no esporte;  
Recreação escolar: jogos, danças lúdicas, brinquedos e brincadeiras;  
Skate e parkour: aplicação dos esportes urbanos;

### **MINI-CURSOS com 3h - dia 5 - das 08:00h as 11:00h**

Alongamento e flexibilidade;  
Escalada e técnicas verticais: aplicação dos esportes na natureza;  
Especialização esportiva precoce - vantagens e desvantagens;  
Ginástica e dança: no ritmo da escola;  
Personal training direcionado a clientes obesos;

de 3 a 5 de junho de 2010  
Jundiaí - SP

**MESAS REDONDAS**

**3 a 5/06/09 - DAS 13:15 AS 14:45**

### **INFORMAÇÕES:**

**PÁGINA NA WEB:**

[www.editorafontoura.com.br](http://www.editorafontoura.com.br)

**E-MAIL:**

[congressopaulista@editorafontoura.com.br](mailto:congressopaulista@editorafontoura.com.br)

**MSN:**

[ricardo@editorafontoura.com.br](mailto:ricardo@editorafontoura.com.br) (sessão científica)

[paula@editorafontoura.com.br](mailto:paula@editorafontoura.com.br) (cursos)

**Skype:**

[ricardo.fontoura](https://www.skype.com/pt/contacts/ricardo.fontoura) (sessão científica)

[paula.fontoura](https://www.skype.com/pt/contacts/paula.fontoura) (cursos)



# Liderando e descobrindo talentos

**A** liderança não se define pelo exercício do poder, mas pela capacidade de aumentar a sensação de poder entre os que são liderados. O trabalho essencial de um líder é criar mais líderes.

Como sabemos, a preocupação mundial com foco nas Lideranças e gestão das pessoas nas empresas, vem de muito tempo atrás. Peter Drucker é o pai da Gestão moderna de pessoas e já na década de 60 profetizava as tendências que na década de 90 foi adotada pelo mundo corporativo através de um grande seguidor das idéias de Drucker, James Hunter, mais conhecido no Brasil pelo best seller, o livro *O Monge e o Executivo*. Existem outros grandes líderes como Jack Welch, Stephen Covey, Roberto Tranjan, Phillip Mills que lideram baseados nessas premissas e acredito que muitos de vocês leitores que acompanham meu trabalho.

Importante ressaltar essa trajetória mundial em Gestão de pessoas evitando assim, "REINVENTARMOS A RODA" ou melhor, criar o que já está criado, e comprovado.

Para contribuirmos, de fato, para o crescimento de nosso mercado, bastaria aplicarmos as teorias que envolvem a gestão de pessoas já adotadas por longos anos pelas grandes empresas consideradas os melhores lugares para se trabalhar.

Milagres não existem, nem "pó de pir-limpimpim". O que existe é muito trabalho, dedicação e persistência e acima de tudo HUMILDADE, pois, ser Líder é servir aos outros. É transformar pessoas tornando-as melhores do que quando iniciaram na empresa.

A noção errônea do que constitui um líder que está apenas motivado pela liderança de alto escalão é que resulta muitas vezes nas pessoas erradas em posições críticas de liderança.

Muito diferente do que você pode estar imaginando, pois, infelizmente, os modelos de Liderança brasileira podem nos

levar a ter algumas crenças equivocadas dos comportamentos necessários a um Líder de sucesso, mas, definitivamente as características abaixo NÃO SÃO RECOMENDADAS e farão parte de um passado distante e esse tipo de Liderança tem seus dias contados:

## Liderança Brasileira, características mais comuns:

1. Carismático e adora um palco e platéia
2. Profere discursos inflamados, mas na prática não os segue. "Faça o que eu falo, mas eu faço o que eu quero, afinal regras são para vocês, eu sou "Líder" não preciso segui-las".
3. Competitivo atropelando sua equipe, roubando os méritos de cada um e sempre procurando provar que é muito melhor do que os outros.
4. Usa de críticas e técnicas de "CAÇA ÀS BRUXAS". Quem cometeu este erro??
5. Menospreza as idéias de sua equipe e desconfia de todos até que provem o contrário.
6. Acha que é o SALVADOR DA PÁTRIA. Veio para salvar a empresa de colaboradores preguiçosos e mal intencionados. VAMOS DEMITIR!!!! É o seu lema.
7. "Sou Líder, portanto, sou melhor do que vocês."
8. Apresenta "RECEITAS INFALÍVEIS" e acha que suas idéias são as melhores. Não quer saber a opinião dos outros.
9. Não gostam de mudanças.
10. Adoram hierarquias, favores e benefícios do cargo.

Uma pessoa pode enganar muita gente, mas por pouco tempo, pois as máscaras caem.

"Liderança é caráter em ação" James Hunter.

Jim Collins cita em seu livro EMPRESAS FEITAS PARA VENCER, o líder 5, quem de fato promove o sucesso das empresas e pessoas.

## O Líder 5

1. Exerce diariamente sua missão de servir e ensinar pessoas e sabe que sua equipe é muito importante.
2. Ajuda todos a terem sucesso.
3. Com humildade, promove grandes desafios levando empresas e pessoas a alcançarem os resultados almejados.
4. Foca nos resultados e não nos problemas.
5. Sabe que as pessoas procuram oferecer o seu melhor, diariamente, e se não o fazem, deve capacitá-los, acompanhar seu desenvolvimento e, se for o caso, colocá-los na função mais adequada e até demitir.
6. Lidera e é fiel consigo mesmo, com seu valores éticos e não em troca de favores e recompensas pessoais.

As empresas já entenderam que o Capital mais importante que possuem é o Capital Humano e, portanto, a premissa básica estratégica de excelentes Líderes é conseguir atrair, selecionar, reter, desenvolver, gerir as carreiras e acompanhar o desempenho de sua equipe.

Para o Líder, identificar, acompanhar e desenvolver Talentos passa a ser uma das principais ferramentas de gestão de pessoas.

A Gallup entrevistou 86 mil colaboradores ao redor do mundo em 2005 e constatou:

- 14% são muito comprometidos.
- 24% não são comprometidos.
- 62% apaticamente no meio.

Isto quer dizer que mais de 85% dos profissionais ao redor do mundo estão dando menos de si do que poderiam; sentem

que são mal aproveitados em suas potencialidades pelas empresas; não são comprometidos com os resultados e muitas vezes nem sabe que resultados devem perseguir; recebem pouco feedback sobre sua atuação ou, apenas, críticas a seus erros.

Tudo isso promove um desperdício vergonhoso nas empresas e justifica porque muitos colaboradores são melhores que as empresas em que atuam.

Uma outra pesquisa foi realizada entrevistando os melhores e maiores Líderes do mundo para descobrir o que eles tinham em comum em sua atuação no processo de sua Liderança com tanto sucesso e descobriu-se que todos eles:

**1. Selecionam por talento** - querem as pessoas certas. Acreditam que a pessoa cujo talento está sendo usado no lugar certo exerce suas atividades com paixão e, portanto são mais felizes.

**2. Definem os resultados**, claramente, e os comunicam às suas equipes. Todos colaboradores sabem para onde o "BARCO" estava indo.

**3. Focam nos pontos fortes** e administram os fracos.

**4. Encontram a posição certa** para cada colaborador.

Peter Drucker, que em 1966, no seu livro "O GERENTE Eficaz" escreveu: "O gerente eficaz constrói com base nos pontos fortes - os seus próprios, os dos seus superiores, colegas, subordinados e os pontos fortes da situação". David Cooperrider, em 1987 deu início a uma nova disciplina chamada Investigação Apreciativa, e cuja base é "desenvol-

**ver organizações em torno do que funciona, em vez de consertar o que não funciona.**

Um dos papéis fundamentais de um Líder é selecionar as pessoas certas, pois, sabem que ao identificar os talentos das pessoas, poderá contar com PESSOAS CERTAS NOS LUGARES CERTOS. PESSOAS FELIZES SÃO MAIS SAUDÁVEIS E OFERECEM OS MELHORES RESULTADOS. Esta identificação não tem a menor intenção de excluir ninguém, muito pelo contrário, evitará o desperdício ou a exclusão futura de um colaborador que não se adaptou às funções por erro de avaliação inicial.

Selecionar as pessoas certas é a fase mais importante para uma empresa propiciando às pessoas permanecer mais tempo na empresa e oferecendo muito mais resultado e menos desgaste a todos. Desta forma, as empresas investirão mais em treinamento e deixarão de lado o discurso de que "não vela a pena treinar pessoas, pois elas vão embora depois de pouco tempo na empresa.

O Líder é fundamental na direção do negócio e a melhor maneira de dar a sua grande contribuição e deixar um legado é se auto conhecendo para melhor gerir seus pontos fortes e minimizar os riscos.

Um líder desequilibrado não consegue contratar as melhores pessoas para trabalhar com ele, pois, tem medo de perder seu emprego para alguém que o supere.

Os líderes acabam escolhendo pessoas com as quais se sintam à vontade, em vez de outras com mais competências para o trabalho.

O movimento dos Pontos Fortes está abrangendo todas as áreas, empresas, educação, saúde.

Essa tendência levantou a necessidade de identificar os talentos naturais de cada pessoa, ou seja, os pontos fortes que quando somados aos conhecimentos, habilidades e experiências necessários a uma determinada posição, propiciam uma performance diferenciada.

Os processos de seleção, desenvolvimento e coaching, também estão baseados nos pontos fortes.

Com base na crença de que trabalhar nos pontos fracos pode levar a bons resultados, o que constatamos que o máximo que podemos conseguir é chegar à média, e a média é medíocre.

Para potencializar o desempenho, necessariamente temos que trabalhar os Pontos Fortes, são eles que constroem e sustentam nossa excelência.

Quando vemos uma pessoa em destaque, em qualquer atividade, podemos afirmar que ali está sendo praticado um conjunto de talentos que possibilitam essa diferenciação.

**DESCUBRA O QUE O APAIXONA E INSPIRE OS OUTROS A SE UNIR À CAUSA.**

Conto com você! ■



Marynês Pereira

Business & Career Coaching  
[www.providersolutions.com.br](http://www.providersolutions.com.br)

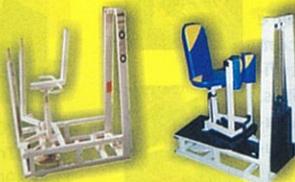
# OUTFITmixx

Equipamentos, tatames, pisos especiais, boxe.  
Acessórios esportivos, esteiras e bicicletas.  
Reforma e manutenção de equipamentos

Novos



Reformados



Movement  
TECHNOLOGY



Suprema



Produtos Exclusivos  
Para limpeza de  
tapeçaria, metalão  
e carenagem



R. Prof. Antonio de Paula Santos, 157 - Pirituba  
São Paulo SP - 05140-120  
[www.outfitmixx.com.br](http://www.outfitmixx.com.br) [outfitmixx@ig.com.br](mailto:outfitmixx@ig.com.br)

Aceitamos  
Cartões Visa



Nº 1 EM REFORMAS DE APARELHOS DE MUSCULAÇÃO  
COM MAIS DE 120 ACADEMIAS REFORMADAS

Tel: (11) 3906-0860 / (11) 9712-1060

# Dicas de manutenção de Bike Spinning

**O**lá colegas profissionais de Educação Física e donos de academias, clubes, associações, grêmios, condomínios e clínicas de fisioterapia.

Para um bom funcionamento da sua sala de bike indoor, a Spinning deverá estar limpa e lubrificada, sem resíduos de poeira, graxa, óleo ou de suor.

Aqui estão alguns exemplos de bike com a somatória de alguns componentes acima descritos, principalmente com muita ferrugem por causa do suor excessivo que cai do aluno encima o chassi, que é constante nas academias, sem nenhum tipo de manutenção preventiva ou corretiva.



Existem 2 tipos de spinning, a de pressão magnética e de pressão mecânica que é a mais comum em academias, em ambas a manutenção é semelhante, o que difere é a limpeza do sistema magnético, que deve ser limpo com querosene branco e secar com pano seco, e do sistema de monitoramento por computador que deve ser limpo com silicone em aerosol e secar com uma flanela seca.

Exemplo de spinning magnética:



Na manutenção em Spinning, deverão ser verificadas as seguintes partes:

- Volante de Inércia (parte superior ou lateral)
- Pedais e pé de velas
- Pedaleiras com firma pé
- Movimento central
- Botões de regulagem (knobs)
- Freio de emergência
- Regulador de carga
- Sapata de carga ou freio vertical
- Sistema de freio lateral
- Chassi
- Correia ou corrente
- Carenagem interna e externa
- Selim e guidão
- Pés niveladores

## Volante de Inércia (parte superior ou lateral).

Limpeza com lã de aço fina e posteriormente pano seco.



Limpeza com produto específico para cromo e aço inox da schotbright.

Limpeza com white clean gel.

Aumentar a vida útil e melhorar o desempenho.

## Pedais e pé de velas

Checgem com aperto e verificação dos rolamentos (segurança).



## Pedaleiras com firma pé

Checgem com aperto e lubrificação com óleo em aerosol (segurança).



## Movimento central

Checgem com aperto e verificação e lubrificação com óleo em aerosol dos rolamentos (segurança e desempenho).



## Botões de regulagem (knobs)

Checgem com aperto e teste de travamento (segurança e desempenho).

## Freio de emergência

Regulagem e lubrificação (segurança e desempenho).



## Regulador de carga

Regulagem e lubrificação (segurança e desempenho).



## Sapata de carga ou freio vertical

Retirada (caso necessário) e limpeza escovando-a com palha de aço para despetrificação e retirada de detritos. Quando houver a necessidade devido ao desgaste natural, inverte-la de lado.



Segurança e desempenho, aumentar a vida útil.

## Sistema de freio lateral

Limpeza e lubrificação das partes internas (Óleo tipo Singer) e verificação e regulagem da externa.



Segurança e desempenho, aumento da vida útil.

## Chassi

Limpeza geral com pano umedecido em querosene e lubrificação com antiferrugem de possíveis pontos de oxidação.



Para proteção: White clean gel OUTFITmixx ou silicone em aerosol.



Aumentar a vida útil.

## Correia

Checgem do esticamento e lubrificação (Parafina).

Segurança e desempenho, aumentar a vida útil.

## Corrente

Checgem do esticamento e lubrificação com Óleo lubrificante Pró-bike OUTFITmixx.



Segurança e desempenho, aumentar a vida útil.

## Carenagem interna e externa

Checgem com aperto e proteção com White Clean Gel OUTFITmixx ou silicone em aerosol.



Aumentar a vida útil.

## Selim e guidão

Limpar pulverizando com flash bio clean e secar com papel toalha.



Limpeza e lubrificação das buchas nas quais os tubos correm deverá ser com óleo lubrificante em aerosol.

Aumentar a vida útil e melhorar o desempenho.

## Pés niveladores

Checgem de nível do equipamento.



Manutenção da estabilidade e aumento no conforto. ■

As bicicletas apresentadas nesta matéria são meramente ilustrativas.



Prof. Almir D. Facchinatto

CREF 0019-G/SP. Diretor Comercial da OUTFITmixx. Delegado Regional da FIEP-SP. (11) 3906-0860 - 9712-1060. [www.outfitmixx.com.br](http://www.outfitmixx.com.br) - [prof.almirdf@hotmail.com](mailto:prof.almirdf@hotmail.com)



LANÇAMENTO 2010

LINHA FIT



*Cad Ext / Flex*



*Cad Ad / Ab*



*Leg 45°*

ESTAÇÕES



3000



2500  
C/ Leg OPC



1500

PROFISSIONAIS



*Chest Back*



*Gravitron*



*Cad Extensora*

# Simule as principais maratonas e parques do mundo na Esteira E-750 da Movement

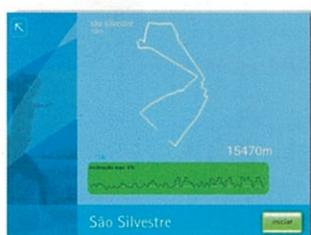


Central Park - NY



## E-750

A única esteira com recurso VOLTA AO MUNDO que simula os principais parques e maratonas do mundo de forma confortável e segura.



O circuito escolhido é monitorado através de uma interface amigável e interativa. Controlada por um display de 15" com touchscreen a E-750 torna o treinamento ainda mais realista com percursos e inclinações idênticas ao circuito original.

Dessa forma a E-750 é ideal para treinamento avançados e perfeita para quem gosta de desafios.

A E-750 ainda conta com o SHOCK ABSORBER CONTROL – SAC

O SAC é um sistema de controle de impacto que se ajusta perfeitamente ao peso do usuário protegendo-o contra lesões, tornando o exercício confortável e principalmente seguro.

A E-750 é recomendada pelo mais renomados ortopedistas para usuários com sobrepeso, na terceira idade, atletas de alta performance ou quem simplesmente busca uma atividade física isenta de dores ou lesões.

### ESTUDO DO IMPACTO DURANTE A CORRIDA

