

REVISTA

EMPRESÁRIO

Fitness & Health

Ano IX - Nº53 - 2011

Avaliação Física



ISSN 1678-7382



Health Por
Priscilla Cardoso

Benefícios Por
Inélia Garcia

Health Por
Mauro Guiselini

VEJA O QUE
VOCÊ PERDEU
ATÉ AGORA!

O PLANO PERFEITO



Olá, caro empresário

Somos da Qualyfit, empresa especializada no desenvolvimento de sistemas para academias de ginástica, sediada em Recife-PE com escritório comercial e suporte em São Paulo-SP. No mercado a mais de 6 anos, e ultrapassando o número de 80 clientes espalhados por todo o Brasil, direciona seus produtos para uma gestão de resultados.

A Qualyfit comercializa atualmente 5 produtos focados para academias, que são: o Boss Gestor, Analyzer 4x, Mentor, Sinc e o MI-SOUND. O Boss Gestor é um sistema que gerencia todos os processos e rotinas da empresa, desde o controle de acesso, recepção, toda gestão administrativa, controle das audiências das aulas de ginástica até um poderoso telemarketing com um total gerenciamento das vendas por consultor. O Analyzer 4x, é o primeiro software do Brasil de sistematização da musculação em prescrição, atendimento e retenção. Já o MI-SOUND é o nosso recurso audiovisual inovador no conceito de rádio e vídeo para academias. O Mentor é a solução que agrega informações do Boss e Analyzer na Web, e o Sinc é responsável por integrar filiais e assim permitir a centralização das informações do negócio. Isso é a Qualyfit e o que ela representa.

Solicite-nos uma demonstração através de videoconferência e conheça já os nossos recursos. Dispomos de **tudo o que você precisa para administrar sua academia de forma profissional**, tornando-a mais competitiva e rentável.

Equipe QualyFit Sistemas

QUALYFIT
SISTEMAS E CONSULTORIA

WWW.QUALYFIT.COM.BR

Editorial

Querido leitor como toda edição a matéria de capa aborda assuntos dedicados ao setor fitness e afins, com a intenção de buscar qualidade e trazer novidades.

Todos os dias têm um numero crescente de academias e centros esportivos abrindo ou expandindo, são alunos entrando para um novo mundo que vende saúde e bem estar, mas será que todo o setor está preparado para oferecer o que vende? É claro que não essa é idéia é uma Utopia!

Pensando nisso, é que estamos abordando a importância da avaliação física dentro do segmento, tão importante quanto a pratica do exercício é saber qual a real necessidade desse aluno, qual sua pretensão? Como atingi-la, o tempo de duração, os melhores exercícios entre outras informações importantes para reter e

obter sucesso no resultado.

É fácil entrar em uma academia e ver a avaliação física sendo realizada por medida com fitas métricas e anotações de quanto o aluno têm de bíceps, costas, ou pernas e depois de três meses repetir esse mesmo procedimento para comparar as diferenças por um profissional que não possui verdadeiras especializações no ramo .

No entanto avaliação física é muito mais que essas pequenas anotações e é sobre esse tema que vamos abordar esclarecendo dúvidas e atingindo também esportistas que praticam corridas de rua uma abordagem cada vez mais procurada.

Coloquem em pratica todos os recursos que sua academia pode oferecer ao seu aluno e terá a certeza que a sua empresa está prestando os me-

lhores serviços oferecendo sistemas de ponta e qualidade. A saúde do seu aluno sempre em primeiro lugar, o lucro da empresa é consequência do trabalho multidisciplinar que é oferecido. Um abraço.

Boa Leitura!



Vivian Ingrid Ignácio
Diretora.

Expediente

A revista Empresário Fitness & Health é uma publicação bimestral da Paris Editora.

Paris Editora
Empresário Fitness & Health
Ano IX- Edição 53
Julho & Agosto 2011

Diretoria Geral

Vivian Ingrid Ignácio
atitude.vivian@uol.com.br

Coordenadora de Marketing

Renata da Silva
atitude.mkt@uol.com.br

Assinaturas e Relacionamento

Renata Moreira
atitude.assinaturas@uol.com.br

Diagramação e Layout

Alexsandro Augusto Ignácio
contato.alexaugusto@hotmail.com

Artes Gráficas

Alexsandro Augusto Ignácio
contato.alexaugusto@hotmail.com

Redação e Publicidade

Paris Editora
pariseditora@uol.com.br
Rua. Luis Gomes, 95
Bairro do Limão - São Paulo/SP
CEP: 02559-040
Fone/Fax: (11) 3857-1817

Fotolito e Impressão:

Ferp Gráfica e Editora Ltda.

Tiragem de 10.000 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 poder 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).

REVISTA
EMPRESÁRIO
Fitness & Health



Sumário

06 Consultoria

Jorge Gonçalves
Gestão de Pessoas.

08 Motivação

Erik Penna
Como manter seus funcionários motivados.

10 Ideal

Thiago Villaça
Bons motivos para medir o desempenho
de professores em academia.

12 Consultoria

Luis Perdomo
Existe fórmula para academia bem sucedida?

14 Benefícios

Sandra Antezana
Utopia que já é realidade.

16 Health

Priscilla Cardoso
Lesões na academia: Como evitá-las?

18 Matéria de Capa

Avaliação Física com
Alexandre Evangelista
Luciano Saragossa Santiago
Ricardo Camargo
Terrazul.

28 Novidades

Andrea Vidal
Tendências mundiais em ginástica coletiva.

30 Benefícios

Inélia Garcia
Como ganhar dinheiro tendo
pilates em sua academia.

E Mais:

32. Decoração
Patrícia Totaro
Arquitetura como aliada na venda.

34. Health
Viviane Frasson
Como saber se seu aluno está com má postura.

36. Benefício
Marcelo Marques
Como atrair novos alunos.

40. Health
Mauro Guiselini
Treinamento Funcional.

42. Health
Luciana Perez
Yoga na Academia.

44. Manutenção
Almir Facchinato
Chegou a hora de renovar
a academia para o verão.

38 - Quais as vantagens - Pisos para academia.
43- Espaço Academia (Peck Deck Academia).
46- Assine / Boa Leitura / Colaboradores da Edição.

Matéria de Capa

30 Benefícios

18

Errata

Na edição 52 na página 12, houve um erro no perfil do colunista, quem escreveu a matéria foi Luis Perdomo gestor e idealizador da Acade System.

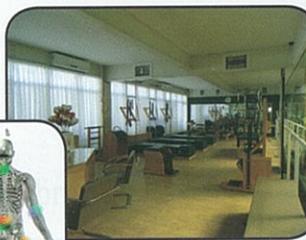
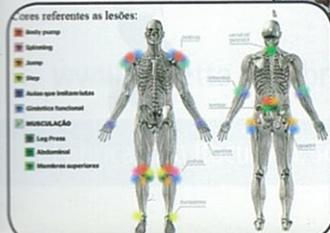
E-mail: luis@acadesystem.com.br

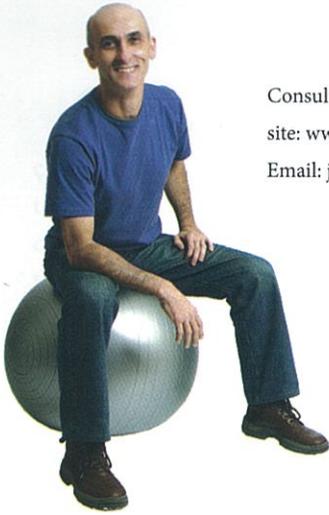
Telefone: (11) 5512-2290

Site: www.acadesystem.com.br

Revista Empresário Fitness & Health. 5

16 Health





Consultor de Empresas. Saiba mais sobre ele e seu trabalho no site: www.jorgegoncalves.com.br ou Email: jorge@jorgegoncalves.com.br

Gestão de Pessoas

Este é atualmente, o maior desafio das empresas e de seus gestores. Criar, desenvolver e manter ambientes organizacionais que levem as pessoas a estarem felizes e como consequência desenvolverem valor e maior produtividade em seu trabalho, trazendo com uma série de comportamentos positivos, maior lucratividade à empresa. As fórmulas criadas nos séculos passados por estudiosos de administração não funcionam mais para motivar e fazer com que as pessoas queiram se vincular a uma empresa e para darem o seu melhor recebam em troca um salário. Só existe geração de valor com o trabalho de gente e cada vez mais nos ambientes de negócios fica a certeza de que para que as pessoas possam gerar inteligência e conhecimentos que façam o crescer das empresas elas precisam de motivos para gerar ações que resultem em valor para os clientes de cada organização; está é a tal "motivação"; tanto perseguida pelos líderes das empresas. E em meu juízo de valor a forma de fazê-lo é conseguir enxergar que precisamos ter varias atuações no sentido de

criar ambientes de trabalho que estejam alinhados em um foco conceitual e fundamental; só pessoas felizes e com uma vida feliz pode gerar valor nos negócios. Alinhado a este conceito temos que ter três respostas para as pessoas em todas as nossas ações de gestão; respondendo 1. Por que as pessoas tem que fazer ? ; 2. Como elas devem fazer ? e 3. Quanto elas ganham por fazer ? na pergunta um a inteligência e competência tem que prevalecer saindo da frase medíocre do passado – faça por que eu estou mandando e sendo substituída por fundamentos macros que leve a pessoa a ver sentido nas suas ações sendo agregadoras para uma meta eficaz na conquista e permanência dos clientes. A segunda resposta é entregar ao colaborador uma serie de ferramentas cognitivas que lhe "alimente" todo o tempo com a vontade de querer crescer do ponto de vista intelectual e que a conquistas de aprender dia a dia uma forma melhor de atuar

com maior competência e produtividade. E a terceira se libertar da forma hora trabalho da remuneração salário fixo e benefícios e alinhar um placar onde o resultado do lucro gerado possa ser realizado/colocado no bolso de cada pessoa que participa da realização do trabalho. Entregar mais que só o salário é fundamental para as novas gerações; propiciar condições de as pessoas que se envolvem na construção de valor possam receber mais conhecimento através de cursos de MBA/pós graduações enfim crescerem e conquistarem melhores condições de vida e de felicidade com suas famílias e amigos. Sua reflexão é ação com o propósito de fazer com que as pessoas que estão com você possam responder SIM a pergunta. – Você faz o que gosta todo os dias de sua vida.

Leia: jorgegoncalves.blogspot.com

Siga: twitter.com/Jorge_Goncalves

Veja: [Facebook.com/Jorge Goncalves](https://www.facebook.com/JorgeGoncalves)



Uma linha completa de equipamentos!

BAGBAS



Esteira R3500E



Esteira R2500



Elíptico R550



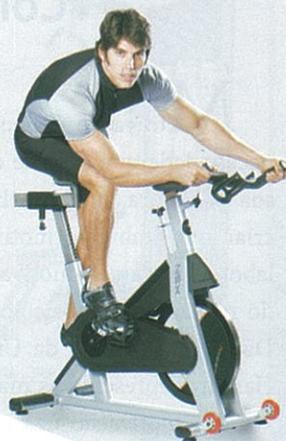
Bike R520H



Bike 510V



PR 2060
Banco para Remada



Bike Indoor NSX

A Righetto é uma empresa em contínua expansão no mercado do fitness e, há décadas, vem conquistando a admiração e o respeito dos melhores profissionais do mercado.

Com o know how adquirido através das constantes inovações tecnológicas, produz equipamentos com design arrojado e alto padrão de qualidade.

Conheça os produtos Righetto: equipamentos para musculação, cardio, bikes indoor e acessórios - uma solução inteligente para quem deseja excelência em desempenho.



Esteira R2500E

www.righetto.com.br

 **RIGHETTO**
FITNESS EQUIPMENT

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



Erik Penna
Consultor e palestrante
(12) 3608-4000
contato@erikpenna.com.br
www.erikpenna.com.br

Como manter seus funcionários motivados

Motivação é algo interior, uma necessidade que vem de dentro da pessoa para fora, mas um líder pode sim criar um ambiente motivador que colabore para a automotivação. Um estudo realizado pelo psicólogo Americano David McClelland, da Universidade de Harvard, apresenta as maneiras de provocar a motivação nas pessoas. A essa teoria foi dado o nome de RAP (Realização-Afiliação-Poder).

McClelland concluiu que, em relação à motivação, existem três grupos de pessoas e que cada um deles se motiva de forma diferente. Conclui também que o

O primeiro grupo é formado por pessoas movidas pela realização. São aquelas que adoram desafios e metas, buscam, por meio da própria superação, ser elogiadas e reconhecidas. Os inimigos dessas pessoas são a falta de meritocracia e a ausência de desafios, o que implica numa rotina desmotivadora. Portanto, fique atento. Mantenha esse grupo bombardeado de fatos novos e objetivos a serem realizados.

Já o segundo grupo, motivado pela afiliação, em geral é formado por indivíduos de coração generoso, com um perfil apoiador, que focam na amizade e

retamente para essas pessoas, basta fazer algo para quem é importante para elas, e isso será suficiente para agigantarem seus resultados. Um clima organizacional conciliador é altamente motivador para esse grupo. Já num ambiente instável ou intranquilo, esse grupo tende a se desmotivar facilmente.

O terceiro e último grupo é formado pelas pessoas movidas pelo poder. São aquelas que melhoram seu desempenho ao vislumbrarem a possibilidade de exercer influência e de alcançar a liderança. A grande ameaça à motivação ocorre quando atuam numa empresa ou cargo em que não sentem possibilidades de crescimento profissional ou hierárquico.

É bem verdade que podemos nos motivar com assuntos pertinentes aos três grupos, mas é sabido que um deles é mais forte em cada um de nós, e nossas atitudes cotidianas indicam automaticamente o que mais se sobressai.

E você, sabe reconhecer qual destes itens é mais importante para as pessoas que atuam com você?

Sabedor destas possibilidades, o líder moderno deve avaliar a composição da sua equipe, analisar cada integrante, observando suas individualidades e, em seguida, alinhar seu discurso e principalmente suas ações, para conseguir motivar os três grupos e assim formar uma equipe de alto desempenho.



que funciona muito bem para uma pessoa pode não funcionar para a outra, e assim por diante, sendo, portanto, fundamental se conhecer essa divisão, a fim de esgotar as possibilidades e motivar a todos.

num bom relacionamento com as outras pessoas, priorizam a equipe em detrimento de si e almejam um ambiente de trabalho agradável, em que prevaleça a amizade e a sinergia da equipe. Muitas vezes, o líder nem precisa fazer nada di-

“Motivação é como um banho, não dura.
Por isso que é recomendado diariamente”

Zig Ziglar

PRÓ-PHISICAL POR SUA SAÚDE E BEM ESTAR



Módulo de monitoramento MF



Bateria de peso vulcanizada (anti-ruído e anti-impacto)



BR-001 - BANCO EXTENSOR



BR-009 - LEG PRESS HORIZONTAL



BR-014 - POLIA SUPERIOR e REMADA



BR-020 - PEITORAL DORSAL



BR-028 - MULT EXERCITADOR



CE-051 - SUPINO VERTICAL ARTICULADO



CE-054 - PUXADOR ALTO ARTICULADO



CE-055 - REMADA ARTICULADA



CE-056 - DESENVOLVIMENTO ARTICULADO

PRO-PHISICAL®
APARELHOS A SERVIÇO DE SUA SAÚDE

(14) 3621 1880 (14) 3024 9707
(14) 3624 2521 (14) 3624 3055

Rua: Rodolpho Alexandre Martinelli, 140
7º Distrito Industrial
CEP: 17 212-747 - Jauá-SP
e-mail: prophysical@prophysical.com.br
site: www.prophysical.com.br



362 - BICICLETA ELETROMAGNÉTICA HORIZ.



850 RX-0/RX-1/RX-2 - ESTEIRA ELETRÔNICA



Thiago Fernandes Oliveira Villaça

Coord. Téc. A!BodyTech, Prof. de Educação Física / Esp. de Gestão de Pessoas

(21) 7884-4985

contao@thiagovillaca.com.br

Ideal

Bons motivos para medir o desempenho de professores em academia

A atuação profissional no mercado de trabalho fitness exige cada vez mais de nossos professores habilidades que precisam ser incorporadas para que os resultados das organizações sejam otimizados.

No que se refere a competência técnica as nossas universidades estão formando pessoas aptas a lidar com as informações inerentes ao trabalho de quem trabalha com atividade física, no entanto não podemos dizer o mesmo quando relacionamos ao desenvolvimento de suas tarefas em uma academia. De fato os gestores de empresas fitness de pequeno, médio e grande porte entram em um consenso quando dizem que a universidade limita-se a transmitir informação e, em alguns casos, produzir conhecimento.

Esta limitação na formação profissional não esta alinhada com a exigência que as empresas fitness necessitam para fazer com que seus clientes se tornem pessoas consideradas ativas, saudáveis e que incorporem a pratica de atividade física como um hábito em suas vidas, em outras palavras, nossas universidades estão formando profissionais que não possuem uma identidade perante a sociedade.

Este "gap" na formação profissional fez com que as empresas fitness investissem no treinamento de seus colaboradores para promover habilidades de relacionamento interpessoal, liderança, inteligência emocional e competências de gestão. Este cenário profissional e a

busca pelo aumento da margem de lucro proporcionaram a distinção de dois tipos de empresas, as classificadas como "prosperas" (por entender a necessidade de intervir no comportamento do cliente) e as "sobreviventes" (por permanecer na posição de absorver a procura por atividade física)

Com o retorno sobre o investimento em treinamento de habilidades que eram desenvolvidas fora da universidade alguns gestores sentiram a necessidade de identificar o quanto deste retorno era proveniente do das ações de gestão de pessoas.

Para a surpresa os gestores verificaram que o retorno sobre o investimento dos treinamentos se deu exclusivamente por conta de uma mudança de postura e comportamento profissional e não por conta de uma mudança operacional, em outras palavras a mudança verificada se deu por uma ação técnica e não estratégica.

Alguns autores sugerem que o controle das operações por conta de processos bem definidos são o maior causador de mudança de comportamento, uma vez que a avaliação sobre o desempenho de um colaborador é a forma mais concreta para dizer como ele esta perante as expectativas que foram depositadas e perante os demais colaboradores.

Neste sentido os gestores envolvidos neste projeto entenderam que a avaliação comportamental, que é bastante subjetiva, não pode ser a única forma de analisar o desempenho e então co-

meçaram a desenvolver ferramentas que pudessem medir, operacionalmente, o desempenho de seus colaboradores.

No inicio as ferramentas eram abrangentes e sem foco e com o passar do tempo se tornaram mais especificas e direcionadas.

Com a aplicação destas ferramentas operacionais e o aperfeiçoamento de seu manuseio os gestores puderam, por "a + b", justificar o desempenho de toda empresa. Com a especificidade e a validade na coleta de dados os gestores puderam intervir de forma cirúrgica na causa do problema a fim de tornar o que era uma percepção em algo palpável e tangível.

O conhecimento sobre a performance individual dos professores e a divulgação dos dados para toda equipe promove, nas empresas que adotaram métodos para avaliar o desempenho, uma nova mudança no comportamento profissional. Além de uma postura mais adequada que foi conquistada a partir dos treinamentos técnicos os colaboradores sentiram a necessidade de agregar maturidade ao seu sistema de valores e crenças para enfrentar este novo cenário.

Quando a maturidade profissional é desenvolvida em pessoas que estão acostumadas a trabalhar com a informalidade um novo sentimento desabrocha no coração dos colaboradores. Este sentimento é pautado na transparência, pois tudo que é tratado dentro da organização é baseado em critérios bem definidos e o nome dele é algo incomum nos dias de hoje: a confiança.

*O jeito mais rápido, inteligente
e econômico de montar uma
academia de ginástica.*

LANÇAMENTO

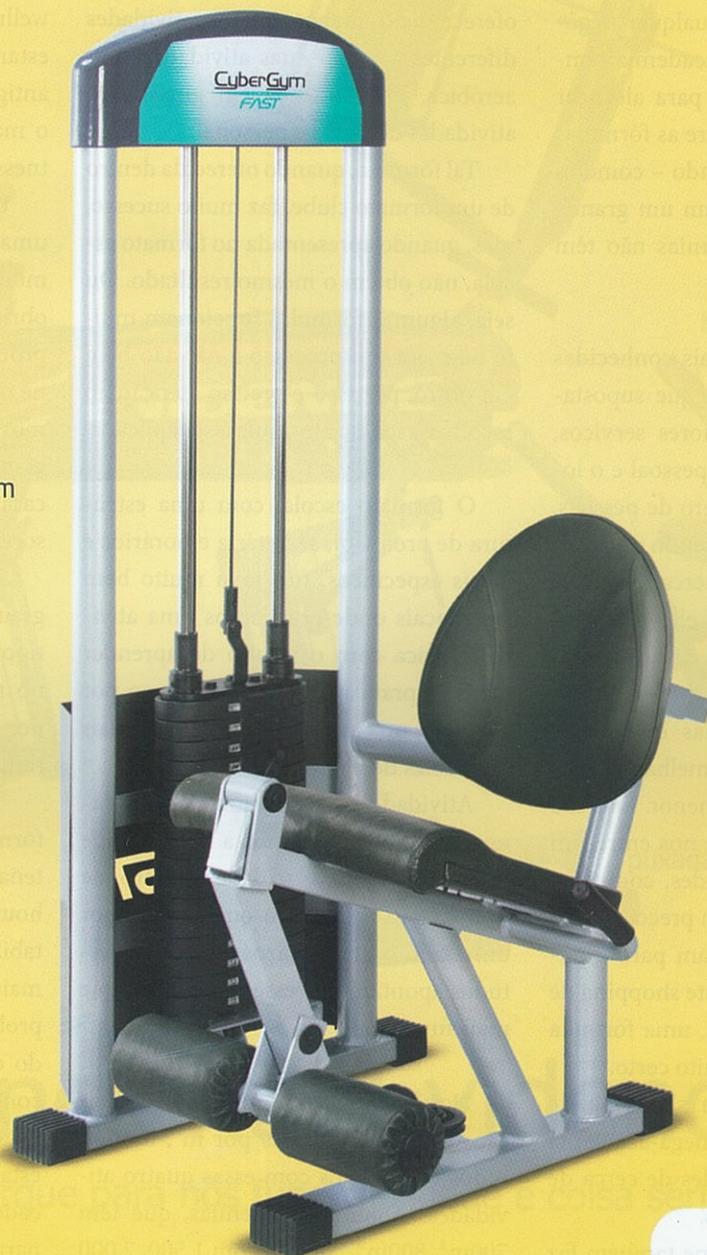
CyberGym

LINHA

FAST

cybergym.com.br

Linha FAST é a opção mais rápida, inteligente e econômica de montar uma academia de ginástica. Rápida porque a CyberGym é uma fábrica com estrutura voltada à produtividade. Inteligente, pois são equipamentos que oferecem excelente relação custo benefício. Econômica, pois sua estrutura é a mais resistente entre os modelos concorrentes, proporcionando durabilidade e maior vida útil do equipamento.



CyberGym
ZEV3



CyberGym
smart



CyberGym
B BIODELTA



Tel./Fax: 55(11) 2209-9999
contato@cybergym.com.br
www.cybergym.com.br

Al. 3º Sgto. Alcides de Oliveira, 371
Pq. Novo Mundo - São Paulo - SP
CEP 02145-040



Fábrica da CyberGym São Paulo
59 anos de experiência e solidez no mercado.



Luis Perdomo
Administrador, palestrante e criador do Acade
(11) 5512-2290
www.acadesystem.com.br

Existe fórmula para academia bem sucedida?

Assim como em qualquer negócio, quando o assunto é academia também existe uma fórmula para alcançar o sucesso. A diferença entre as fórmulas mais conhecidas do mercado – como as das franquias, que agradam um grande público – é que as academias não têm uma só, elas têm várias.

Uma das fórmulas mais conhecidas é a das mega-academias, que supostamente oferecem os melhores serviços, incluindo equipamentos, pessoal e o local para um grande número de pessoas. Essas academias acabam sendo conhecidas e têm um espaço no mercado, mas se observarmos, na verdade, elas não atingem 2% do número total de academias existentes.

Há algumas academias que oferecem um serviço bem semelhante, mas o fazem em uma escala menor. Elas são encontradas em bairros e nos entregam todos os tipos de atividades, com uma qualidade muito boa e um preço bastante acessível e se apresentam para o público como um interessante shopping de atividades físicas, ou seja, uma fórmula que nesse contexto dá muito certo.

Porém, construir um shopping de atividade física, uma mega-academia está fora das possibilidades de cerca de 90% dos empreendedores.

Mas outra fórmula, que também faz sucesso é aquela que atende boa parte da população com investimento razoável, é uma academia seca ou molhada, que

oferece pelo menos quatro atividades diferentes – sendo duas atividades com aeróbica, uma baseada em ginástica e atividades de pesos e personal.

Tal fórmula, quando oferecida dentro de um formato clube, faz muito sucesso, mas, quando apresentada no formato escola, não obtém o mesmo resultado. Ou seja, algumas fórmulas funcionam muito bem em um processo e não tão bem em outro, por isso é preciso atenção ao escolher a melhor fórmula a ser aplicada.

O formato escola, com uma estrutura de professor, secretária e horários e locais específicos, funciona muito bem para locais onde praticamos uma atividade física com o intuito de aprender aquilo e praticar um esporte, como por exemplo, no caso de atividades marciais ou escolas de natação.

Atividade física em um modelo fitness exige que tenhamos a liberdade de praticar diversas atividades dentro de um mesmo local, com qualidade e por um preço bastante razoável. Nossos estudos apontam que esse modelo é o que mais funciona.

Hoje, temos academias com ocupação de 1,5 a 2 clientes por m², usando todos os horários com essas quatro atividades. Algumas academias, que têm 700m², 800m², contam com 1.500, 2.000 clientes satisfeitos, consistentes ao longo do tempo e em crescimento.

Para construirmos uma academia

wellness, de sucesso, voltada para o bem-estar precisamos abandonar o modelo antigo, o da academia-escola, que não é o mais adequado e seguir o modelo fitness.

Um clube do lado de sua casa tem uma percepção de valor para o cliente muito maior do que uma escola onde, obrigatoriamente, passaremos por um processo de aprendizado. Então, imagine os benefícios de ter tudo o que podemos encontrar em um clube colocado à disposição em um bairro, do lado da sua casa, com horários flexíveis, sem professores, secretárias e exigências.

Aprendizado sempre ocorre em um grau de disciplina diferente, com algum tipo de dor. E o que as pessoas procuram no momento é bem estar. Exatamente por isso esse é um modelo que consideramos de muito sucesso.

Todas as academias que tem essa fórmula implantada, cerca de duas centenas, mostram que ao longo dos anos houve um aumento consistente na rentabilidade e na satisfação dos clientes. E mais, algumas delas estão enfrentando problemas de superlotação. Estão abrindo duas ou três unidades porque estão com dificuldade de atender à demanda.

Ou seja, existe demanda. O que pode estar fora do contexto é o modelo aplicado, que pode não ser o mais eficiente para aquela demanda. Então, é preciso que você, gestor, avalie se está realmente utilizando a fórmula mais produtiva para atender à sua demanda.

Equipamentos inteligentes para academias inteligentes.

A Evidence sempre oferecendo para sua academia o que há de mais moderno e sofisticado no mercado do fitness, apresenta seus novos equipamentos funcionais.

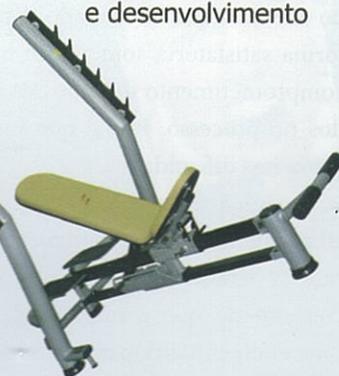
puxada alta e remada



cross force



banco supino regulável e desenvolvimento



puxada alta e baixa



supino regulável e desenvolvimento



funcional Evidence

Porque para nós funcionalidade é coisa séria.

REPRESENTANTE EXCLUSIVO



Soluções inteligentes.

www.indexfitness.com.br

Av. Sertório, nº 389 - Bairro Navegantes, Porto Alegre - RS, Fone 51. 3019-4719



Rua Dona Margarida, 135. Bairro Navegante.
Porto Alegre - RS. Fone 51. 3024.1394



Sandra Antezana
Engenheira Civil/ Proprietária da Academia Projeto
(11) 3467-7049
contato@projetocqv.com
www.projetocqv.com

Utopia que já é realidade

Há tempos já evolui a idéia e interesse das empresas em investir na excelência do atendimento, com a esperança de adquirirem um diferencial importante, quiçá primordial.

Todavia muitos se decepcionam com os resultados deste investimento, tendo em vista que o resultado dar-se-á de forma satisfatória somente se houver o comprometimento de todos os envolvidos no processo. E é aí que surgem as primeiras dificuldades.

Imagina-se que a “excelência em atendimento” é uma verdadeira utopia, pois se tem enraizado nas empresas o conceito de que é impossível motivar uma equipe inteira para pensar da mesma forma, ou seja, atender o cliente de forma que o mesmo não saia somente satisfeito, mas ENCANTADO!

Ocorre que esta “utopia” já é realidade na Disney, onde, por incrível que pareça, não há uma equipe de 50 ou 100 funcionários, mas sim de milhares! Daí surgem os questionamentos: Como tantas pessoas conseguem trabalhar de forma tão sincronizada e tão entusiasmada a fim de encantar o cliente? Qual o segredo? Salário? Não, os salários são um pouco maiores que o salário mínimo. Futuro promissor? Talvez para alguns jovens, mas encontramos por lá recém contratados idosos.

Talvez nunca se descubra o segredo, mas é uma realidade o atendimento fan-

tástico proporcionado por eles em todos os momentos e lugares, se preocupando com todos os detalhes para que você sempre se lembre da Disney de forma positiva e que tenha vontade retornar.

Há histórias de encantamento fantásticas e que são citadas no livro “Nos bastidores da Disney”, como a da criança que não quer subir no brinquedo porque não quer deixar seu sorvete, momento que um funcionário diz à criança para não se preocupar pois ele cuidaria de seu sorvete. Claro que o sorvete já tinha derretido quando a criança voltou, fato este que poderia causar um trauma para a criança se não fosse a atitude do funcionário de comprar outro sorvete para que ela, assim que saísse do brinquedo, tivesse seu sorvete intacto; ou a história do casal que estava comemorando seu aniversário de casamento, na qual o marido esqueceu de reservar o restaurante e tiveram que ficar na fila, quando um dos funcionários, que faz parte dos “postos de escuta”, ouve uma conversa na qual o marido se desculpa com sua esposa por ter esquecido de fazer a reserva, rapidamente toma a atitude de pedir permissão ao primeiro da fila para passar o casal na frente, conseguindo ainda flores e champagne para incrementar a comemoração, sendo que em seguida foi anunciado os parabéns no alto falante e todos os presentes homenagearam o casal com palmas. Resultado: O casal ficou totalmente encantado!

Enfim, são atitudes e cuidados com os detalhes que só poderiam ser fruto de uma equipe totalmente motivada e engajada com os valores e objetivos da empresa.

Você sabia que eles medem a umidade do ar e a velocidade do vento com o intuito de saber em qual horário deverão retocar a pintura das paredes para que estas sequem antes da abertura do parque? Você sabia que caso não se lembre onde deixou o carro, somente informando o horário aproximado que você o estacionou, eles encontram? Você sabia que eles têm chaveiro de plantão para que a perda da chave do carro não seja uma lembrança que você relacione com a Disney? A bateria do seu carro descarregou? Não é problema. Ficou sem gasolina? Lá tem posto. Ou seja, não há como ter lembranças negativas do seu passeio.

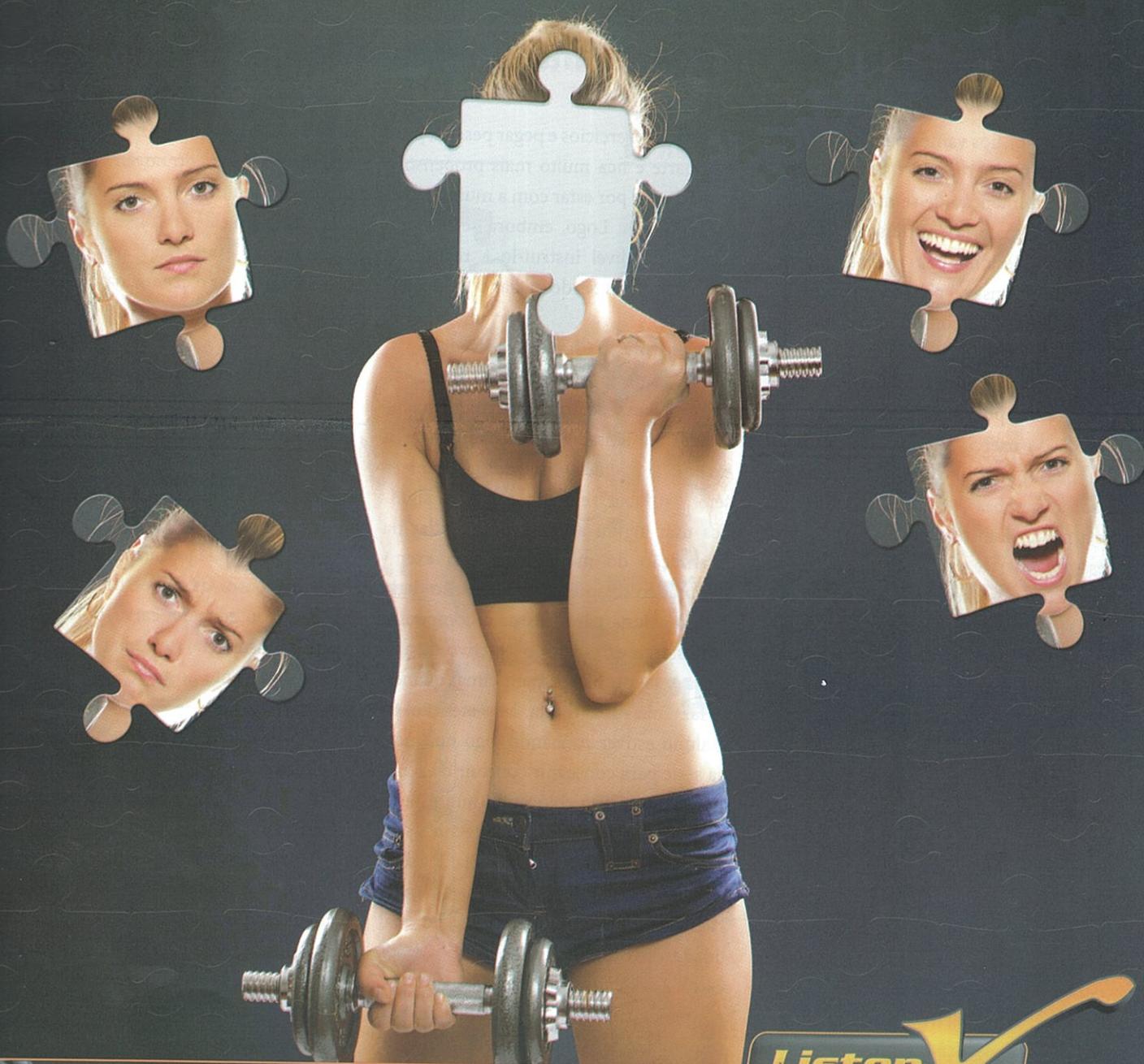
Todos os funcionários são “postos de escuta”. Todas as reclamações ou comentários dos clientes são deixados em uma urna que diariamente é aberta e providências são adotadas. Isto sim é se preocupar com o cliente.

Você sabe quem são os concorrentes da Disney no ponto de vista deles? Todas as empresas! Pois o cliente não compara um parque com outro, mas sim prestações de serviços. Para a Disney, o impossível, é uma meta a ser atingida.

“É divertido fazer o impossível”

Walt Disney

Se você pudesse escolher o estado de espírito de seus alunos, qual você escolheria?



Com a ListenX você pode.

Proporcione alegria, alto astral e motivação para seus alunos, Fazendo com que permaneçam mais tempo na sua academia, criando um ambiente ainda mais agradável contagiante e dinâmico.

www.listenx.com.br Fone: 11 2755-0400





Priscilla Bezerra Cardoso
Fisioterapeuta, Instrutora de Pilates e Consultora Técnica da Fernandes Fisioterapia
(11) 3254-5604
priscilla@fernandesfisioterapia.com.br
www.fernandesfisioterapia.com.br

Lesões na academia: Como evitá-las?

Todos nós vamos para a academia em busca de boa forma física, mas ninguém tem intenção de se machucar! Entretanto, a maioria das pessoas tem tendência a se lesionar pelo menos uma vez, na busca incansável pelo corpo perfeito.

As lesões mais comuns que acometem os frequentadores de academia ocorrem em geral nos joelhos, coluna e ombros, provocadas por má postura, execução errada do exercício e excesso de carga. Na maior parte das vezes, para evitar que isso ocorra, basta que o aluno siga corretamente as instruções dadas pelo professor e que ele esteja sempre atento as execuções dos exercícios feitos pelo aluno. Monitorá-lo a maior parte do tempo é essencial para que não haja nenhuma surpresa desagradável. Para isso basta seguir alguns passos bem simples:

Avalie!

Para começar, uma avaliação inicial bem feita já diminui muito os riscos de uma lesão. A avaliação física deverá ser para determinar o tipo de treinamento e a modalidade de exercícios que o aluno deve seguir, bem como a carga ideal para sua estrutura física, levando sempre em conta seus objetivos e a estimativa de tempo para alcançá-los. Nessa anamnese também é importante verificar possíveis complicações de saúde como hérnia de disco, cervicalgia, lombalgia e assim adequar os exercícios da melhor maneira.

O Aquecimento como aliado!

Embora saiba sobre a importância do aquecimento, o aluno, na ânsia de come-

çar logo os exercícios e pegar pesado, pula essa parte e fica muito mais propenso a se machucar por estar com a musculatura despreparada. Logo, embora seja óbvio, é imprescindível instruí-lo a realizar o aquecimento antes de iniciar o treino.

Controle: A Chave do segredo!

O controle durante os exercícios também é essencial. É normal que o aluno se sinta tentado a colocar uma carga extra e dar aquela "roubada" durante a série. "Roubar" em um exercício significa usar algum artifício para ajudar na finalização do movimento. Um exemplo prático disso é aquele impulso dado com a coluna para trás para compensar um esforço extra com o objetivo de ajudar a trazer o bíceps para cima, quando se faz uma rosca direta. Mas atenção! Se o aluno estiver roubando logo no início da série para conseguir concluir o exercício é porque está colocando muito peso, podendo se machucar. Essa técnica só é válida quando realizada no final da série para garantir algumas repetições a mais. Não deixe que o aluno sacrifique a qualidade do exercício pela quantidade de carga. Para evitar esse exagero, oriente-o a aumentar a carga de maneira gradual respeitando seus limites e evitando o excesso de fadiga muscular. A boa execução do exercício é necessária sempre! Se a execução for fraca, o resultado também será fraco e a chance de ocorrer uma lesão será maior. Também deve-se evitar movimentos muito bruscos e impactos muito fortes que podem prejudicar juntas, ligamentos, articulações e músculos. Obser-

ve se o aluno possui esse hábito e procure orientá-lo explicando novamente o exercício e diminuindo a carga se necessário. Se ainda assim ele não conseguir executar corretamente é recomendável readequar ou mesmo trocar o exercício por outro de efeito similar.

Cuidado nunca é demais!

É fundamental habituar o aluno a usar presilhas nos exercícios com pesos nas barras para que os mesmos não caiam de um dos lados gerando lesões. Também é importante estar próximo durante exercícios como agachamento e supino e qualquer outro de maior dificuldade na execução ou de maior carga, pois o aluno pode não suportar e acabar lesionando algum ligamento ao tentar voltar o peso ao suporte.

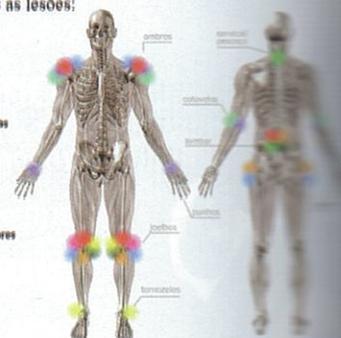
Para recuperar:

E se o aluno já chega a academia para se recuperar de uma lesão, o que fazer?

O trabalho em uma equipe multidisciplinar é fundamental. Conversar com o médico e trabalhar em conjunto com um fisioterapeuta pode ser a melhor saída para adequar os exercícios de maneira correta e potencializar os resultados bem como a recuperação do aluno.

Cores referentes as lesões:

- Body pump
- Spinning
- Jump
- Step
- Aulas que incluem lutas
- Ginástica funcional
- MUSCULAÇÃO
 - Leg Press
 - Abdominal
 - Membros superiores



esporte fitness

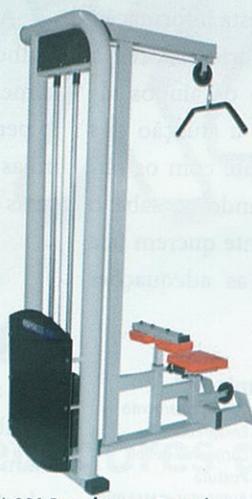
MELHOR
PREÇO

Conheça nossos lançamentos:

linha
SUPERLUXO



SL 005 Peck Deck



SL 001 Puxador com Remada

linha
LUXO

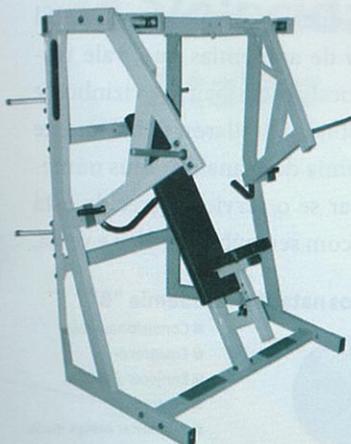


RI 009 Mesa Extensora

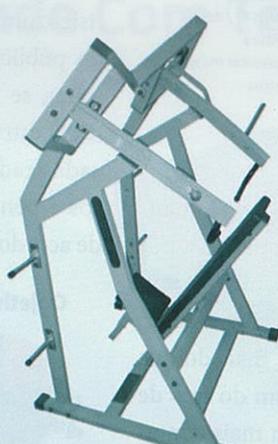


RI 016 Leg Press 45°

linha
CONVERGENTE



LC 001 Decline Press



LC 012 Shoulder Press

linha
SIMPLES



EF 012 Glúteo em Pé



EF 007 Máquina Scott

A **Empresa** que faltava, **Melhor Preço** e **Qualidade!**

esporte fitness

R. Antonia Pires de Campos 294 • Vila Maria
Fone: (14) 3621-7781 - Jaú/SP - CEP: 17.208-280
www.esportefitnessjau.com.br

Avaliação Física

Uma fonte inesgotável de informações!

Se te perguntassem, quais são as atividades mais procuradas em sua academia? Provavelmente você saberia responder prontamente, mas, se a pergunta fosse: quais são os objetivos principais dos alunos para cada atividade? Ou ainda, quais os resultados obtidos com cada atividade e até mesmo cada professor? Qual o percentual médio de gordura de seus alunos, iniciantes ou treinados?

Na verdade toda academia tem estas respostas e muitas outras, apenas não as utiliza, ficam geralmente numa sala pequena, às vezes naquele espaço que sobrou da última reforma, exatamente onde você está pensando, na avaliação física ou como prefiro chamar: departamento de avaliação física. Neste departamento toda academia tem diversas informações extremamente relevantes, que na maioria das vezes acabam esquecidas, as academias passam anos acumulando dados de seus alunos e em um determinado momento se questionam: O que quer meu cliente? Qual o perfil do meu cliente? Todas essas respostas estão ao seu alcance, basta utilizar.

Vamos entender o quanto estas informações podem ser úteis e fazer a diferença no entendimento de seus clientes.

Em um levantamento de dados feito pela empresa ELEVATO em academias de São Paulo no ano de 2010, obtiveram alguns resultados interessantes.

Na academia "A" com público de 700 clientes, onde a principal serviço da academia é a musculação, percebe-se que 58% dos alunos que irão frequentar a musculação têm como objetivo emagrecer

ou melhorar o condicionamento físico e apenas 17% pretendem aumentar a massa muscular, só com esta informação já podemos pensar em vários fatores: a estrutura possibilita que os alunos alcancem estes resultados, a atuação dos professores está condizente com os objetivos dos alunos? Quando se sabe o que seus clientes realmente querem fica muito mais fácil fazer as adequações necessárias.

Objetivos gerais - academia "A"



Objetivos musculação - academia "A"



Os professores desta academia quando questionados sobre quantos por cento dos alunos da musculação tem objetivo de aumentar massa muscular, a resposta padrão era: Bem mais do que a metade. Esta resposta vem do fato de que, os alunos que eles têm mais contatos são os que realmente querem aumentar a massa muscular e acabem permanecendo mais tempo na academia. Já os alunos que almejam outros resultados, muitas vezes por se sentirem "um peixe fora d'água" e provavelmente não alcançarem seus objetivos, acaba por perma-

necer por um período menor na academia, a temida **rotatividade**.

A questão não é usar formato de trabalho "x" ou "y", mas sim saber o que realmente o "seu" cliente deseja, será que o percentual de investimento das academias está proporcional ao que buscam seus clientes?

Vejam os dados a seguir:

Na academia "B" de São Paulo 43% dos alunos da nataçao têm como principal objetivo a melhorar o condicionamento físico geral, enquanto 6% o objetivo de enrijecer ou "definir" a musculatura, já na academia "C" 53% dos alunos da nataçao têm o objetivo de enrijecer e apenas 9% pretende em primeiro lugar melhorar o condicionamento físico, uma diferença expressiva no perfil do público de academias que, vale ressaltar, se localiza em bairros vizinhos e com estruturas similares. Obviamente cada academia deve analisar seus números e pensar se o serviço oferecido está de acordo com seu público e vice e versa.

Objetivos nataçao - academia "B"



Objetivos nataçao - academia "C"



Impulsione seu negócio!

Adquira as novidades 2011 e conheça o melhor custo benefício do mercado através do nosso atendimento exclusivo.

Nova Esteira **X4**

- ✓ Novo Design
- ✓ 10 Amortecedores de Impacto
- ✓ Melhor Suporte Técnico
- ✓ Velocidade Com Teclas de Atalho

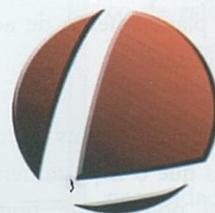


Contato:

☎ (17) 3485-9080

🌐 www.lionfitness.com.br

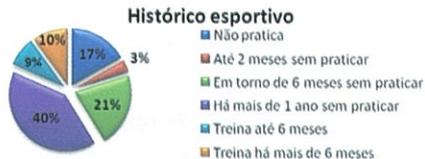
✉ lionfitness@lionfitness.com.br



LION
FITNESS
Maquinas de SAÚDE!

Estratégia de marketing e a avaliação física.

Os dados gerados pela avaliação física podem ser usados inclusive para definir estratégias de marketing, vejamos os números sobre a prática de atividades físicas antes de ingressarem na academia:



Se identificamos que 78% dos alunos novos da academia estão há seis meses ou mais sem fazer exercícios de forma contínua, então, para quem direcionar as campanhas e estratégias de marketing? Para aqueles que já treinam ou para aqueles que estão sedentários?

Se está academia vende uma imagem de academia para pessoas "saradas" e que já são ativas, talvez esteja em conflito com 78% de seus alunos novos.

Estes são números de uma academia específica, talvez os resultados da sua sejam diferentes, que tal descobrir?

Perceba quantas possibilidades existe na utilização das informações geradas pela avaliação física, basta saber compilar e utilizar, cada academia deve pensar em como utilizar melhor estas informações, existe uma enorme diferença em fazer um planejamento através do "achismo" e o planejamento de acordo com os fatos constatados.

Estes são apenas alguns exemplos de informações que o departamento de avaliação física pode gerar, podemos utilizar de informações mais técnicas como o padrão de resultados dos testes físicos, entender a média da academia

para cada teste, ou a evolução média em um determinado período separando por grupo, como a redução de gordura em seis meses nos alunos da natação e da musculação, homem e mulheres, alunos que fazem o acompanhamento com nutricionista e os que controlam a alimentação por conta própria... ou seja possibilidades infinitas.

Você sempre quis saber mais sobre seu cliente, só não sabia que já tinha estas respostas. Que tal começar a utilizá-las.

Padrões de referência para os testes físicos para cada academia.

Se o objetivo da avaliação física é entender a condição física do aluno, por que não utilizar de padrões de referências baseados no público da própria academia?

Em sua maioria, os testes físicos têm seus padrões de classificações elaborados por pesquisas científicas, porém, tendo como base de dados uma população com características e hábitos específicos o que acaba por gerar algumas classificações bem distantes da realidade do Brasil que, aliás, mesmo no país já temos realidades de condições e hábitos tão distantes, mesmos em academias da mesma cidade temos características bem diversas. A idéia de se ter uma tabela de referência da própria academia não é simplesmente para "classificar" o aluno, mas sim, ter uma ferramenta para entender e explicar a condição física do aluno. Não devemos anular as tabelas de classificação já elaboradas, mas sim utilizar as da própria academia como uma referência para auxiliar no entendimento.

É incrível ver como é diferente quando se explica a composição corporal de um aluno usando da tabela de referência

da academia. Por exemplo: um homem de 45 anos que tem 26% de gordura no corpo, você pode explicar de algumas formas: **"você tem 26% de gordura no corpo e o recomendado para homem é de 12 a 20% para aptidão ideal."** Pronto, acabou de dar uma informação que ele já sabia (que está gordo), desmotivou e mostrou que está muito longe do objetivo, e se tornou possivelmente mais um aluno que fará 2 meses e desistirá.

Agora, que tal explicar assim: **"Você tem 26% de gordura no corpo, e o recomendado para homem é de 12 a 20% para aptidão ideal, mas você sabia João que aqui na academia a média dos homens acima de 30 anos que começam a treinar é de 25,8% e digo mais a média para estes alunos já treinados é de 19,07%."** Pronto agora sim, você mostrou que realmente ele precisa emagrecer, mas que não é o único nesta condição, que a maioria que se propôs a continuar e reavaliar melhorou consideravelmente o percentual de gordura e que ele também pode, além de mostrar uma seriedade enorme na academia e no departamento de avaliação física e que o trabalho é sério e funciona. Desta forma aumenta em muito a possibilidade deste aluno treinar anos e anos nesta academia.

Podemos ainda apresentar estes dados aos alunos através de relatórios periódicos em murais ou outra forma de comunicação, e até mesmo propor metas gerais para a academia, fazendo que se crie maior integração dos alunos, e mais uma vez a academia se mostra sendo uma academia séria e com profissionais comprometidos com os resultados dos alunos.

Mais uma vez, estes são apenas alguns exemplos do que se pode fazer com as informações geradas pela avaliação, apresentamos padrões relacionados à

composição corporal, mas este trabalho pode ser feito com qualquer teste.

Obviamente ao elaborar os padrões precisasse prestar total atenção a critérios técnicos para sua realização, se houver mais de um avaliador atendendo na academia é necessário ter clínicas frequentes para padronização de condutas, o número de avaliados para estipular o padrão deve respeitar normas gerais de estatística, e o principal é saber o fazer com estas informações.

Existe algo tão importante quanto ou mais do que o “preço”, é o “valor” este não é o quanto custa sua academia ou a avaliação física mas o quanto tem de importância e representa para o aluno estar nesta academia e passar pelo processo da avaliação física, um aluno que passa por uma avaliação onde é bem atendido, sai entendendo perfeitamente sua condição física, com um planejamento coerente para seu objetivo e ainda vê que a avaliação é muito mais ampla e utilizada pela academia do que imaginava, com certeza sairá com a impressão de estar em uma academia onde atividade física é levada a sério, e que está amparada por uma empresa com estrutura e planejamento voltado para ele. (como dizem: a primeira impressão é a que fica!)

Em uma academia existem diversas áreas e profissionais, e cada um com sua importância, o que chama a atenção é ver um departamento com tantas possibilidades de ajudar todas as áreas e é esquecido pela maioria das academias.

É comum nos dias atuais, é cada vez maior o número de pessoas que buscam academias, centros esportivos e parques para realizar um programa regular de atividade física. É muito importante que antes de se iniciar a prática da atividade física, os indivíduos realizem alguns exames no intuito de saber como está sua condição física atual, e que sirva de parâ-

metros comparativos no futuro.

Na Associação Cristã de Moços de São Paulo – ACMSP, nas 12 unidades existe protocolo e padronização de ingresso vertido a zelar pela segurança dos usuários. Todas as unidades utilizam o software Physical Test como ferramenta de padronização e realização da avaliação física. Os alunos deverão realizar o exame médico e conforme a necessidade será solicitada o teste ergométrico.

Após realizar o exame médico o usuário passará pelo laboratório de avaliação física e este momento será fracionado da seguinte forma:

• **Anamnese** – Durante este momento iremos conhecer melhor os hábitos do avaliado, seus anseios, necessidades e disponibilidades, perfil psicológico, histórico esportivo e histórico clínico. É fundamental ter amplo conhecimento do aluno antes de indicá-lo e prescrever as atividades.

• **Avaliação Antropométrica** – Realizaremos medidas de peso absoluto, estatura, dobras cutâneas (peso magro, peso de gordura, peso ósseo e peso residual) circunferências e a relação de peso atual para o peso desejável.

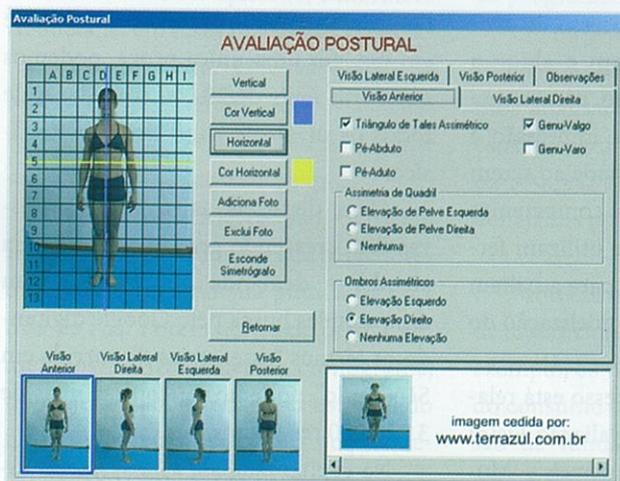
• **Avaliação Postural** – Com a utilização de software especialmente desen-

volvido para avaliação física com recursos digitais para a realização da análise postural, procuramos identificar antes de qualquer atividade física, os possíveis desvios posturais que o aluno possa apresentar. Se detectado, direcionamos o aluno a uma avaliação mais criteriosa na especialidade ortopédica e fisioterápica. Com o diagnóstico das patologias posturais iremos direcionar o aluno para atividades que não gerem sobrecargas e que contribuam na sua reabilitação. Se detectada alguma patologia devemos realizar um trabalho em conjunto com o ortopedista e o fisioterapeuta. Com certeza o resultado de melhora do aluno será muito melhor.

• **Avaliação Neuromotora** – Servirá para diagnosticar a condição física atual do avaliado e demonstrar a sua evolução física e ajustes nos programas de atividades durante os processos de reavaliações. De acordo com a faixa etária, patologias articulares e condições físicas o aluno passará pelos testes de sentar e alcançar (Banco de Wells), Força de resistência abdominal e Força de resistência de MMSS através das flexões de braços.

• **Avaliação Cardiorrespiratória** – Serão aplicados protocolos submáximos em esteiras ou bicicletas ergométricas.

Estes testes têm como objetivo observar o comportamento cardiológico de esforço do aluno. Temos este teste como parâmetro de risco para algum possível evento cardíaco. Sabemos da necessidade de exames complementares, e estes são solicitados quando o risco é detectado.





Após a realização da avaliação física, o avaliador irá elaborar um programa de atividade direcionando o mesmo para as modalidades oferecidas pela ACM (Musculação, Desporto, Natação e Fitness & Wellness). Vislumbrando a aderência do aluno na prática iremos determinar o período para a Reavaliação Física.

Acreditamos que o processo de avaliação física demonstra com o aluno a preocupação da instituição com a sua saúde. Com certeza a boa impressão e confiabilidade esta relacionada ao serem atendidos por profissionais competentes e altamente treinados, que utilizam ferramentas de credibilidade para auxiliarem no processo de retenção e fidelização do aluno.

Acreditamos que o sucesso está relacionado ao processo de Avaliação Física + Aquisição de hábitos saudáveis + Mu-

dança de comportamento + Prática de Atividade física regular + Reavaliações e ajustes nos programas de treinamentos.

Avaliação física aplicada à corrida de rua

A corrida de rua é uma das modalidades esportivas que mais vem crescendo ultimamente. Prova disso é que, hoje em dia, em uma única prova, podemos encontrar mais de 20.000 corredores de todos os níveis de condicionamento físico.

Além disso, as assessorias esportivas vêm crescendo gradativamente para atender a demanda do mercado. Em uma simples busca pelo Google digitando os termos "assessorias de corrida em São Paulo", podemos encontrar mais de 3.230.000 resultados.

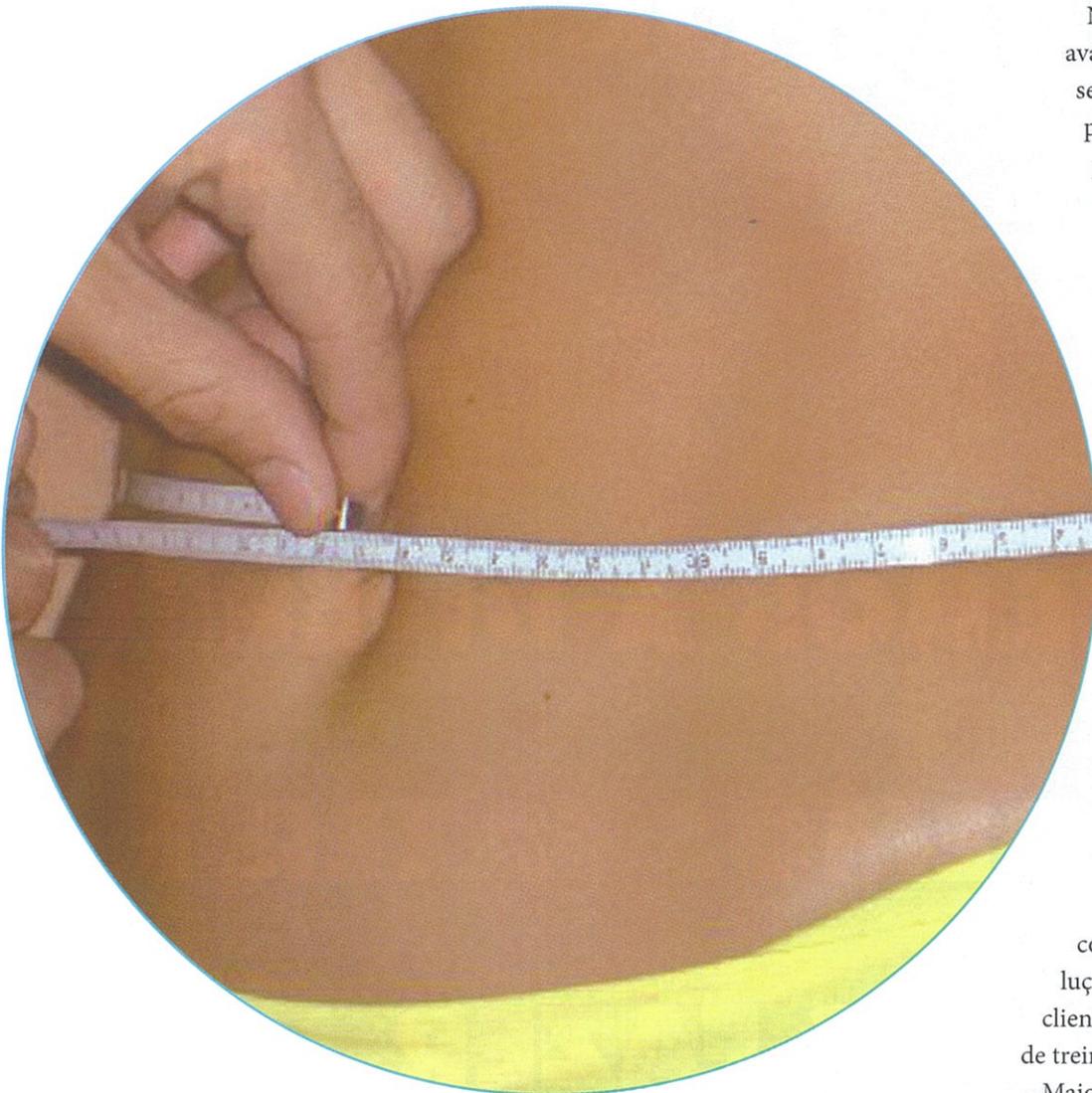
Na capital paulista as assessorias es-

portivas têm mega-estruturas para atender seus atletas, e contam muitas vezes com equipe multidisciplinar como, massagistas, ortopedistas, nutricionistas e educadores físicos (treinadores). Sendo que, esses últimos, são responsáveis diretos pela elaboração de planilhas e prescrição do treinamento.

Dentro desses conceitos, quando abordamos o assunto elaboração e planejamento em longo prazo do treinamento de corrida, alguns fatores são de fundamental importância. São eles:

- **Análise do indivíduo:** Segundo o Colégio Americano de Medicina Esportiva - ACSM, o indivíduo iniciante possui de 0 a 6 meses de treinamento podendo melhorar neste período até 40% de suas condições iniciais com o exercício realizado de forma regular).

- **Meios e métodos de treinamento aplicados:** Através da aplicação dos



meios e métodos de treinamento podemos trabalhar em cima de objetivos específicos. Os métodos podem ser classificados em: Contínuos, intervalados e variativos sendo que cada um deles tem seu objetivo específico devendo ser trabalhados em fases distintas do treinamento em relação à ênfase de um sobre o outro.

- **Metabolismo:** Os metabolismos são peça chave em relação a melhora da resistência. O metabolismo aeróbio é utilizado para a melhora da resistência em fases mais gerais da preparação

do corredor enquanto o anaeróbio deve ser aplicado, com maior frequência, em fases mais específicas.

- **Cronograma:** O cronograma se baseia na organização do treinamento em cima das provas escolhidas durante determinado período de tempo.

Todas essas variáveis são vitais em relação a preparação física de corredores que estão iniciando sua prática na corrida de rua. Porém, antes de pensar em métodos de treinamento, cronograma, tipos de metabolismos a ser estimulado no indivíduo, não podemos nos esquecer da AVALIAÇÃO FÍSICA.

Novamente a avaliação física será o ponto de partida para o planejamento da elaboração e planejamento em longo prazo do treinamento de corrida para iniciantes. Em relação aos benefícios da avaliação física podemos citar:

- Avaliação das condições físicas iniciais do aluno/cliente
- Melhor controle da evolução do aluno/cliente no programa de treinamento;
- Maior segurança no trabalho;

- Maior aderência do aluno/cliente ao programa de treinamento.

Quando nos referimos à avaliação física aplicada a corrida de rua, devemos analisar, ainda, quais são os testes específicos que devem ser selecionados para suprir a necessidade dos objetivos almejados pelos alunos/clientes.

Protocolos que analisem o nível de condicionamento físico como, por exemplo, os voltados para a mensuração do consumo de oxigênio (ou VO₂MÁX) são de fundamental importância para conhecermos um pouco mais sobre a li-

ACADE

**NOVOS
MUITO MA**

GESTÃO ÉTICA E RESPONSÁVEL

**FIZEMOS A DIFERENÇA
PODEMOS FAZER NA SU
VAMOS FAZER JUNTOS**

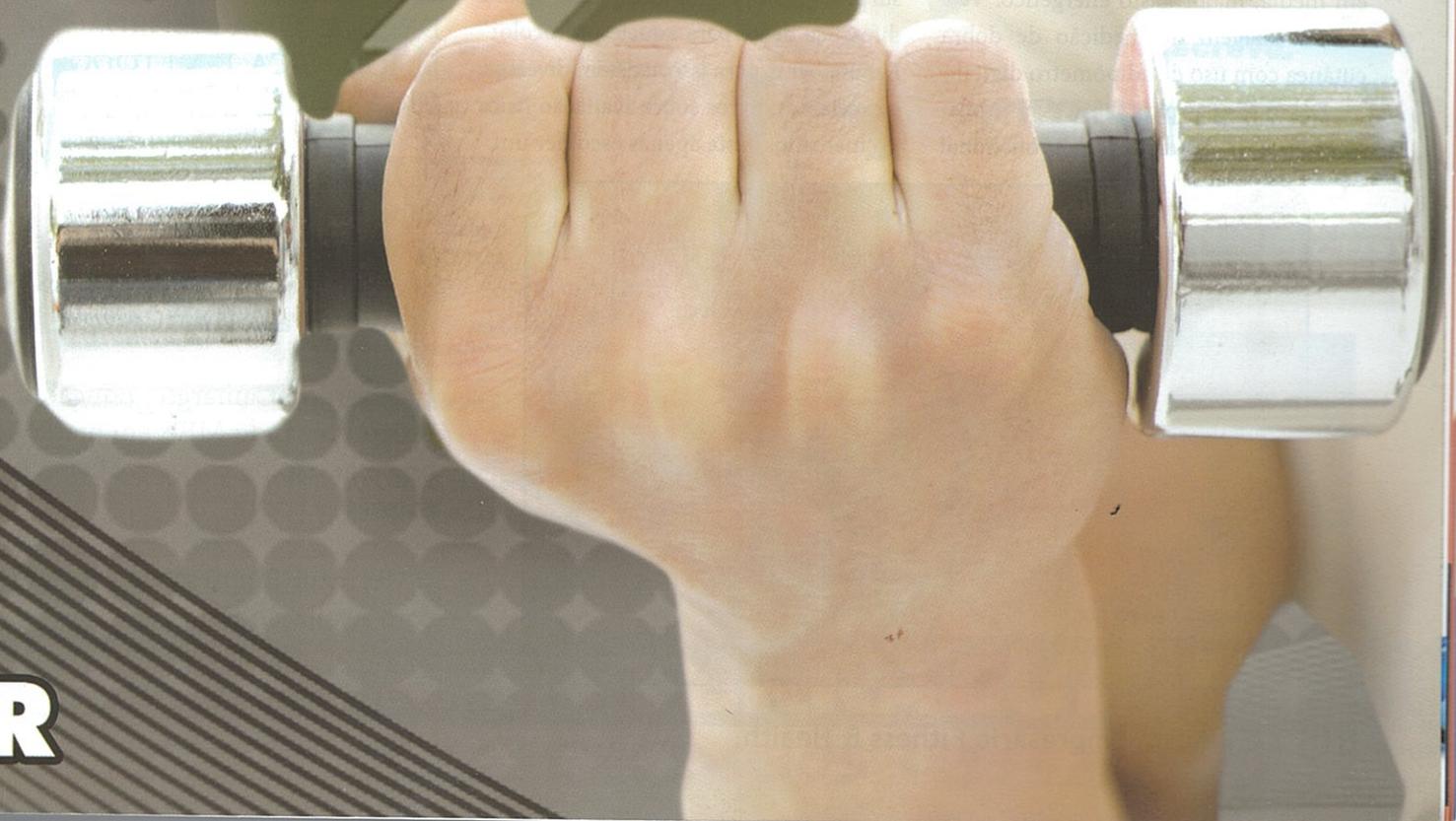


11.5512-229

WWW.ACADESYSTEM.COM

CONCEITOS EM GESTÃO...
RESULTADO PARA SUA ACADEMIA!

M MUITAS ACADEMIAS...
TAMBÉM!



BR

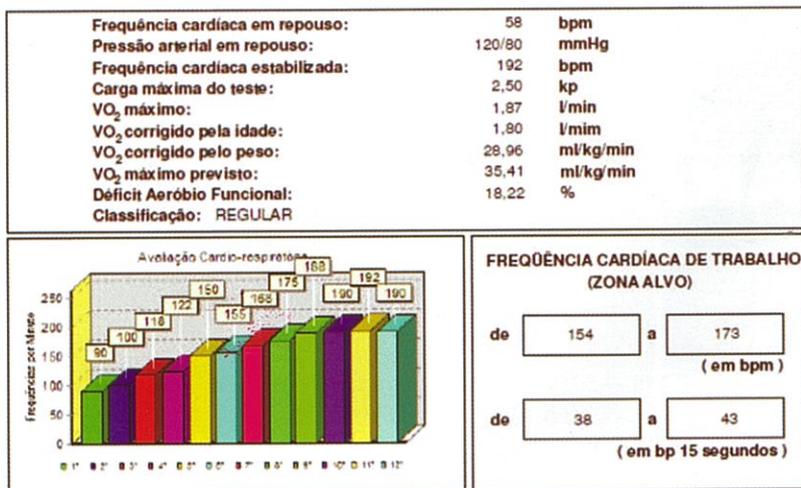


Imagem cedida por:
www.terrazul.com.br/physicaltest.html

mitação dos nossos alunos/clientes.

Além disso, medidas de composição corporal também são de grande utilidade para o acompanhamento dos componentes do corpo tais como a gordura corporal, massa muscular, peso ósseo entre outros de grande importância para os que participam de provas de rua e também para aqueles que utilizam a corrida visando benefícios estéticos, uma vez que atividades aeróbias proporcionam, em média, maior gasto energético. Veja abaixo imagem de medição de dobra cutânea com uso de adipômetro digital.

Dessa forma, para o sucesso profissional, não basta apenas o profissional

conhecer todos os atalhos em relação a prescrição e elaboração do treinamento de corrida se os conhecimentos a respeito da avaliação física não fizerem “parte do pacote”.

Para isso, algumas regras se fazem fundamentais. São elas:

- **Invista em conhecimento:** a atualização deve ser uma constante para o profissional que não quer ser pego de surpresa com perguntas do tipo: “qual a diferença desse para aquele protocolo?” Ler é saber e, para isso, existem diversos, e excelentes, livros sobre avaliação física no mercado. Basta apenas escolher um.



imagem cedida por:
www.terrazul.com.br

- **Invista em tecnologia:** Programas que enviam a avaliação do aluno/cliente por e-mail e compassos de dobra cutânea digitais que causam uma excelente impressão ao aluno/cliente e demonstram profissionalismo e tecnologia por parte do avaliador. Lembre-se: para ganhar dinheiro é preciso investir tempo e dinheiro;

- **Saiba manter seus alunos/clientes:** Mais importante do que captar alunos/clientes é mantê-los. Uma boa forma de conseguir isso é mostrar periodicamente ao seu cliente planilhas de evolução. Avaliações das capacidades físicas e de composição corporal feitas a cada 3 meses são excelentes exemplos disso.

- Seja feliz: essa é a mais simples de todas as dicas. Agora, depende de você. **Mãos à obra e sucesso!!!**

Colaboradores:

Alexandre Evangelista, Vencedor da III edição do prêmio “SAÚDE” pela editora Abril na Categoria saúde da mulher em 2008; Autor do livro “CORRIDA DE RUA: UMA ABORDAGEM FISIOLÓGICA E METODOLÓGICA”. Pela Phorte Editora.

Luciano Saragossa Santiago, Supervisor de Operações e Responsável Técnico da Musculação e Avaliação Física da ACMSP, ACM São Paulo / YMCA.

Ricardo Camargo Educador Físico, cursando MBA em marketing e gestão de clientes, Sócio da empresa Elevato.

Terrazul Empresa de software para Avaliação Física.
www.terrazul.com.br

Avaliação Física e Treinamento

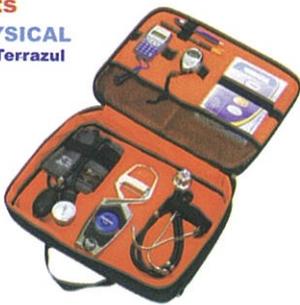
Softwares, Livros e Equipamentos.

Científico Digital e Inteligente

Adipômetro Alumínio NeO



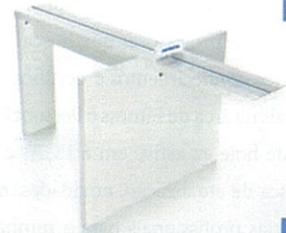
Kits
PHYSICAL
Terrazul



PHYSICAL
Terrazul®



Único em
18mm



Lançamento

R\$ 230 ou 5x R\$ 46,00

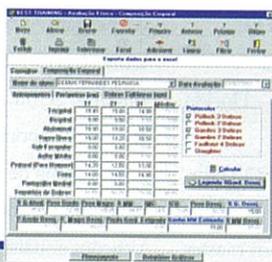
Software de Personal + Avaliação + ADM.

Software de Avaliação + Treino + ADM.

Best Training+
★★★★★ Personal Training



o Melhor do
Treinamento com
Periodização



Item	Nome	Valor	Unidade	Observações
1	Tratamento	100,00	hora	
2	Exames	50,00	pacote	
3	Medicamentos	20,00	caixa	
4	Alimentação	150,00	diária	
5	Suplementos	100,00	pacote	
6	Outros	50,00	pacote	
7	Exames	100,00	pacote	
8	Medicamentos	50,00	caixa	
9	Alimentação	100,00	diária	
10	Suplementos	50,00	pacote	
11	Outros	50,00	pacote	
12	Exames	100,00	pacote	
13	Medicamentos	50,00	caixa	
14	Alimentação	100,00	diária	
15	Suplementos	50,00	pacote	
16	Outros	50,00	pacote	
17	Exames	100,00	pacote	
18	Medicamentos	50,00	caixa	
19	Alimentação	100,00	diária	
20	Suplementos	50,00	pacote	
21	Outros	50,00	pacote	
22	Exames	100,00	pacote	
23	Medicamentos	50,00	caixa	
24	Alimentação	100,00	diária	
25	Suplementos	50,00	pacote	
26	Outros	50,00	pacote	
27	Exames	100,00	pacote	
28	Medicamentos	50,00	caixa	
29	Alimentação	100,00	diária	
30	Suplementos	50,00	pacote	
31	Outros	50,00	pacote	
32	Exames	100,00	pacote	
33	Medicamentos	50,00	caixa	
34	Alimentação	100,00	diária	
35	Suplementos	50,00	pacote	
36	Outros	50,00	pacote	
37	Exames	100,00	pacote	
38	Medicamentos	50,00	caixa	
39	Alimentação	100,00	diária	
40	Suplementos	50,00	pacote	
41	Outros	50,00	pacote	
42	Exames	100,00	pacote	
43	Medicamentos	50,00	caixa	
44	Alimentação	100,00	diária	
45	Suplementos	50,00	pacote	
46	Outros	50,00	pacote	
47	Exames	100,00	pacote	
48	Medicamentos	50,00	caixa	
49	Alimentação	100,00	diária	
50	Suplementos	50,00	pacote	
51	Outros	50,00	pacote	
52	Exames	100,00	pacote	
53	Medicamentos	50,00	caixa	
54	Alimentação	100,00	diária	
55	Suplementos	50,00	pacote	
56	Outros	50,00	pacote	
57	Exames	100,00	pacote	
58	Medicamentos	50,00	caixa	
59	Alimentação	100,00	diária	
60	Suplementos	50,00	pacote	
61	Outros	50,00	pacote	
62	Exames	100,00	pacote	
63	Medicamentos	50,00	caixa	
64	Alimentação	100,00	diária	
65	Suplementos	50,00	pacote	
66	Outros	50,00	pacote	
67	Exames	100,00	pacote	
68	Medicamentos	50,00	caixa	
69	Alimentação	100,00	diária	
70	Suplementos	50,00	pacote	
71	Outros	50,00	pacote	
72	Exames	100,00	pacote	
73	Medicamentos	50,00	caixa	
74	Alimentação	100,00	diária	
75	Suplementos	50,00	pacote	
76	Outros	50,00	pacote	
77	Exames	100,00	pacote	
78	Medicamentos	50,00	caixa	
79	Alimentação	100,00	diária	
80	Suplementos	50,00	pacote	
81	Outros	50,00	pacote	
82	Exames	100,00	pacote	
83	Medicamentos	50,00	caixa	
84	Alimentação	100,00	diária	
85	Suplementos	50,00	pacote	
86	Outros	50,00	pacote	
87	Exames	100,00	pacote	
88	Medicamentos	50,00	caixa	
89	Alimentação	100,00	diária	
90	Suplementos	50,00	pacote	
91	Outros	50,00	pacote	
92	Exames	100,00	pacote	
93	Medicamentos	50,00	caixa	
94	Alimentação	100,00	diária	
95	Suplementos	50,00	pacote	
96	Outros	50,00	pacote	
97	Exames	100,00	pacote	
98	Medicamentos	50,00	caixa	
99	Alimentação	100,00	diária	
100	Suplementos	50,00	pacote	
101	Outros	50,00	pacote	

- Prescrição integrada
- Cardio pulmonar
- Musculação
- Flexibilidade



**Avalia
Compara
e agora
também
Prescreve.**



PHYSICAL TEST
Avaliação Física
+ Prescrição **7**

Incluso
28 vídeo-aulas.

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



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.

encontre na loja da...

www.terrazul.com.br

TERRAZUL

20
ANOS

11 - 3272-9305 - 3542-4533



Andrea Vidal
 Líder da Fitness Mais – Escola de Excelência em Fitness
 (11) 2084-0310 (11) 2966-4349
 fitnessmais@fitnessmais.com.br
 www.fitnessmais.com.br

Tendências mundiais em ginástica coletiva

Na briga cerrada entre as academias pela retenção de clientes, lançamento de aulas novas de ginástica e atenção da mídia nacional, coordenadores e gestores de academias embarcam rumo às convenções mais expressivas do Mundo direcionadas para o Fitness Coletivo onde todas as novas idéias, aulas, produtos e conceitos são lançados anualmente. Rumo as estas convenções embarcam também os principais fornecedores de acessórios e equipamentos para a ginástica e professores que buscam atualização, novos conhecimentos e certificações internacionais na área de Fitness e Personal Trainer.

“Até hoje eu estive em 6 ECAs e 2 IDEAs em busca de atualização, novidades, network e referências profissionais para a minha carreira na área técnica. Foram nestas convenções que participei de lançamentos mundiais como step, slide, jump, bosu, spinning, taeboxing, yoga-fit e pilates. Estas convenções são um exemplo mundial que a Ginástica Coletiva está viva e que continuam fazendo a diferença no Business da Academia”

Este ano aulas de ZUMBA, MMA Boot Camp, Body Art, TRX, KettleBell, Blast™ Group Exercise, Total Body KB, Yoga Tune Up, Schwinn Cycling e renomados palestrantes de Saúde, Bem Estar, Nutrição, Personal Trainer e muito mais esperam por você. Confira:



IDEA WORLD FITNESS CONVENTION
11 a 14 de Agosto de 2011
Los Angeles - Califórnia

Esta será a 27ª anual IDEA Fitness World Convention. Divertida e emocionante projetada para desafiar os participantes a rejuvenescer a sua paixão pelo fitness através de 300 sessões entre aulas práticas e palestras com os mais re-

nomados educadores do fitness mundial. Reúne uma comunidade de 5.000 profissionais de fitness que vem do mundo todo para participar da convenção e visitar as mais de 200 empresas que expõem no trade Show cheias de novidades e lançamentos de equipamentos, acessórios e vestuários fitness. Junto com a Convenção principal acontece também a IDEA World Personal Trainer Convention dedicada exclusivamente a ampliar o conhecimento de personal trainers e certificações internacionais em Pilates, Ciclismo Indoor, e Artes Marciais adaptadas ao Fitness.

Sobre a IDEA: IDEA Health & Fitness Association, oferece uma variedade de ferramentas de Fitness para o Sucesso Profissional. Desde 1982, a IDEA tem proporcionado pesquisas e recursos educacionais para profissionais de fitness e saúde, sendo muito respeitada por toda a indústria de Fitness e Bem-estar. Sua convenções anuais reúnem profissionais de fitness, clubes, estúdios, academias e acadêmicos de todo o mundo.

Saiba mais: <http://www.ideafit.com>



ECA WORLD FITNESS/THRIVE
10 a 13 de Novembro de 2011
Marriott Harbor Beach Resort and Spa – Flórida

Este é um evento anual na Flórida à beira-mar com programação diversificada na praia, na piscina e no interior do Resort com master classes, palestras e workshops. A vibe é casual, mas a programação é rigorosa. Diversos e renomados palestrantes abordam tópicos que vão desde o treinamento funcional e condicionamento físico, esportes, triathlon, treinamento aventura até yoga, pilates, meditação, dança e tai-chi. Um trade show pequenomas que apre-

sentia lançamentos, produtos e serviços relacionados aos profissionais de fitness como roupas, acessórios, Dvds e músicas.

ECA WORLD FITNESS/OBOW
08 a 11 de Março de 2012 – Nova York
Marriott Hotel – Nova York

ECA / OBOW Show é um evento anual Premiere na comunidade fitness. Acontece sempre em NY durante todo o dia e a noite eventos especiais, festas, compras, shows na Broadway e visitas as mais badaladas academias de Nova York enchem de glamour e prazer este evento. Renomados palestrantes e professores de ginástica coletiva encantam os participantes durante quatro dias. Todas as novas idéias, aulas, produtos e conceitos são lançados aqui no meio de muita atenção da mídia. Jornalistas da principais revista de Fitness respeitam a ECA como o seu melhor trunfo para descobrir “o que é novidade” na indústria.

Sobre a ECA: ECA WORLD FITNESS, fundada em 1991, é uma organização internacional e associação que representa o bem-estar e a comunidade fitness, respeitada por seu nível avançado de educação, criatividade, programação inovadora, qualidade, emoção e energia. A ECA produz quatro publicações trimestrais intitulado “ECA NEWS”, e oferece oficinas, seminários, eventos na linha, recursos materiais, oportunidades de networking e uma ampla gama de benefícios para os professores e academias associadas, incluindo suas duas convenções anuais, que são legendárias em todo da indústria do Fitness.

Saiba Mais: <http://www.ecaworldfitness.com>



Tel: 11 5587 1241

ARROW

SOLUTIONS



Foto: J.PRICIPE / ACADEMIA BIO RITMO SHOPPING ABC



Foto: J.PRICIPE / ACADEMIA BIO RITMO SHOPPING ABC



Foto: J.PRICIPE / ACADEMIA BIO RITMO SHOPPING ABC

**Agora com Monitor LED e resolução HDTV.
Melhor qualidade de imagem com o mínimo de energia.**



KIT Led FITNESS

Especialmente projetado para todos os tipos de equipamentos como: esteiras, bikes, elípticos e etc.:

Composto de Monitor Led 16" widescreen com exclusiva proteção contra água, suor e impacto.

Pedestal com pintura eletros-tática, regulagem de altura e ângulos.

Controle remoto para mudança de canais e ajustes de volume com entrada para fone de ouvido.

KIT Wireless

Sistema de áudio sem fio que envia o som da TV, RÁDIO, COMPUTADOR, ETC para receptores individuais instalados nas esteiras, bikes, elípticos e outros.

Com esse sistema o aluno conecta seu fone de ouvido ao receptor e ajusta o volume de acordo com sua necessidade.



www.arrowsolutions.com.br

Av. Senador Casemiro da Rocha, 981 - São Paulo

- ACADEMIAS
- CLUBES
- GINÁSIOS
- CONDOMÍNIOS
- SPAS & HOTÉIS



Inelia Garcia
Educatora física
(11) 3663-2100
contato@ineliagarcia.com.br

Como ganhar dinheiro tendo Pilates em sua academia

Pilates é uma das tendências de fitness que mais cresce no Brasil e no mundo. Em pesquisa realizada, em 2010, nos EUA para a 12ª IDEA Fitness Programs & Equipment, 68% das instalações pesquisadas têm Pilates como uma das suas ofertas de programa, refletindo um cres-

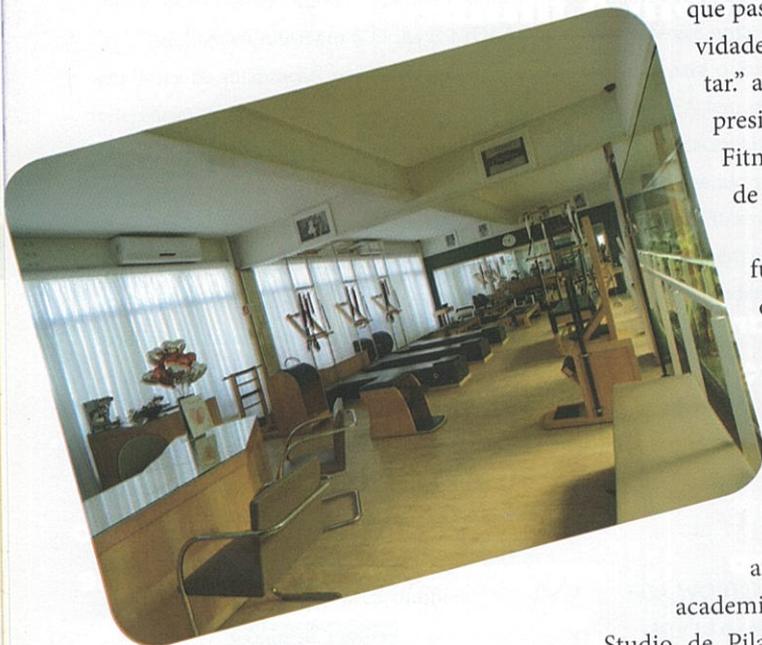
cimento de 49% desde 1999. Para quem não gosta ou não pode fazer exercícios físicos em academias de ginástica, o método é uma das opções mais indicadas. “Entre os motivos dessa evolução estão a busca por uma vida saudável e a mudança de perfil das academias, que passaram a oferecer atividades ligadas ao bem-estar.” afirma Waldyr Soares, presidente da IHRSA / Fitness Brasil, promotora de eventos na área.

Para Inelia Garcia, fundadora e Diretora do The Pilates Studio® Brasil, que atua no mercado brasileiro desde 1995, tanto com a formação de profissionais como franqueadora: sai na frente a academia que conta com um Studio de Pilates como mais uma

opção de serviços; estes espaços normalmente oferecem mais conforto e privacidade que o ambiente da academia e atende um público diferenciado de 10 a 90 anos, seja com objetivo estético, de condicionamento físico, melhora da performance, alívio do stress, alinhamento postural, entre outros.

As últimas pesquisas realizadas no primeiro semestre de 2011 em nossa rede apontam que os Studios têm atendido os frequentadores das academias onde estão instalados e além destes aproximadamente 28,7% de novos clientes, que habitualmente não frequentariam a academia se não houvesse este serviço, das 47 unidades do The Pilates Studio® Brasil, 53% estão dentro de academias e centros de bem estar, como pode ser conferido no site www.pilates.com.br. Analisando os números vemos que os mesmos apontam para o crescimento constante do número de clientes atendidos contribuindo para a solidez e sucesso do negócio que se considerando o investimento total para abrir uma unidade franqueada tem retorno do mesmo em torno de 24 a 36 meses,

Débora Santana, coordenadora de franquias do The Pilates Studio® Brasil afirma que “com o ritmo acelerado e estressante da sociedade de hoje, ter em um só espaço atividades que concentrem elementos de saúde e bem estar se torna uma enorme vantagem competitiva frente à concorrência.”



SQUEEZEMAIS

Squeezes promocionais personalizadas.
Com a sua logomarca.



SQUEEZES:

250ml
300ml
550ml
750ml
Térmico
Alumínio
Coqueteleira



41 3321-1303

www.squeezemais.com.br
contato@squeezemais.com.br

SPORT MIX



CONSULTE: SEMI-NOVOS REVISADOS E COMPLETA LINHA DE ACESSÓRIOS



B | I O M A X

www.sportmix.com.br • Fones: (11) 3733-2500 / 3733-2200



Patricia Totaro
Arquitetura Esportiva
(11) 3081-0909
patricia@patriciatotaro.com.br
www.patriciatotaro.com.br

Arquitetura como aliada na venda

Cada vez mais o design é usado para ajudar a vender: todos os serviços, equipamentos e aulas estão ficando muito parecidos, então o ambiente é a oportunidade de diferenciar o seu negócio: nunca existirão dois espaços idênticos, mesmo pertencendo à mesma rede. Vários aspectos podem ser levados em conta: uma

em cada minuto de sua vida. Hoje, as lojas não vendem simplesmente produtos, elas fazem o consumidor usá-los, os supermercados propiciam degustações e não somente vendem produtos e as lojas de material de construção dão aulas de

pintura ou marcenaria. Estes são somente alguns exemplos, mas existem vários outros, que estão tornando o consumidor cada vez

deles para dentro de nosso espaço.

Nossos clientes têm limitações de tempo, dinheiro ou ambos para investir em seu momento de lazer. Isso torna a decisão de onde gastar seus recursos cada vez mais importante. Eles escolhem onde investir o seu tempo livre e a concorrência é grande: restaurante, cinema, encontro com amigos, barzinhos, praça entre outros.

Aí a academia torna-se verdadeiramente o "Terceiro Espaço", o lugar onde o cliente sente-se bem, diverte-se, faz amigos e de quebra pratica exercício físico. O lugar onde ele não consegue viver sem. Que empresário de negócios esportivos não gostaria que seus clientes sentissem isso?

Para criar um espaço de lazer na academia é preciso disposição e criatividade. Nem é necessário muito investimento. Se houver espaço disponível, melhor, se não também funciona.

Um espaço de lazer é onde as pessoas tendem a se encontrar pode ser desde um simples espaço com sofás e jornais e revistas a vontade até uma sala de jogos completa, passando por áreas de convivência com TV, vídeo game, DVD ou algumas poltronas bem convidativas no meio da musculação, quadras recreativas e lanchonetes.

O importante é que seja um espaço amigável, bem decorado e de fácil acesso, que todos sintam-se a vontade para usar. As academias que já colocaram o item diversão estão tendo melhores índices de venda e retenção.

Um abraço, **Patricia**



Foto: Runway Lago Norte - Brasília - DF

mais exigente com as boas experiências, ou seja, com a diversão.

Como vender para o público de hoje?

Se o ser humano usasse somente a razão para fazer as suas escolhas, a academia certamente seria uma de suas prioridades pelos inúmeros benefícios para saúde e auto-estima que trás. Mas, como as opções são feitas usando basicamente o nosso lado emocional, para fazer nossos clientes optarem por investir seu tempo na academia temos que encantá-los, encontrando o que estes outros espaços concorrentes tem de atrativo e trazer um pouco do clima de cada um

atraente, cenários onde o aluno identifique-se e cada detalhe pensado em função do conforto do aluno.

Academia um espaço de diversão.

Estamos presenciando a "Era da Experiência" do consumidor. Todos anseiam por viver experiências positivas

CERTIFICAÇÃO PROFISSIONAL E EQUIPAMENTOS DE PILATES COM A MELHOR QUALIDADE É NA THE PILATES TRAINING E EQUIPILATES.

E NA 12º IHRSA VAMOS OFERECER PREÇOS E CONDIÇÕES ESPECIAIS. VISITE NOSSO STAND.

OFERECER O MELHOR ATENDIMENTO, O MELHOR CORPO DOCENTE DO MERCADO E CAPACITAR PROFISSIONAIS COM QUALIDADE. ESSA É A MISSÃO DA THE PILATES TRAINING.



Venha para a equipe de instrutores mais bem qualificados do Brasil.



WWW.THEPILATESTRAINING.COM

contato@thepilatesttraining.com • cursos@thepilatesttraining.com

São Paulo 11 3052.1024 | 3052.0570 • Demais Localidades 0300 7731 6963

COMPARE E COMPROVE O MELHOR CUSTO BENEFÍCIO DO MERCADO.



Em constante aperfeiçoamento dos nossos produtos e serviços, o compromisso da Equipilates é levar a todos os nossos clientes e colaboradores sempre o que há de mais sofisticado no mundo do Pilates.



WWW.EQUIPILATES.COM.BR

MSN equipilates@hotmail.com • contato@equipilates.com.br

Tel.: 0800 095 6991 | Rua Anita Garibaldi nº 170, Liberdade - Resende - RJ

OUTFITmixx

VENDA DE EQUIPAMENTOS NOVOS

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

Novos

Reformados

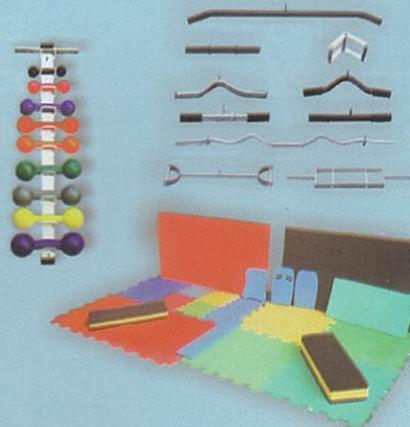


Suprema



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

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



Produtos Exclusivos Para limpeza de tapeçaria, metalão, carenagem e Silicone



Site: www.outfitmixx.com.br outfitmixx@ig.com.br
 Msn: luci-mg@hotmail.com
 Orkut: <http://www.orkut.com/Profile.aspx?uid=15043251506647329139>
 Comunidade da loja: <http://www.orkut.com/Community.aspx?emm=51470910>



Viviane de Sá Fortes Leitão Frasson
Profissão: Fisioterapeuta, CREFITO 2-93536 F
(21) 3826-2393
viviane@solla.com.br
www.solla.com.br

Como saber se seu aluno está com má postura

Costumamos ouvir muito sobre postura, principalmente, da má postura. Atualmente, nós, homens modernos, sofremos diferentes influências desde o nosso desenvolvimento embrionário até à vida adulta.

Mas, como identificar e evitar a má postura?

O perfil óptico é o primeiro sinal de que a má postura poderá estar presente. Ao observarmos um indivíduo, podemos notar que existem diversas assimetrias posturais: cabeça, ombros, quadril, pernas e pés que estão em níveis diferentes. Os hemisférios corporais estarão desarmônicos; contornos, curvaturas, proporções diferentes que, quando comparadas, um lado com o outro, notamos desequilíbrios. É pertinente avaliarmos o indivíduo tanto de frente como de costas, de lado e na horizontal.

O relato de dores também serão um indicativo e ajudarão na avaliação. Em geral, as queixas de dor estarão relacionadas a doenças, principalmente, quanto aos desvios de eixo da coluna vertebral. Como principais doenças teremos as hérnias de disco (discopatias degenerativas) e as compressões nervosas (lombociatalgias e braquialgias). Nem sempre a dor é sinal de doença, mas é algo que deve ser investigado profundamente por um profissional qualificado.

Os exames clínicos e/ou complemen-

tares (RX, Ressonância magnética...) orientam quanto ao diagnóstico, mas a constatação clínica é soberana. Os exames físicos devem ser correlacionados aos complementares. Estudos atuais demonstram que a maioria das dores têm origem em locais distantes. Portanto, a investigação da causa das dores deve sempre ser criteriosa. Outra dica que devemos levar em consideração é quanto às reclamações de desgastes ou mau ajustamento de vestimentas. O desgaste excessivo de um sapato, uma manga de blusa que insiste em cair do ombro, uma calça desalinhada na perna ou no quadril, demonstram a presença de má postura.

As causas de um mau alinhamento postural são diversas. Iniciamos nossa formação postural no momento de vida uterina. Carregamos DNA com informações que também ajudarão nosso corpo a se formar de uma maneira única. Ao longo dos anos, atividades laborais não ergonômicas, vícios posturais e influências psíquicas modelam nosso corpo em básculas e rotações. O corpo precisa se compensar de algum jeito para que possamos realizar as atividades do dia a dia.

Possuímos captadores posturais que regulam a postura. O chamado captador podal (os pés) é capaz de alterar ou de ser alterado por desequilíbrios superiores como uma mordida cruzada ou uma divergência óptica. Um estado emocio-

nal também influencia a postura. Um indivíduo depressivo ou um adolescente poderão tratar de suas dores sem apresentar um bom resultado por serem as mesmas de origens psicossomáticas.

O ideal é a prevenção e quanto mais cedo melhor. Na infância, a consciência corporal deverá ser insistentemente trabalhada a fim de evitarmos fixações e bloqueios como pernas curtas verdadeiras e atitudes escolióticas. O adulto e o idoso devem se prevenir, pois nunca é tarde para trabalharmos as posturas mesmo que estas já estejam fixadas com próteses (osteossínteses).

Costumamos dizer que doenças, dores e inflamações se iniciam, têm passagem ou terminam na postura. Infelizmente, na maioria das vezes, a prevenção e o tratamento são tardios e demorados.

Cabe ao profissional de saúde orientar qual o melhor tratamento uma vez que existem muitas técnicas terapêuticas e cada qual com especificações. O importante é a manutenção de uma postura fisiológica equilibrada.

Postura também é atitude.



Gryllus

Comunicação Digital

2897-8074

Crie **SEU** site

e **APAREÇA** entre

os **PRIMEIROS** nas

pesquisas do **Google!**

AGÊNCIA

Internet / WebSite

Animação

Catálogos

E-mail Marketing

Hotsite

Loja Virtual

Newsletter

Portal

Programação de Site

Website

Website Pessoal

Ilustração

3D

Desenho

Ilustração Digital

Marketing Digital

Blog

E-Commerce

Identidade Visual

Cartão de Visitas

Logotipo

www.gryllus.com.br

2897-8074



Marcelo Marques

Bacharel em Administração de Empresas pela FMU, sócio-fundador da SPORT MIX e gestor financeiro da BIOMAX
marcelo@sportmix.com.br

Como atrair novos alunos

Num mercado de alta competitividade em que o Mercado Fitness vem enfrentando, surge uma questão comum, que diretamente envolve o administrador de uma academia? “Como vai o aluno?” Só existe uma resposta: “Vai correndo, não na esteira, mas do mau atendimento. Vai para outro local onde recebeu um pouco mais de atenção e respeito. É assim que ele vai!”

O que o atendimento a um aluno pode fazer a um empresário, ou com o empresário, depende da qualidade interpretada por ele. Quantas vezes saímos de um estabelecimento porque nos sentimos mal atendidos ou mal tratados, ou porque a pessoa que nos atendia parecia não se importar com nossas reais necessidades e sim em nos empurrar coisas que não queríamos? Estima-se que cada vendedor ou atendente seja responsável pela perda de ao menos um cliente por dia no seguimento. Além disso, diversos estudos já comprovaram que o cliente insatisfeito conta para outras pessoas, influenciando-as a também não comprar no mesmo local.

Vamos fazer uma conta rápida, durante um ano se tivermos 300 dias úteis de trabalho e se cada aluno perdido influenciar outros 10, o número de clientes perdidos, por funcionário, pode chegar a 3000 por ano. Se con-

siderarmos uma academia com uma média mensal de R\$ 50,00, estaremos então falando de R\$ 150.000,00 a menos no faturamento. É assustador!

E o problema não para por aí...Alunos que vão embora por causa de mau atendimento geralmente não voltam mais. Com tantas outras opções, tantas outras academias, que ninguém quer correr o risco de se sentirem mal tratados novamente. Agora lembre-se, estamos falando do impacto causado por apenas um funcionário. Podemos concluir, nesse nosso exemplo, que um funcionário que não esteja bem treinado para prestar um atendimento de qualidade pode causar um impacto invisível nas finanças do estabelecimento.

Decida agora o que você prefere perder ou ganhar dinheiro. O que vimos até agora mostra claramente o que o atendimento ao cliente, quando mal feito pode fazer com qualquer academia mal dirigida, num mundo cada vez mais competitivo, em que qualidade e preços estão cada vez mais parecidos, o requisito básico para ser a melhor

opção de escolha para seu aluno, poderá ser a excelência no atendimento.

A qualidade em serviços de atendimento a clientes é um fator preponderante para permanecer no mercado, crescendo e aumentando os lucros, de forma ética, honesta e gratificante. Para aperfeiçoar as relações entre sua academia e o aluno, temos que investir não apenas em infra-estrutura, mas também na formação comportamental de todos os profissionais integrantes, desde a colocação mais simples até os níveis de gerência, de uma forma mais séria e estratégica. Ou seja, investir esforços não apenas em treinamento técnico, mas comportamental e educacional, para que possam ser desenvolvidas habilidades no trato com o



aluno, fazendo com que ele sinta-se especial e respeitado nas suas necessidades comerciais e pessoais.

ESCOLHA A PROTEÇÃO, RESISTÊNCIA, TECNOLOGIA E A GARANTIA DOS PISOS DE BORRACHA VEDOVATI

✓ Áreas de peso livre

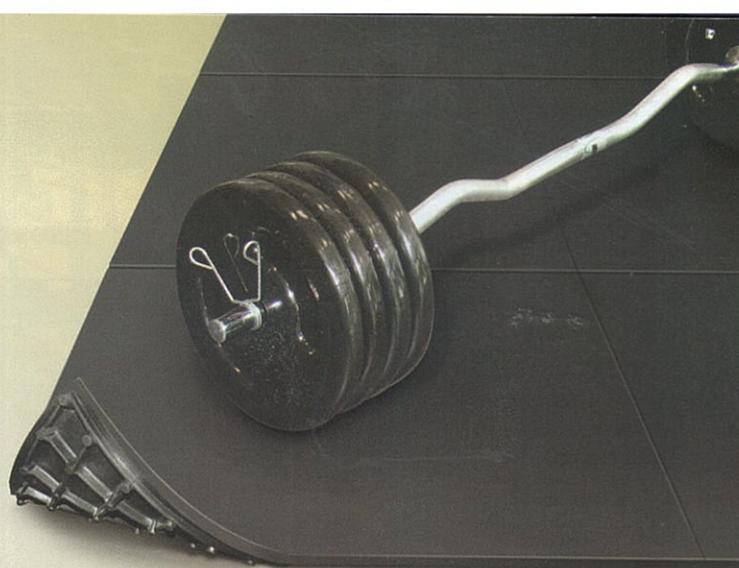
✓ Cardio

✓ Sala de musculação

✓ Vestiários

Vantagens e benefícios:

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



NOVAVEDOVATI

Soluções em pisos de borracha e revestimentos

Solicite uma proposta: 18 3917 4669 - 8139 2052

www.novavedovati.com.br/academia - Pres. Prudente - SP

PRECISANDO DE ÓTIMOS COORDENADORES, GERENTES, CONSULTORAS DE VENDA, PROFESSORES E ESTAGIÁRIOS ?



fitness mais

Consultoria e Educação em Fitness

RH Mais - Seleção e Recrutamento para profissionais do mercado de fitness

Nossa divulgação em diversas formas de mídia, um amplo contato com empresas do setor, e toda a base de alunos que passam pelo centro de treinamento da Escola de Excelência da Fitness Mais, favorece a oferta de profissionais qualificados, refinando sua busca e tornando nosso processo seletivo assertivo e dinâmico. Com isso, tempo e dinheiro são poupados em recolocações e novas contratações.

QUALIDADE

AGILIDADE

ECONOMIA

EFICIÊNCIA

CONFIDENCIALIDADE

CONHEÇA ALGUNS CLIENTES QUE DIVULGAM SUAS VAGAS CONOSCO:

MONDAY, CONTOURS, CIA ATHLETICA, LEVITAS, BODY CHECK, FULL TIME, TOP FORM, ENTRE OUTRAS

SOLICITE UMA PROPOSTA SEM COMPROMISSO ATRAVÉS DO
FITNESSMAIS@FITNESSMAIS.COM.BR

WWW.FITNESSMAIS.COM.BR

11 2966-4349 - 11 2084-0310

Quais as vantagens?

Pisos Acesports



A **ACESPORTS** é distribuidora exclusiva dos pisos vinílicos esportivos da francesa Gerflor, fornecedora oficial dos Jogos Olímpicos desde Montreal à Londres. A ACE oferece soluções em pisos para Academias, Atividades Multi-Usado, Quadras Poliesportivas, Especializadas e Oficiais. Com produtos que atendem as normas e federações internacionais, e proporcionam alta performance, tecnologia, conforto, segurança e durabilidade.

Site: www.acerevestimentos.com.br

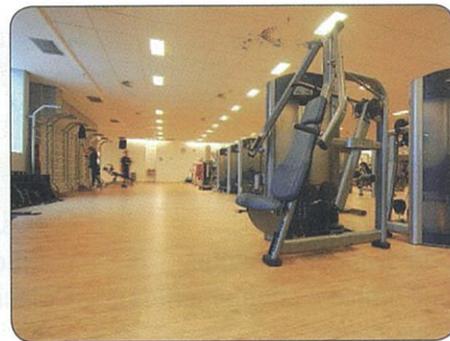
Pisos Recoma



A **RECOMA**, líder em pisos esportivos, oferece para as academias de fitness o piso "Everoll - 6mm". Esse piso, feito de mantas pré fabricadas de borracha reciclada de pneus + borracha granular de EPDM colorido é importado da Alemanha. Extremamente resistente à abrasão e com características de absorção de impactos e redução de ruídos, as mantas de Everoll podem ser aplicadas soltas sobre o piso existente ou coladas com adesivo à base de poliuretano. Disponível nas cores: preto+cinza; preto+azul e preto+verde.

Site: www.recoma.com.br

Pisos Simplytop



A **SIMPLYTOP** possui uma linha de pisos voltados para academias, com características técnicas inovadoras que primam pela qualidade e durabilidade. São oito padrões amadeirados que produzem com fidelidade a sofisticação da madeira.

As pranchas SimplyTop possuem a medida de 1219x228x3mm e vem com uma camada de adesivo no verso, que facilita a instalação com a academia em funcionamento.

Site: www.simplytop.com.br

Pisos NovaVedovati



Pisos de borracha **VEDOVATI** uma ótima solução para academias; primeiro que podem ser utilizados em todos os ambientes pela praticidade, resistência, durabilidade e design, depois que possuem inúmeros benefícios, é antiderrapante, absorve grandes impactos, diminui o ruído da queda de halteres, é isolante térmico, drena líquidos dos vestiários e muito mais. Completa linha de pisos para sua academia.

Site: www.novavedovati.com.br/academias

Pisos Sportlink



Os pisos para academia **SPORTLINK** nas duas linhas, PVC e borracha natural, são altamente resistentes e de longa durabilidade. Indicados para áreas de tráfego intenso, podem ser instalados diretamente em contra-piso liso, garantindo a segurança e o conforto do atleta. O piso de PVC é recomendado para quase todas as áreas da academia como: salas de ginástica e convivência, bike indoor, quadras poliesportivas e circulação, enquanto a linha de borracha natural é utilizada principalmente na área de musculação e peso livre, proporcionando segurança e proteção na absorção de impactos dos pesos e alteres.

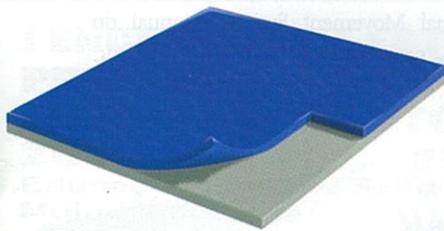
Site: www.sportlink.com.br



ACE SPORTS

Soluções Inteligentes em Pisos Esportivos de Alta Performance

15 cores e 2 designs amadeirados



TARAFLEX SURFACE®

Durabilidade e Resistência Incomparável

Ideal para atividades multi uso e lazer: academias, fitness, clubes, hotéis, escolas...

- Espessura: 2.1 mm
- Absorção de impacto: $\geq 25\%$
- Retorno de energia: $\geq 0,31$ m/s
- Resistência ao Punção ≥ 0.5 mm
- Tratamento Contra fungos e bactérias



Equilíbrio Perfeito
Entre Qualidade, Produtos e Serviços

Tel | 11 2914 5499
www.acesports.com.br



DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO



www.acesports.com.br



Prof. Ms. Mauro Guiselini
Diretor Instituto de Ensino e Pesquisa Mauro Guiselini
(011) 7853-8239
www.institutomauroguiselini.com.br

Treinamento funcional

Nos últimos anos foram incluídos nos Programas de Aptidão Física, em particular aqueles elaborados para pessoas interessadas na prática do exercício físico relacionado à promoção da Saúde e Bem-Estar, as modalidades de exercícios denominadas como Yoga, Pilates e mais recentemente Treinamento Funcional e o Treinamento do CORE.

As academias que, tradicionalmente eram construídas contendo salas de ginástica, musculação, piscina e quadras poliesportivas, estão passando por um processo de mudança na estrutura básica, salas construídas especialmente para a prática da Yoga, alongamento e relaxamento (sala zen), spinning, treinamento funcional e Studio de Pilates são os novos espaços para atender as mais recentes tendências do mercado e interesse dos alunos.

Além da construção de novos ambientes de treinamento, os alunos têm à sua disposição uma grande quantidade de acessórios: fit ball, balance disc, banda elástica, Bosu, overball, rolo, escada de solo, plataformas de saltos, barreiras, cones, medicine Ball, kettlebell que, associados às máquinas tradicionais de musculação e máquinas funcionais, propiciam uma grande quantidade de exercícios que trabalham os músculos de forma isolada ou global.

Com o surgimento desses novos equipamentos e técnicas de treinamento, publicações sobre as novas tendências, frequentemente os avaliadores e professores da academia são questionados sobre o que utilizar para tornar mais eficiente o seu treinamento ou mesmo se os exercícios tradicionais, de isolamento muscular, devem ser substituídos pelo treinamento funcional, enfim, como deve ser montado um programa de treinamento diante de tantas novidades.

De acordo com vários autores especialistas

no assunto, o Treinamento Funcional é elaborado para treinar o movimento necessário para as atividades cotidianas e/ou esportivas, diferente dos exercícios de isolamento que treinam o músculo; treinar o músculo é diferente de treinar o movimento (Check, 2000; Rubenstein, 2005; Clarck et AL, 2008; Boyle, 2004; Santana, 2006, Guiselini, 2010)

O que é Treinamento Funcional?

É um programa pedagógico de exercícios multifuncionais que objetiva aperfeiçoar as habilidades motoras e desenvolver as capacidades biomotoras do indivíduo para as atividades cotidianas e/ou esportivas – habilidades do mundo real de movimento (GUISELINI, 2009).

De forma prática, se o objetivo é imitar as habilidade motoras que são realizadas nas atividades cotidianas e/ou nas diferentes modalidades esportivas, muito similar aos movimentos do mundo real (princípio da especificidade) os exercícios funcionais são os mais recomendados (Check, 2000; Santana, 2000; Boyle, 2004; Cook, 2003; Guiselini, 2009).

Para a maioria dos especialistas as habilidades motoras de locomoção – andar, correr, saltar (combinações e variações), as que envolvem mudanças no nível do centro de gravidade (flexionar o tronco, agachar, avançar), empurrar, puxar e rotar, todas utilizando a ação da força da gravidade, acessórios e máquinas, são as utilizadas nos programas de treinamento funcional para pessoas comuns ou esportistas.

A elaboração de um programa de treinamento funcional deve considerar o objetivo do aluno e a sua capacidade funcional, incluindo o nível de aptidão física e das habilidades motoras funcionais (padrões de movimento).

Recomendo a aplicação da Avaliação Funcional M.E.T., desenvolvida pela equipe técnica do Instituto Mauro Guiselini, para, à partir dos resultados da avaliação, prescrever exercícios funcionais para corrigir assimetrias e desequilíbrios musculares e, em seguida, o aperfeiçoamento das habilidades motoras funcionais cotidianas ou esportivas, dependendo do objetivo do aluno.

Referências

1. Aeberg E. Resistance Training Instructor. 2a. Ed. Champaign: Human Kinetics, 2007
2. Boyle M. Functional Training for Sports. Champaign, IL: Human Kinetics, 2004.
3. Cook G. Athletic Body Balance: optimal movement skill and conditioning for performance. Champaign, IL: Human Kinetics, 2003.
4. Cook G, Burton L. FMS: Functional Movement System. São Paulo: Instituto Mauro Guiselini, 2009.
5. Guiselini M, Guiselini R, Sottovia C. Functional Movement System: manual do professor. São Paulo: Instituto Mauro Guiselini, 2009.



Habilidade Funcional
Agachamento com Rotação do Tronco

Na academia ou em casa **tem que ser Top.**

Esteira TOP Yozda



- Display em LED alto Brilho
Velocidade, Tempo, Caloria, Distância
- Corrimão lateral resistente
- Motor de 2 HP's corrente alternada
- Sistema de amortecimento especial Yozda
- Rodas que facilitam o transporte



Dimensões

- Altura: 1,55 metros
- Comprimento: 2,00 metros
- Largura: 0,86 metros
- Manta antiderrapante: 0,50 x 1,60 metros



www.yozda.com.br

Tele vendas 14. 3451-5044

vendas@yozda.com.br

I ENCONTRO DE ESTUDANTES E PROFISSIONAIS DE EDUCAÇÃO FÍSICA FIEP - SANTOS/SP 2011

Educação Física e Saúde: Uma Visão
Multidisciplinar



INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES:

Pessoalmente: UNIMES/FEFIS
Av: Conselheiro Nébias, 536 - Encruzilhada
Tel.: (13) 3228-3400

Internet: Site: www.encontroestudantesfiep.com.br
E-mail: fiep.baixada@hotmail.com
Twitter: @fiepbaixada
Orkut: encontrodeestudantes-fiep2011@hotmail.com

Tel.: (13) 3372-5765/3228-3400
(13) 8815-5944/8854-1668



Delegacia Regional do Estado de São Paulo

**CURSOS DE ATUALIZAÇÃO E APERFEIÇOAMENTO
NAS ÁREAS DA SAÚDE, EDUCAÇÃO E ESPORTES
15 a 18 de Setembro de 2011
Santos - SP - Brasil
LOCAL DOS CURSOS: UNIMES/FEFIS
Vagas Limitadas**

Apoio:



Patrocinadores:



Luciana Perez
Instrutora de Yoga
(11) 9885-3680
lu_perez@uol.com.br
yogalucianaperez.blogspot.com

Yoga na Academia

Antes de escrever sobre este assunto, andei refletindo sobre o mesmo para que eu pudesse escrever a coisa certa com as palavras exatas. Lê alguns artigos não muito positivos sobre Yoga na academia e gostaria de mostrar uma nova visão desta filosofia; em relação ao Yoga e suas praticas em academia.

Então para quem faz Yoga na academia. Não se assuste você não é uma ovelha desgarrada!

Nos dias de hoje, a velha amiga academia vem sendo reestruturada para adaptar a nova era fitness = Wellness; saúde e bem-estar. Toda essa adaptação é por conta do avançado da nossa sociedade e como consequência disso o grande nível de estresse que vem surgindo com todo esse avanço.

A maioria vive em um estilo de vida moderno e materialista, sem nenhum conhecimento do que é realmente profundo e verdadeiro. Sem perceber cada possibilidade de realização e evolução nesse lindo universo.

Muitas vezes não enxergamos o caos interno em que vivemos e muitos não procurariam nunca uma escola de Yoga por não ter conhecimento suficiente do que se trata. Sabemos que a melhor busca desta filosofia é quando travamos contato pelo amor e não pela dor.

Mas às vezes precisamos da sombra para poder enxergar melhor e é nesse momento que muitos encontram esta filosofia. Mas sabe onde? Na sua própria academia, onde muitos estavam mais preocupados com o tamanho do tríceps!

Só que de repente não é que pelo destino, acaso, indicação acaba caindo na sala de yoga, ah e sabe onde vão parar depois? Nas escolas de Yoga, onde alguns criticam essas modalidades em academia.

Minha profunda admiração aos profissionais da área de Yoga que com maestria driblam o ambiente, o barulho, o aluno que nem sabe por que está ali e com todo seu amor celebra o yoga e acende uma pequena luz no coração de cada pessoa que ali está presente. Essa luz pode ser representada pela busca da sua força interna, da sua vontade de viver, vontade de aprender, vontade em Ser ao invés de ter.

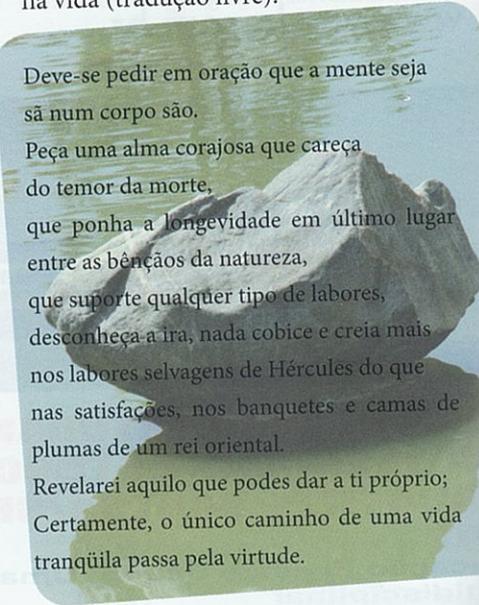
Assim sendo se você fechar os olhos agora e olhar a voz do seu coração, se você conseguir por alguns minutos sentir o que vai aí dentro de você, mesmo que estiver no meio de milhões de pessoas, mesmo assim você estará praticando Yoga.

Uso muito uma palavrinha em aula que é tão pequena, mas com tanto significado, Samskara;

que são condicionamentos criados por nós, saia da roda do samskara, na vida não tem certo e errado, fácil nem difícil, alegria e tristeza, então não discrimine, não julgue para não seres julgado. Pois o yoga é para ser sentido e vivido onde quer que você esteja.

Yoga não é ginástica, nem tão pouco um condicionamento físico, mas em sua tradução yoga é união assim sendo, vamos dar as mãos para que possamos criar um mundo melhor a nossa imagem e semelhança.

O importante em nossas vidas é a busca do equilíbrio, e saber lidar com esta dualidade de princípios e costumes, o exercício físico que mantém o nosso corpo sã, se completa quando estamos em sintonia com a nossa mente. Deixo para vocês o termo em latim: "Mens sana in corpore sano" é uma famosa citação latina, derivada da Sátira X do poeta romano Juvenal. No contexto, a frase é parte da resposta do autor à questão sobre o que as pessoas deveriam desejar na vida (tradução livre):



Deve-se pedir em oração que a mente seja sã num corpo sã.
Peça uma alma corajosa que careça do temor da morte,
que ponha a longevidade em último lugar entre as bênçãos da natureza,
que suporte qualquer tipo de labores, desconheça a ira, nada cobice e creia mais nos labores selvagens de Hércules do que nas satisfações, nos banquetes e camas de plumas de um rei oriental.
Revelarei aquilo que podes dar a ti próprio; Certamente, o único caminho de uma vida tranqüila passa pela virtude.

Assim meus amores, olhemos um pouco dentro e também um pouco fora e tudo na medida certa, com equilíbrio.

Com todo meu amor e minha profunda gratidão em poder expressar o que sinto.

Namastê!



Linha Elite



Consulte Também Linhas
Premium e Avant



Exclusiva Linha de Puxadores



Conheça nossa completa linha de acessórios

11- 4105-9910

www.xfit.com.br

Espaço Academia

Academia Peck Deck

1° O que motivou a abrir a academia?

R: Já estava no ramo disputei vários campeonatos, e é o que gosto de fazer.

2° Desde quando a academia existe?
E por que esse nome?

R: A PECK DECK existe desde 1991, e tem esse nome por causa de um aparelho peitoral que tem o nome PECK DECK, outro motivo no USA Texas, precisamente não existia aparelho para trabalhar o peitoral logo veio o aparelho, ficou perfeito perguntaram pro inventor que nome daria pro aparelho ele falou:

-Coloca o nome da minha família.

-Qual?

-PECK DECK

Patentaram e se tornou o nome do aparelho.

3° Quais são as vantagens de ter seu próprio negocio? O que te motiva?

R: Qualidade de vida e visão empresarial.

4° Qual é sua maior dificuldade em manter sua academia?

R: É mante-la na atualidade e mão de obra qualificada.

5° O senhor é do tipo de dono que participa ativamente do seu negocio? Por exemplo: Fica na sua academia, conversa com os alunos. Acha essa atitude favorável?

R: Sim, tenho certeza que com a minha presença o rendimento é melhor e é necessário o apoio.

6° O senhor é antenado com as novidades do meio fitness?

R: Sou, participo de varias feiras de fitness, cursos. Sempre em busca de no-

vos aparelhos, novidades para manter meu publico, esse é o meu compromisso.

7° Quais dicas que o senhor pode dar para quem quer ou esta abrindo sua própria academia?

R: Bons aparelhos, bons profissionais, bom layout, e gostar do que faz.



Aurino Alexandrino de Souza

Dono diretor

(11) 7747-9945

tiopeck@uol.com.br

www.peckdeck.com.br



Prof. Esp. Almir Diogenes Facchinatto
Diretor Comercial Outfitmixx e Delegado Reg. Fiep-SP
Tel: (11) 3906-0860 (11) 9712-1060
Email: prof.almirdf@hotmail.com

Chegou a hora de renovar a academia para primavera e verão

Segundo semestre iniciado e os proprietários devem se preocupar em tornar as salas da academia mais atrativas para manter e adquirir novos clientes para as próximas estações de primavera e verão.

Muitas vezes pensando em comprar equipamentos diferentes, esquecem do principal objetivo que é inovar para melhorar o rendimento do treinamento. Analisar as várias propostas dos fabricantes especializados e verificar se os aparelhos estão de acordo em fornecer exercícios visando a biomecânica adequada. Muitos fabricantes se preocupam em contratar profissionais especializados para o desenvolvimento da ergonomia e design de equipamentos. Cada vez mais, os trabalhos científicos de profissionais de educação física vêm mostrando o progresso que pode ser conseguido com uma máquina de musculação, adequadamente construída para cada segmento muscular.

Podem notar que a área de musculação tem sido valorizada com a divulgação pela imprensa sobre os benefícios deste segmento da educação física para todos, enfatizando adolescentes e principalmente a melhor idade.

Portanto, os proprietários precisam analisar os benefícios que os equipamentos e acessórios trarão para seus clientes.

Sabemos como é difícil adquirir aparelhos de musculação novos. Muitas

vezes o seu próprio equipamento reformado também poderá ser a melhor indicação. O segredo é planejar o custo-benefício.

Vantagens para se fazer uma reforma:

-O valor de cada reforma equivale aproximadamente de 25 a 40% do valor de cada aparelho novo (que pode variar pela quantidade, largura e peso do metalão)

-Aparelho com a estrutura de boa qualidade na solda

-Espessura do ferro que varia de 1,5mm a 3mm

-Renovação da aparência da sala de musculação em poucos dias

-Satisfação de seus alunos ao ver os aparelhos com pintura e tapeçaria nova em ordem para uso

-Faz com que o custo benefício entre reforma e a manutenção seja de 70% mais demorada

Desvantagens para se fazer uma reforma:

-Alguns aparelhos antigos não têm uma ergonomia adequada

-Aparelhos com espessura muito fina

que poderão ser danificados no processo de decapar e jatear

-Não acompanhamento do designer e a robustez dos aparelhos atuais

Exemplos de equipamentos reformados (antes e depois):



Antes



Depois



Antes



Depois

Um visual diferente sempre incentiva o cliente. O ser humano gosta de inovações e o proprietário que não renova, poderá ter seu negócio estagnado ou ultrapassado.

Consulte um profissional de educação física que poderá ajudá-lo nas escolhas para ter uma academia valorizada e com qualidade. Inovar com consciência é progredir.



Personal Training



Fisioterapia



Musculação



Gestão



Esporte



Acqua



Escolar



Mundo Fitness



Nutrição



Bem-Estar

ENAF

Feira de Sport, Fitness e Saúde

Exclusivo para você! Os maiores lançamentos e as melhores ofertas para profissionais e adeptos do estilo de vida saudável.

51º
ENAF
25 ANOS

14A16
OUTUBRO
POÇOS DE CALDAS

www.enaf.com.br

EXPO



Assine



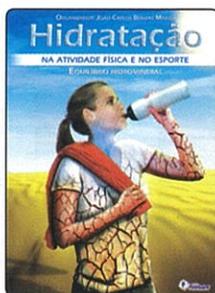
A forma mais eficaz de garantir todas as edições do ano é através da assinatura, porque nossa distribuição gratuita acontece de forma rotativa podendo não levar ao nosso leitor todas as publicações do ano que ocorre bimestralmente.

Portanto, não perca essa **PROMOÇÃO** dois anos de assinatura (correspondendo há 12 revistas) por apenas R\$ 100,00 e **GANHE UM BRINDE!**

Entre em contato com atitude.assinaturas@uol.com.br ou (11) 3857-1817.

Boa Leitura

Hidratação na atividade física e no esporte

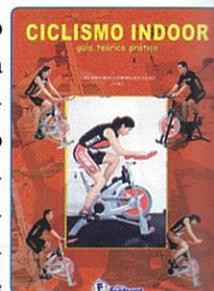


Equilíbrio hidromineral representa uma obra única no editorial nacional. Os dezesseis capítulos que constituem este livro abordam temáticas específicas quanto a hidratação, que é aspecto fundamental da Nutrição Esportiva, integrando diferentes áreas da Medicina do Esporte e da Educação Física.

O leitor terá em suas mãos um material completo sobre essa temática agrupada em apenas uma única obra, permitindo assim, uma rápida imersão no assunto em questão. Em um país tropical como o Brasil, entender os aspectos relacionados da homeostase hídrica representa uma obrigação para os profissionais que estão relacionados com o exercício físico, como preparadores físicos, treinadores, professores de educação física, médicos, nutricionistas, fisioterapeutas, além dos próprios praticantes que entenderão a necessidade de preservar o equilíbrio hidromineral antes, durante e depois do exercício físico, visando a realização da atividade com melhor qualidade e preservação da saúde.

A idéia de escrever o Ciclismo Indoor

Guia Teórico Prático, baseia-se no fato de registrar e comentar essa proposta interessante de trabalho para o profissional de Educação Física, e ao mesmo tempo servir de consulta para médicos, fisioterapeutas, nutricionistas, psicólogos e advogados. Um dos objetivos dessa aula, ciclismo indoor, para a realidade das academias de um modo geral é a possibilidade do treinamento das vias metabólicas aeróbicas e anaeróbicas combinada com atividades neuromuscular. O que constitui um ótimo retorno para a saúde e estética dos praticantes. Devido a esse fato, essa atividade pode e deve ser adaptada para todos os grupos etários e níveis de condicionamento físico.



Totalmente ilustrado, o livro aborda a aula propriamente dita e assuntos como: Biomecânica, Avaliação cardiorrespiratória, Fisiologia do exercício, Treinamento, Anatomia, Musculação, Flexibilidade e Alongamento, Electroestimulação muscular (EEM), Hidrospinning, Lesões, Alimentação e nutrição, Psicologia do exercício, Direitos e deveres, Música, sempre aplicados ao Ciclismo Indoor.

Colaboradores da Edição

Edição 53 Julho - Agosto de 2011.

Ace Revestimentos
Alexandre Evangelista
Almir Facchinato
Andrea Vidal
Erik Penna
Inélia Garcia
Jorge Gonçalves
Luciana Perez

Luciano Saragossa
Luis Perdomo
Marcelo Marques
Mauro Guiselini
Nova Vedovati
Patricia Totaro
Priscilla Cardoso
Recoma

Ricardo Camargo
Sandra Antezana
Simplytop
Sportlink
Terrazul
Thiago Villaça
Viviane Frasson

(Ordem Alfabética)

BICICLETA H 7000 | V 7000



SAÚDE SEMPRE, BEM-ESTAR ACIMA DE TUDO.

A linha cardiovascular Wellness possui produtos de alta qualidade e durabilidade com tecnologia que proporcionam mais precisão e conforto ao seu treinamento, sem deixar de lado design diferenciado e acabamento impecável.



1. CONTROLE DE UM TOQUE

Painel intuitivo que oferece facilidade na seleção de programas e ajustes.

2. GUIDÃO MULTI-POSIÇÕES

Especialmente projetada para acomodar o usuário dos treinos + simples aos mais rigorosos, dispendo de guidão com multi posições e suporte acolchoado para cotovelo e total ergonomia para os membros superiores.

3. 13 NÍVEIS DE AJUSTE DO BANCO

Para melhor biomecânica do usuário durante o exercício.

SAC (11) 4616-0206
www.wellness.com.br

wellness 
bem-estar em movimento



SUPERTECH

Equipamentos Ergométricos

Mirage 2.0 I

- Inclinação de 15°
- Motor Weg 2 HP de alta performance
- Velocidade de 1,8 a 18Km/h
- Capacidade de Utilização 150Kg
- Largura da manta 50cm
- 8 programas de treinamento
- 12 amortecedores de impacto
- Sensor de batimento cardíaco - Hand Grip
- Botão de acesso rápido para inclinação e velocidade



Conheça a linha de Equipamentos Ergométricos da Supertech e descubra porque ela vem se tornando a escolha de cada vez mais clientes pelo Brasil.



Elíptico ES1



FC 2.0



Express 2.0



A vida é feita de ação!

SUPERTECH

Equipamentos Ergométricos

Revendas Autorizadas por todo o Brasil • Atendimento Fábrica: Jundiaí / SP (11) 4601-1146 • sac@supertechfitness.com.br