REVISTA

EMPRESÁRIO

Fitness & Health

Ano XI - Nº61

ISSN 1678-7382

9771678738069 18

Expansão Por

Amanda Monteiro

Sustentabilidade Por

Noara Pozzer

Aquática Por

Marcelo Anselmo

Mitos e Verdades Sobre Coordenação

By Andréa Vidal

Movement

gervasport
fitnessequipment

SUPERTECH
Equipamentos Ergométricos

Gamma Fitness

CyberGym

PROTEUS

MATRIX

RIGHETTO
FITNESS EQUIPMENT

Life Fitness

TECHNOGYM

TOTAL HEALTH

NakaGym

AS MELHORES SOLUÇÕES
DO FITNESS EM 1 SÓ LUGAR
• Novos ou Remanufaturados
• Nacionais ou Importados
• Econômicos ou Premium
WWW.ULTIMATEFIT.COM.BR
Para a sua academia, studio ou condomínio, a Ultimate Fit garante o máximo retorno do investimento. Para cada necessidade, o melhor custo benefício do mercado brasileiro.
+5511 2362-2956 / +5511 2368-2725
ULTIMATE
Fit

Editorial

Querido leitor,quantas vezes ocorreram problemas simples de resolver em sua academia, mais, no entanto não sabia ao certo o que fazer? Ou precisava sair para resolver problemas externos e não havia alguém apto há ficar no seu lugar durante sua ausência? Ou ainda precisou do auxilio de um dos seus colaboradores para programar uma nova atividade ou realizar trocas de funções, horários entre outras. Já sei que sua resposta é que: muitas vezes isso ocorreu! Pois é você provavelmente não tem um coordenador na sua unidade ou se tem ele não vem realizando o trabalho dele como deveria por diversos motivos, desmotivação ou falta de autonomia, desatualização.

Sei que muitas outras citações poderiam se encaixar como uma luva nessa situação delicada. Essa Edição vem com uma matéria incrível de Capa escrita pela Andréa Vidal sobre o tema e foi elaborado especialmente para você poder melhorar o andamento geral do seu negócio. Além de depoimentos de administradores de grandes Redes de Academia.

Aproveite e tire suas dúvidas e não se esqueça que outras matérias estão te aguardando com a mesma qualidade para sanar com problemas ou inovar seu quadro.

Abraços!

Revista Empresário Fitness.

Quer fazer a Assinatura da Revista Empresário Fitness & Health ?

Esta é a forma mais eficaz de garantir que todas as edições do ano farão parte da sua coleção, pois nossa distribuição gratuita acontece de forma rotativa podendo não levar ao nosso leitor todas as publicações do ano que ocorre bimestralmente. Portanto, não perca esta PROMOÇÃO dois anos de assinatura (correspondendo há 12 revistas). Entre em contato com atitude. assinaturas@uol.com.br ou (11) 3857-1817.

Expediente

A revista Empresario Fitness & Health é uma publicação bimestral da Paris Editora.
Paris Editora
Empresário Fitness & Health
Ano XI- Edição 61

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

Diagramação e Layout
Alexsandro Augusto Ignácio
contato.alexaugusto@hotmail.com

Artes Gráficas
Alexsandro Augusto Ignácio
contato.alexaugusto@hotmail.com

Assistente de Marketing
Angela da Conceição
atitude.mkt@uol.com.br

Redação e Publicidade
Paris Editora
pariseditora@uol.com.br
Rua. Margarida Nº26 AP. 26
Barra-Funda - São Paulo/SP
CEP: 01154-030
Fone/Fax: (11) 3857-1817

Fotolito e Impressão:
Gamgraf Gráfica Fotolito Editora
Fone: (11) 98259-6679
Tiragem de 13.000 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 ás penalidades previstas na lei de direitos autorais (Lei 9.610/98).

Sumário

06 *Consultoria*
Edvaldo de Farias
Buscando a excelência nos negócios

08 *Motivação*
Erick Penna
Motivação ou satisfação

10 *Marketing*
Carolina Robortella
Faça a sua marca nos negócios

12 *Consultoria*
Luis Perdomo
A estratégia final das organizações

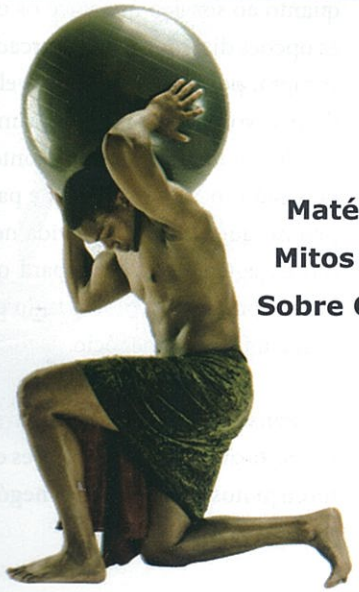
14 *Investimento*
Inélia Garcia
Destaca-se no mercado fitness, saúde e bem-estar

15 *Health*
Luciana Perez
Saúde emocional, uma vida dentro do yoga

16 *Gestão*
Paulo Amaral
Balanced scorecard (BSC) como ferramenta de gestão

28 *Expansão*
Amanda Monteiro
As particularidades de se trabalhar com adolescentes nas academias

30 *Visão Lúdica*
Tiago Aquino
Excelência nos negócios: a gestão baseada no Walt Disney World



18
Matéria de Capa
Mitos e Verdades
Sobre Coordenação

E Mais:

32 - Nutrição
Luiz Ricardo
Cálcio é mineral essencial para uma vida saudável

34 - Entretenimento
Cleber Junior
Fitness & Jogos eletrônicos

36- Sustentabilidade
Noara Pozzer
Como tornar sua academia mais sustentável?

38 - Boa Leitura ! & Cursos

40 - Aquática
Marcelo Anselmo
Quem leva seu aluno à aula de natação?

42 - Manutenção
Almir Diógenes
Dicas de manutenção Limpeza

Edvaldo de Farias
Profissional de Educação Física
Tel: (21) 7848-7523
E-mail: humano.movimento@gmail.com

Buscando a excelência nos negócios

O propósito deste artigo é propor reflexões sobre o perfil dos Gestores nas empresas do segmento fitness em um momento de alta competitividade e, por consequência, demanda por diferenciação. Neste número abordaremos uma capacidade "diferente" dos Gestores de enxergar o mercado e os negócios com curiosidade e inquietude, mesmo em relação ao que está dando certo, mantendo-se "conectados" e como exímios "importadores" de valor para o negócio. Em outras palavras, apontamos como 1ª. Característica essencial do Gestor contemporâneo a SAGACIDADE. O cenário atual não deixa dúvidas quanto à necessidade de qualificação dos serviços a clientes.

Nesse aspecto algumas empresas, independente do porte e localização, têm investido na capacitação profissional com vistas a "hipertrofia" da capacitação dos Colaboradores da ponta, ainda que este investimento muitas das vezes não deixe claro onde pretendem chegar, mas que nem por isso deixa de ter seu mérito. De forma mais modesta, temos assistido a iniciativa de investir na capacitação dos Gestores dessas empresas, pelo simples fato de que são eles, indubitavelmente, os norteadores de todo processo de melhoria pretendido por elas. Assim, consideramos que uma das principais responsabilidades do Gestor é exatamente a definição da forma pela qual o cenário mercadológico deve ser percebido por todos os Colaboradores, e da direção que a empresa pretende seguir na relação com seus clientes. Esta escolha deve ser feita com vistas a promover no dia-a-dia uma capilarização por todos os membros da empresa de modo que, independente da função, canalizem suas ações, energia e talentos na direção de contribuir para o sucesso do negócio. A esta capacidade gerencial, de manter-se "antenado" com tudo que acontece a sua volta, de modo a importar dessa realidade lições e insights para a melhoria da sua empresa e dos serviços que presta aos seus clientes, chamamos de SAGACIDADE. Mas Gestores sagazes precisam de empresas igualmente sagazes. Empresas assim não sabem tudo, não têm as respostas certas e nem forma padronizada pela média. Sabem que as soluções de ontem, bem como seus serviços, talvez não sejam adequados amanhã, pois quem os compra são pessoas, por definição insatisfeitos e desejantes, o que demanda profunda capacidade de perceber sutilezas nas mudanças de necessidades / interesses / desejos para prover entregas adequadas a cada momento. Esse tipo de variação no comportamento dos consumidores deve estar inserido na "corrente sanguínea" da empresa sagaz de tal forma que a mudança constante não a assuste, mas, muito pelo contrário, a inspire a recriarem-se todos os dias fazendo com que, tanto aos olhos dos clientes como dos concorrentes ela seja percebida como alguém dotado de um "sexto sentido" corporativo capaz de identificar um espaço para surpreender, encantar e antecipar soluções para necessidades explícitas ou implícitas.

Muitas das vezes estas soluções não acontecem no nível da inovação nos serviços, modalidades inéditas ou novos recursos, mas sim na "forma de entregá-los", desafiando o status-quo e gerando percepções que representam valor agregado para o cliente, ocupando em suas mentes um lugar de destaque e tornando-os menos suscetíveis a dúvidas quanto ao serviço que você os entrega e as opções disponíveis no mercado para a compra, pois nesse momento ele entende que você tem um "algo a mais". Em síntese, monitorar e fazer acontecer este plus são funções do Gestor, e para isso é preciso que seja desenvolvida nele a "visão de águia" necessária para que nada passe por despercebido e tudo possa ser usado a favor do negócio.

Pense nisso na hora de investir na capacitação dos seus Gestores e faça diferença nos rumos do seu negócio.

XR-5

Beleza, design ergonômico e alta performance.

A Righetto revoluciona os padrões de qualidade dos equipamentos para fitness com a Linha XR5, uma verdadeira ferramenta para empresários que desejam fidelizar clientes e conquistar mercado. Reunindo beleza, ergonomia, design e itens adicionais integrados, a Linha XR5 possui uma estrutura especialmente desenvolvida para superar todas as expectativas da sua academia e dos alunos.

Desempenho e tecnologia para superar expectativas.

CARDIO-R

Bem-estar para o seu aluno, segurança para você.

A Linha Cardio R é composta pelos melhores equipamentos cardiovasculares do mercado. De fácil utilização e manutenção, as esteiras, elípticos e bicicletas horizontais e verticais oferecem aos seus alunos excelentes opções de exercícios com segurança e a qualidade Righetto, que é a fabricante de equipamentos que mais investe em tecnologia no país.

RIGHETTO
FITNESS EQUIPMENT

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

Motivação

Erik Penna
Consultor e palestrante
E-mail: contato@erikpenna.com.br
Site: www.erikpenna.com.br

Motivação ou Satisfação

Erroneamente, as empresas investem em satisfação e exigem motivação. A teoria motivacional R.A.P., de McClelland, foi brilhantemente complementada por Frederick Herzberg, quando este publicou a obra "Teoria dos dois fatores", que relata a diferenciação entre motivação e satisfação das pessoas.

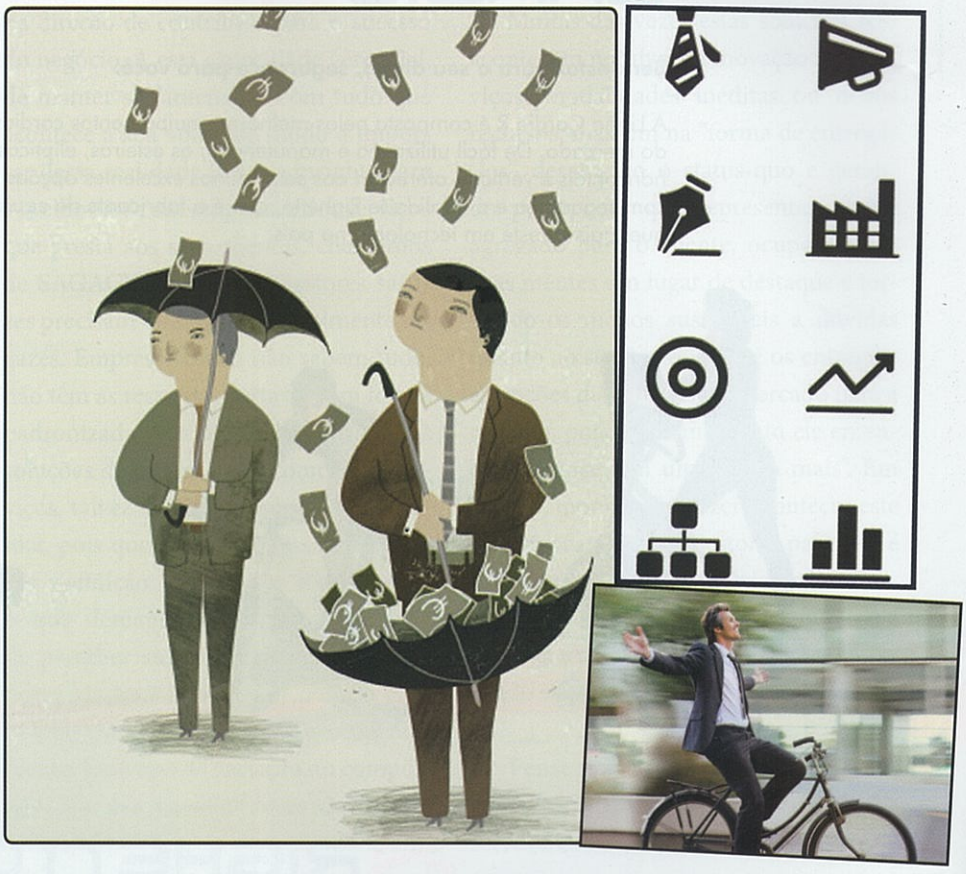
Herzberg concorda com McClelland que os fatores de motivação ou de desmotivação estão ligados a um trabalho interessante, que propicie aperfeiçoamento constante e desenvolvimento, que ofereça desafios e que traga reconhecimento, que gere participação e interação com os colegas e que, ainda, confira à medida do tempo, maior responsabilidade e possibilidade de crescimento e do exercício de certa influência.

A novidade surge quando Herzberg apresenta os fatores de satisfação ou insatisfação, como salários, benefícios oferecidos, segurança, estrutura e condições do ambiente de trabalho, políticas e regras da empresa.

Note você que, se um funcionário reclama que o salário é baixo ou que falta um plano de saúde, ele não está desmotivado, e, sim, insatisfeito. É fundamental entender esta tênue diferença e, assim, perceber que os fatores de satisfação se referem ao ambiente de trabalho e que estão ligados à cultura organizacional e dependem da empresa, enquanto os fatores de motivação estão relacionados ao próprio cargo, dependem da atitude do líder e podem colaborar para que o funcionário gere maior produtividade.

Perceba que, mesmo um colaborador insatisfeito com a empresa pode ficar motivado mediante uma ação adequada e pertinente do seu líder e, assim, conquistar os resultados esperados, superar desafios e ultrapassar as metas. É evidente que o melhor é ter em sua equipe funcionários satisfeitos e motivados, mas, se isso não ocorre atualmente, você já sabe qual caminho pode trilhar para cada um deles.

E lembre-se, liderar é a arte de influenciar pessoas, visando transformar interesses individuais em objetivos comuns ao grupo. Portanto, verifique em que sua empresa tem investido mais, em motivação ou em satisfação, e analise como o líder tem atuado junto a seus comandados. EF



Bike and Fitness

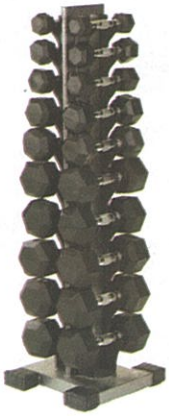
BIKE DE SPINNING CARDIOMASTER!

RACE BIKE

CYCLING BIKE

Consulte-nos para conhecer a linha completa!

Barras olímpicas
em diversos tamanhos



Halter sextavado
de 1 à 10 kg

Kit's de Dumbbell em
TPU com 10 pares, de
12,5k à 40k

Puxadores com pegadas
anatômicas e emborrachadas

Anilha em borracha natural e em TPU

Distribuidor Exclusivo ALEX CARDIO MASTER

www.bikeandfitness.com.br
comercial@bikeandfitness.com.br | 11 4551-2306
Rua Cândido Mendes, 50 - Jd. Moinho Velho - Cotia - SP

Marketing

Carolina Robortella Della Volpe Baghin
Proprietária e Educadora Física Curves Casa Verde
Email: carol.rdv@gmail.com

Faça a sua marca nos negócios

Pare por um momento... Visualize o bairro onde você mora ou trabalha... agora conte por alto quantas academias existem... Tenho certeza de que você começou a contar, porem você esqueceu de alguma que vai lembrar quando estiver passando em frente. Dai então eu pergunto: por que as pessoas escolhem tanto a academia que vai frequentar se há varias? Não seria mais fácil entrar na primeira, se matricular e começar a malhar? Talvez o preço seja um ponto, porem... sabemos que não é só por causa disso.

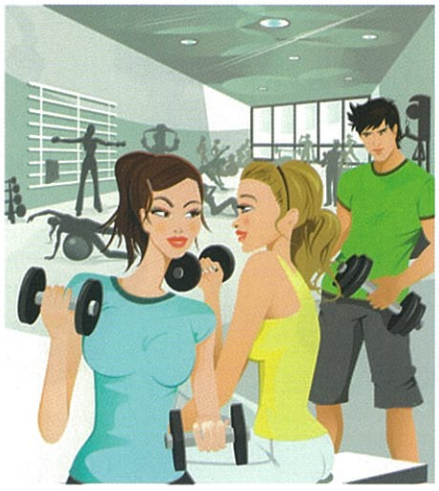
As escolhas dos clientes são feitas em grande parte, devido à marca do negócio. O nome da empresa, nesse caso, da academia a ser escolhida, é o nome que ela tem. Clientes escolhem a marca, mesmo que ela seja mais cara do que aquela outra academia na esquina que oferece de tudo um pouco, mas não é uma marca famosa. À essa escolha damos o nome de brandequity.

Ser dono de uma academia que tenha uma marca já qualificada pela sociedade, ajuda no momento de fidelizar seus clientes, há um nível de recomendações maiores e profissionais da área também procuram mais sua marca para valorizar seu currículo, levando um investimento grande para serem selecionados.

Mas você deve estar se perguntando porque essa escolha de marcas? Isso leva a uma imagem da pessoa, pois esse cliente esta se relacionando a uma marca que faz com que ele seja visto como uma pessoa importante no meio, seja no serviço, na família, entre os amigos.

Para os empresários, a marca da sua empresa deve ser forte, ser levada a serio, deve ser lembrada pelos consumidores e vista como uma opção de escolha dentre muitas outras. Deve-se fazer da sua marca uma oportunidade de escolhas e de fonte de referencias para os seus clientes, pois eles ajudam na sua divulgação. Por isso vale o investimento em profissionais qualificados, equipamentos modernos e em bom estado, ambiente agradável e atendimento personalizado.

E como fazer sua marca um sucesso? Basta fazer dela algo que fique marcado entre as pessoas, desde o primeiro momento que for vista ate como ela é relembrada toda vez que aparecer em alguma mídia.



Porem, não esqueça que é importante vender sua marca e cumprir como que foi prometido durante a primeira visita na academia, pois somos seres humanos e, na maior parte das vezes, gravamos os momentos e experiências ruins, esquecendo das positivas. Por isso, prometeu, cumpra. Sempre surpreenda seu cliente. A cada dia que ele entrar na sua academia, faça ele se surpreender. Desde o atendimento da recepção ate o seu ultimo minuto na academia.

Sua equipe deve estar sempre em sintonia para oferecer aos clientes um atendimento personalizado e diferenciado, para que ele recorde sempre de momentos positivos e leve isso para fora da academia em seu círculo de convivência.

Lembre-se de que os covardes nunca tentam, os fracassados nunca terminam e os vencedores nunca desistem. E sempre que se sentir "ameaçado" pela concorrência, **inove!**

S.A. ADESIVOS

→ **Adesivos** em policarbonato, **Adesivos** em vinil **Adesivos** resinados & **Teclados** de membranas

- **Atendemos em todo brasil**
- **Agendamos visitas para desenvolvimento de layout em sua empresa**
- **Lideres em fabricação de teclados de membrana**

PROFISSIONAL

POLICARBONATO

PLOTTER

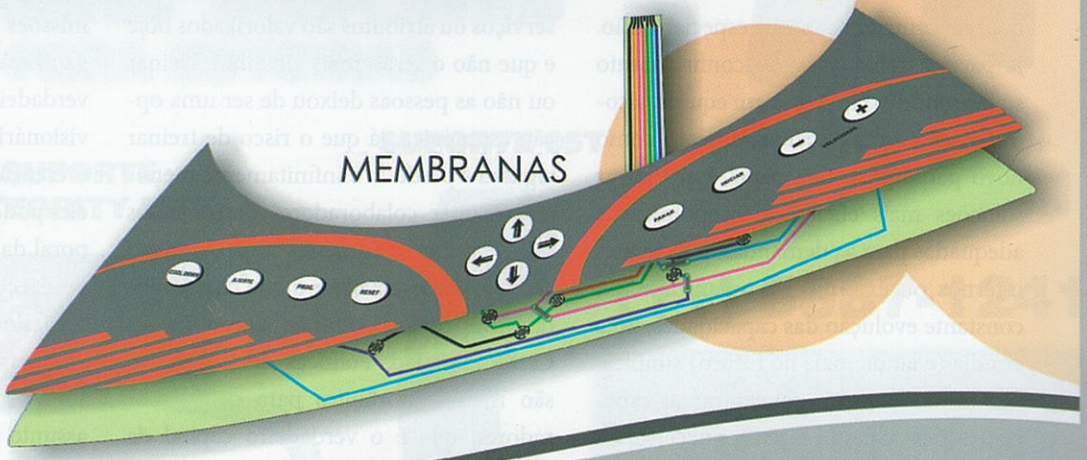
VINIL

Agende uma visita com um de nossos representantes

BRASMEDICAL
Soluções para Saúde

RESINA

MEMBRANAS



Contato:
Tel: (16) 3969-2620 /3969-6877 / 3628-4259
sa@saembalagens.com.br

Endereço:
Rua Itanhaém, 1007
Vila Carvalho - Ribeirão Preto-SP

S.A. ADESIVOS

Consultoria

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

Capital Humano a estratégia final das organizações

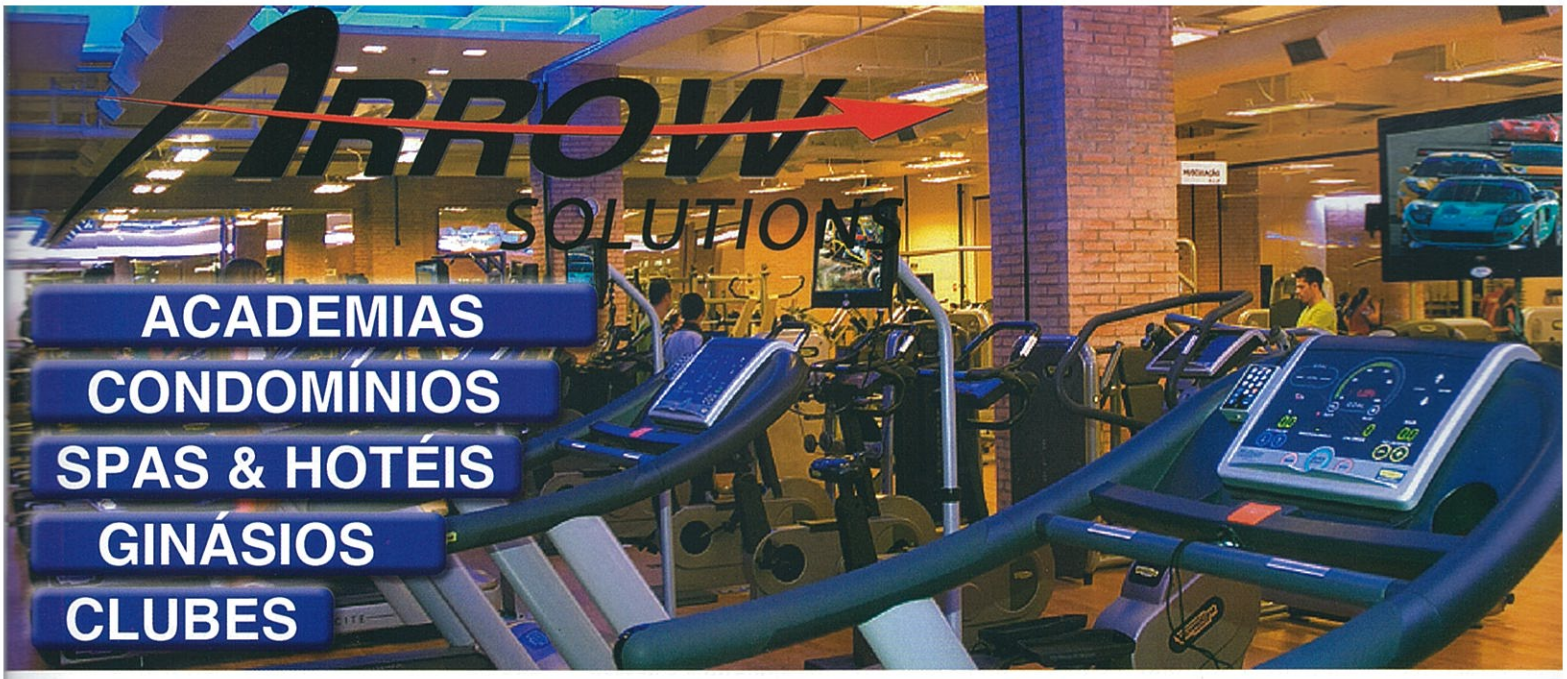
A evolução natural da sociedade de consumo vai do monopólio das matérias-primas para os produtos, destes para serviços e a informação. A Era do Conhecimento abre caminho para uma nova e fascinante função social do indivíduo: "O trabalhador do conhecimento" O surgimento desta nova "classe profissional", com características e atributos diferentes do trabalhador industrial ou de serviços, impõem uma revisão das estratégias de gestão em todas as empresas e organizações. Por trabalhador de serviços entendemos aquele que "serve" ou "disponibiliza um serviço mais ou menos especializado", como o pintor de casas, o encanador, o mecânico, os garçons e tantos outros.

Não se envolve geralmente na análise e solução de problemas, mas sim, na aplicação de técnicas ou tecnologias já conhecidas. Difere do especialista da indústria por não atuar dentro de um "sistema" ou "linha de produção" maior com a qual ele contribui com sua especialização. Já para o trabalhador do conhecimento só faz sentido o trabalho em equipe, a coordenação e o autogerenciamento como novo paradigma. Seu papel é encontrar soluções mais eficientes, econômicas e adequadas para as demandas dos clientes internos ou externos da organização. A constante evolução das capacidades, hoje em dia (e ainda mais no futuro) simplesmente não permite concentrar as especializações ou conhecimentos necessários para a organização em unidades menores que equipes. O talento individual ainda prevalece, mas somente no momento em que é agregado às "forças tarefa", para solução de problemas mais complexos, é que demonstra seu valor para as empresas. O catálogo de habilidades dentro das organizações permite a mobilização para tarefas específicas (ou projetos) de equipes recrutadas em antigos "departamentos".

Pesquisar e lançar novos produtos e serviços ou até mesmo simples aperfeiçoamentos de serviços é mais rápido ou eficaz quando se recrutam os melhores em cada atividade: pesquisar, analisar, definir novas necessidades e formas de atender o cliente ou muitas outras. As perguntas do líder neste novo contexto são: O que estamos fazendo realmente agrega valor para o cliente? Em que direção devemos dirigir o esforço dos colaboradores para obter o máximo benefício das equipes? Devemos deixar de fazer algo que estamos fazendo atualmente? Que produtos, serviços ou atributos são valorizados hoje e que não o serão mais amanhã? Treinar ou não as pessoas deixou de ser uma opção estratégica, já que o risco de treinar alguém e perdê-lo é infinitamente menor que manter colaboradores destreinados ou ineficientes. Somente as pessoas são capazes de desenvolver o que chamamos de "competências centrais", como explica C. K. Prahalad. Políticas de fidelização são mais importantes para os colaboradores, que é o verdadeiro capital da empresa, do que a compra de sistemas de gestão que se tornam obsoletos logo após a sua implantação. A capacidade de alavancar ou criar valor percebido pelos clientes se desloca rapidamente, da tecnologia e poder financeiro, para as pessoas. As ameaças às empresas são, atualmente, mais difusas, no entanto têm um padrão identificável: é a inovação ou são as novas formas de fazer e pensar que representam as principais ameaças para organizações já estabelecidas.

Vantagens competitivas baseadas em tecnologias (que podem ser rapidamente copiadas) duram cada vez menos e poucas vezes trazem o retorno real em comparação com a verdadeira inovação, que só é possível com os trabalhadores do conhecimento. Nesta nova realidade, onde o capital da empresa são pessoas, vencerá quem tiver habilidade para desenvolver e cultivar talentos. Formar a cada momento equipes multidisciplinares com objetivos específicos, realinhando sempre suas missões de equipe com a missão da organização, é um diferencial competitivo verdadeiro. Ainda precisamos de líderes visionários, capazes de galvanizar idéias e crenças na organização, pois somente eles podem se adiantar no quantum temporal das novas tendências. Mas a forma de executar a missão, fruto desta visão, se desloca rapidamente do "sistema" ou "processo" para a gestão de equipes e pessoas. Se você quiser saber mais sobre este assunto recomendo a leitura de: A Sociedade Funcional, de Peter Drucker, e A Nova Economia e A Riqueza na Base da Pirâmide, de C. K. Prahalad.

Até a próxima reflexão!



KIT LED FITNESS HDTV

TV INDIVIDUAL PARA ESTEIRAS E BIKES - KIT LED

Proporciona liberdade de escolha para assistir o programa de TV enquanto se exercita.

Tela com exclusiva proteção contra respingos de suor e impacto.

Pedestal com pintura eletrostática com regulagem de altura e ângulos.

Exclusivo controle remoto com entrada para fone de ouvido.

KIT WIRELESS III

ELIMINE O SOM DA SALA DE CARDIO - KIT WIRELESS

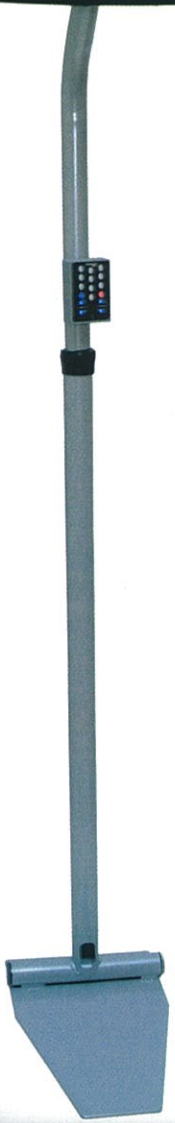
Sistema de áudio sem fio que envia o som da TV para receptores individuais instalados em esteiras, bikes e elípticos.

O aluno conecta seu fone de ouvido e ajusta o volume de acordo com sua necessidade.

SUPORTES ACOPLÁVEIS PARA ESTEIRAS

SUPORTE INTEGRITY LIFE

SUPORTE 95T



(11) 5587-1241

NOVOS MODELOS

www.arrowsolutions.com.br Av. Senador Casemiro da Rocha, 981 - São Paulo

Investimento

Inelia Garcia
Educadora física
Tel: (11) 3663-2100
E-mail: contato@ineliagarcia.com.br

The Pilates Studio® Brasil destaca-se no mercado fitness, saúde e bem-estar

Uma empresa que tem como serviço o Autêntico Método Pilates, assim como criado por Joseph H. Pilates. Este é o The Pilates Studio® Brasil, que foi fundado em 1999 por Inelia Garcia e já conta com 50 franquias em todo o país. Batizado de Contrologia por seu inventor, o Autêntico Método Pilates de Condicionamento Físico e Mental atende à saúde integral do praticante, trabalhando, simultaneamente, o corpo físico, intelectual e emocional, levando a pessoa a uma mudança profunda de vida.

No The Pilates Studio® Brasil, todos os exercícios e aparelhos utilizados seguem os padrões estabelecidos por Joseph Pilates e, para garantir que a autenticidade do Método seja resguardada, também tem o seu Centro de Formação de Profissionais, que é reconhecido internacionalmente.

Já presente em 12 Estados brasileiros, a empresa inaugura, em média, cinco franquias por ano, todas seguindo o padrão de qualidade da matriz. Para quem pretende ser um dos franqueados, há quatro tipos de Studios que podem ser montados: o **Plus**, que tem de 60 a 80 m², com aulas individuais em aparelhos e acessórios, e Mat Wall, (para turmas de 4 a 6 alunos), com um a dez instrutores; o **Gold**, que tem de 80 a 100m², com aulas individuais (em todos os aparelhos e acessórios) e de Mat Wall (para turmas de 4 a 6 pessoas, utilizando o aparelho Mat Wall e acessórios), com até quinze instrutores; o **Mat**, que tem de 40 a 60 m² e pode ser instalado em academia, clube, Spa, condomínio, empresa, equipe desportiva ou em sala multiuso, utilizada também para aula de Mat (em grupo de solo com colchonete e acessórios), com um ou mais instrutores; e o **Executivo**, que tem de 45 a 60m² (salas comerciais), ideal para aulas individuais utilizando os aparelhos e acessórios, com até três instrutores.

Entre os serviços diferenciados que a matriz oferece aos franqueados estão suporte na escolha e localização do melhor ponto; orientações quanto ao projeto arquitetônico e à decoração, adequados aos padrões da rede; acompanhamento das fases da obra; instalação e adequação dos aparelhos que seguem a funcionalidade e o design dos que foram criados e utilizados por Joseph Pilates e confeccionados em legítimas madeiras de reflorestamento (FSC); a entrega, instalação e manutenção dos aparelhos em todo o território nacional; manuais operacionais de comunicação e marketing; Projeto Permanente de Qualidade de Atendimento, Vendas e Gestão; treinamentos mensais; sistema de educação continuada para os professores; treinamentos e reciclagens para toda a equipe que compõe o Studio; encontro anual para franqueados; e supervisão de campo. Já a Certificação dos professores do The Pilates Studio® Brasil é o maior de todos os diferenciais oferecidos pela empresa. Desenvolvido por Inelia Garcia e acompanhada por Romana Kryzanowska, que é a sucessora de Joseph Pilates, o curso tem 800 horas e mais de 1.200 exercícios.

O que resulta em Studios com professores extremamente capacitados para trabalhar individualmente clientes com qualquer problema ou limitação física; ou em grupo, nos quais as pessoas não podem ter qualquer limitação física, já que o método tem como princípio básico trabalhar a atividade física de forma segura e eficiente. E tudo isso para que a autenticidade do Método Pilates seja seguida na íntegra por todas as Unidades, garantindo que a missão da empresa seja posta em prática, que é manter a originalidade do Autêntico Método Pilates e atender e superar as expectativas dos clientes.

Para mais informações sobre o The Pilates Studio® Brasil, entre em contato com o departamento de franquias (franquia@pilates.com.br).

Luciana Perez
Tel: (11) 99885-3680
Email: lu_perez@uol.com.br
Blog http: //yogalucianaperez.blogspot.com.br/

Saúde Emocional ; uma vida dentro do yoga

Ao entrar em uma academia, ou até mesmo andando em um parque nos deparamos com lindos humanos, corpos incríveis, habilidade física perfeita, mas será que são realmente saudáveis?

A sociedade exige e cobra a busca da perfeição; corpos perfeitos, profissionais perfeitos, maridos ou mulheres perfeitas, pais perfeitos. Um termo que cabe bem nesse contexto utilizado por atletas é "profissional de alta performance", onde o sucesso e o fracasso é tão rápido quanto um piscar de olhos. Todos correndo atrás da perfeição, como no desenho do papa léguas, o detalhe é que nós somos o coyote e a perfeição o papa léguas.

Observe o quanto de esforço que o coyote faz para correr atrás do papa léguas, todas estratégias sem sucesso. São tantas coisas que desejamos para que nosso dia seja perfeito que fica impossível alcançá-lo, estamos sempre na busca de algo que nem mesmo nós sabemos. Ansiamos por algo novo e perfeito; o melhor emprego, o "Homem perfeito", a "Mulher perfeita" Você consegue se ver nisso? Tenho certeza que sim! Se conseguíssemos enxergar o que vai no coração de muitas pessoas, não ficaríamos tão felizes.

Corpos incríveis ; porém mente agitada, habilidade física perfeita; porém nenhuma habilidade de se chegar ao coração...então onde está a saúde? A busca da perfeição nos leva cada vez mais para o sofrimento e isso é como um câncer que vai comendo você aos poucos. Nosso presente é o espelho do nosso futuro, se vivemos na busca de algo que não podemos alcançar, o seu futuro é exatamente igual ao seu presente; nada de novo! Se observarmos como essa insatisfação se reflete quando comemos mais do que deveríamos, treinamos mais do que se necessita, falamos mais do que escutamos. Sua mente quer satisfazer a sua insatisfação e isso nasce na mente. Liberte-se ! Ache o caminho de volta a sua verdadeira casa que nada mais é do que seu coração. Viva no momento chamado hoje, pois isso é a única coisa que tens.

Sorria mais, mesmo das coisas mais tolas, cante e dance sem se preocupar com o que vão dizer, respire.

Muitos não sabem o que é respirar, isso é tão importante que não valorizamos.Temos tanta certeza que vamos inspirar na próxima expiração que não nos damos conta disso.

Dentro do Yoga essa é a chave que abre a porta de um mundo novo! Entrego a você leitor a chave desse novo mundo; respire por alguns segundos. Inspire na parte baixa, média e alta do tórax; inspirando o abdômen para fora e expirando o abdômen para dentro.

Toda criança, quando nasce, respira assim, elas são completamente livres, nada as está reprimindo ou tirando do seu estado natural. Quando crescemos perdemos essa forma natural, se não praticamos ou não nos envolvemos com atividades que visam manter esse ciclo natural que é respirar, começamos a perder a respiração e passamos a executá-la só com a parte alta do tórax que nos transforma em pessoas agitadas e estressadas.

Assim, desejo a cada um de vocês que possam se livrar de todos esses sofrimentos e encontrar o caminho de volta a sua verdadeira essência, que mora em seu coração.

Lembre-se, a única verdadeira perfeição vem de Deus; que criou você!

Namastê

Paulo Amaral
Consultor de empresas, palestrante e coach
Tel.: (11) 99585-4697
E-mail: contato@profpauloamaral.com.br

Balanced Scorecard (BSC) como ferramenta de gestão em Academias

Este artigo tem o objetivo de propor uma ferramenta de gestão estratégica, denominada Balanced Scorecard (BSC), no gerenciamento de academias, desenvolvida pelos autores Robert S. Kaplan e David P. Norton, professores da Harvard Business School, no inicio dos anos 90.O BSC é um modelo de avaliação de desempenho organizacional que procura ir além das informações produzidas pelos indicadores financeiros tradicionais, uma vez que estes indicadores por si só, são incapazes de avaliar os impulsionadores de rentabilidade ao longo prazo.

Os seguintes conceitos norteiam esse modelo:

1 - Definir metas para dar foco ao negócio;

2 - Desenvolver a liderança da alta direção e alinhar programas e investimento por meio de ações, não somente por ordens e palavras;

3 - Promover o aperfeiçoamento das habilidades dos colaboradores;

4 - Direcionar com eficiência o processo de alocação de recursos e capital;

5 - Obter clareza nas informações e consenso no tocante à estratégia;

6 - Comunicar a estratégia corporativa a todos os níveis da estrutura organizacional;

7 - Alinhar objetivos e metas estratégicas com indicadores e incentivos eficazes.

Enfim, é uma sistemática que auxilia a traduzir sua estratégia em objetivos operacionais, que direcionam desempenho e comportamento, obtendo informações de fontes diferentes. Cada fonte representa uma dada perspectiva na implementação e avaliação das estratégias adotadas pela empresa:

• **Perspectiva Financeira:** O setor financeiro é o encarregado das medições financeiras, como geração de fluxo de caixa, lucro operacional, retorno sobre o investimento, valor do acionista, enfim, avalia a sobrevivência da empresa, o sucesso atual e sua prosperidade.

• **Perspectiva Cliente:** Avaliar a participação de mercado e as estratégias de manutenção e satisfação dos clientes. Geralmente as preocupações dos clientes são classificadas em quatro categorias: tempo, qualidade, desempenho e serviço.

• **Perspectiva Processos Internos do Negócio:** Construir indicadores que avaliem o processo de lançamento de novos produtos, a proporção das atividades que agregam valor em relação as que não agregam o grau de eficiência produtiva, os serviços pós-vendas realizados, o gerenciamento da marca e a manutenção de equipamentos e infraestrutura.

• **Perspectiva Aprendizado e Crescimento:** Identifica a capacidade da empresa em gerar crescimento e melhorias de médio e longo prazo. As três fontes principais, neste caso, são pessoas, sistemas e procedimentos organizacionais, formando a base da melhoria da qualidade e da inovação. Nesta perspectiva os indicadores irão mensurar a capacidade da academia em manter seu estoque de talentos com alto índice de motivação e criatividade, pois só os recursos humanos são capazes de elaborar novas estratégias na busca do aumento do grau de competitividade da empresa.

O alinhamento do BSC com a estratégia empresarial inicia-se com a definição da missão, visão e dos objetivos estratégicos do negócio em cada uma das quatro perspectivas. Na sequência realiza-se uma análise dos fatores críticos de sucesso para o atingimento dos objetivos estratégicos, selecionam-se indicadores de desempenho e os responsáveis pela mensuração em cada área, para obter-se o feedback da implantação e sucesso da estratégia. A implementação desta ferramenta de gestão estratégica demonstra de forma transparente como as decisões da academia podem produzir efeitos não só sobre seus próprios resultados, mas também em toda a estratégia corporativa.

"O grande desafio dos gestores de academia não é decidir o que a empresa deve fazer no futuro, e sim, o que fazer hoje para preparar a empresa para as incertezas no futuro!"

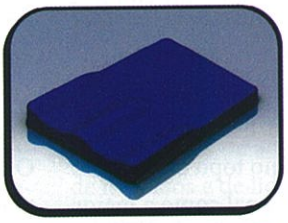
Não seja enganado com espuma injetada de
baixa durabilidade .
Exija Borracha SOFT de ALTO IMPACTO

S.A.

GARANTIA DE 12 MESES NA BORRACHA

- Fazemos peças personalizadas sem custo de ferramental
- Peças sem costura e com alto padrão de acabamento
- Colocamos seu logo em alto relevo
- Processo de fabricação em termo-moldagem

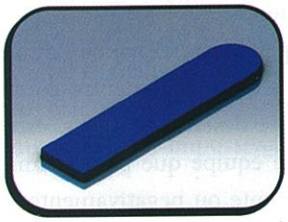
ASSENTOS



ENCOSTOS (RETOS E ANATÔMICOS)

CAPELAS

PRANCHAS



ROLOS

Cores

M - cores metalizadas

CÓD:		CÓD:	
01 -		19 -	
02 -		20 -	
03 -		21 -	
04 -		23 -	
05 -	M	24 -	M
06 -		25 -	
07 -	M	26 -	
08 -	M	27 -	
09 -		28 -	
10 -		31 -	M
11 -		32 -	
12 -		33 -	
14 -		35 -	
15 -		38 -	
17 -		39 -	
18 -		40 -	

Contato:
Tel: (16) 3969-2620 /3969-6877 / 3628-4259
sa@saembalagens.com.br

Endereço:
Rua Itanhaém, 1007
Vila Carvalho - Ribeirão Preto-SP

S.A

Mitos e Verdades sobre a Coordenação Técnica de Academias

Vivemos um momento promissor no setor Fitness, com aberturas de novas academias, fusões, aquisições e o surgimento de novos negócios, serviços e produtos e com isso a necessidade de profissionais qualificados para atender estas demandas. As tendências do Fitness para 2013 segundo Colégio Americano de Medicina do Esporte só reforçam isso, apontando no topo da sua lista a qualificação profissional como a maior tendência.

1 -Qualificação profissional
2 - Treinamento resistido ou de força
3 - Treinamento com o peso corporal
4 - Programas para crianças e obesidade infantil
5 - Exercícios para o emagrecimento
6 - Programas de aptidão para idosos
7 - Personal training
8 - Treinamento funcional
9 - Treinamento do core
10 - Personal training para pequenos grupos
11 - Promoção da saúde no ambiente de trabalho
12 - Aulas de dança e ritmos
13 - Atividades ao ar livre
14 -Yoga
15 -Programas de incentivo e hábitos saudáveis direcionados aos trabalhadores
16 - Treinamento no "estilo militar"
17 -Avaliação física com acompanhamento de resultados
18 - Treinamento em circuito
19 -Campanhas de marketing sobre fitness
20 - Coach de bem estar

Diariamente recebo ligações de gestores querendo contratar um "bom" coordenador para suas academias e na mesma proporção recebo currículos de coordenadores que estão em transição de empresas e de profissionais que não querem atuar mais com professores de sala e nem dar aulas de personal, mas sim querem atuar como coordenador. Ouvindo ambos, noto que de um lado temos os gestores focados no sucesso do negócio e na estruturação de uma gestão mais profissional, porém com dificuldades em contratar coordenadores e gerentes qualificados e que pensem e ajam como o dono. Do outro lado profissionais de educação física com desejo de atuar na área de gestão e coordenação, porém colocando na balança sacrifícios e desafios x a remuneração, disponibilidade e muitas vezes a exclusividade que este cargo requer.

Nesta altura você deve estar se perguntando o que está havendo?

Em minha opinião falta alinhamento, entendimento e disposição entre as duas partes.

O papel do coordenador é muito importante e estratégico dentro da empresa, pois ele desenvolve ações, estrutura serviços e equipe que podem impactar positivamente ou negativamente na experiência do cliente, nos serviços oferecidos e conseqüentemente no resultado do negócio. Para impactar positivamente no negócio, este profissional deve desenvolver características e competências essenciais

Algumas delas:

COMPETÊNCIAS COMPORTAMENTAIS

***Relacionamento Interpessoal:** habilidade para interagir com as pessoas de forma empática, inclusive diante de situações conflitantes, demonstrando atitudes assertivas, comportamento maduro e não combativo. Facilidade para obter adesão da equipe nas propostas de empreendimento.

***Capacidade de trabalhar sobre pressão:** capacidade de responder às demandas adotando alternativas de forma perspicaz e implementando soluções efetivas de problemas identificados, considerando suas prováveis conseqüências. Manutenção do equilíbrio emocional nas situações de
tensão.

COMPETÊNCIAS GERENCIAIS

***Tomada de Decisão:** capacidade para selecionar alternativas de forma sistematizada e
perspicaz, obtendo e implementando soluções adequadas diante de problemas identificados,
considerando limites e riscos.

***Liderança:** capacidade para catalisar os esforços grupais, a fim de atingir ou superar os objetivos or-

ganizacionais, estabelecendo um clima motivador, formando parcerias e estimulando o desenvolvimento da equipe.

***Visão Estratégica:** capacidade de prever, planejar e dirigir ações visando um objetivo maior
além de se preparar para liderar e gerir pessoas e processos, construir laços em comum, criando uma atmosfera de confiança mútua com o proprietário da academia.

O gestor conhecendo o impacto positivo no seu negócio deveria contratar e reter este talentos, tirá-los da sala de aula para que tenham tempo para auxiliá-lo na gestão do seu negócio, com melhor remuneração por conta da disponibilidade e exclusividade necessária, delegar autoridade e responsabilidades, e descentralizar o que for possível para ter mais tempo para se focar no estratégico, acompanhar e direcionar seu trabalho com foco nos resultados e não só na organização das escalas e eventos e na burocracia, ser transparente e abastecê-lo de informações relevantes e alinhadas com sua estratégia compartilhando os números e o dinheiro quando as metas forem atingidas!

Além das competêcias acima relacionadas por Eduardo Netto, Director Técnico Grupo Bodytech, sugiro ainda antes de iniciarem a relação coordenador e empregador ter uma conversa bem pontual que chamo de "contrato empreendedor" com todos os combinados incluindo atuação, horários, tarefas, alçadas, remuneração fixa e variável se houver, carga horária de trabalho, além do alinhamento de valores para trabalharem juntos e das expectativas dos dois lados pois como diz o velho ditado "O combinado não sai caro"!

E ainda quebrando alguns mitos e paradigmas:

Mito: Um ótimo professor será sempre um ótimo coordenador!
Verdade: As habilidades e competências de um professor não são as mesmas de coordenador

Mito: O coordenador precisa conhecer a parte técnica com profundidade do setor que ele vai coordenar!
Verdade: Só vai ajudar, porém ele tem como foco liderar as pessoas e os processos desta modalidade e não prescrever a modalidade com excelência técnica. Este conhecimento deve ser dominado e entregue ao cliente com excelência pela equipe de professores.

Mito: O coordenador "sempre" tem que substituir os professores faltantes. É o coringa da academia!
Verdade: Em caso de urgência pode ocorrer, mas ele deve desenvolver ações junto com a empresa para não tirá-lo do seu foco de atuação.

Mito: Pagando mais 2 horas de trabalho por dia de coordenação, ele o professor-coordenador vai dar conta do recado.
Verdade: A idéia é que ele desenvolva e cuide dos serviços, do atendimento, dos processos, das pessoas, treine a equipe, produza eventos, crie relacionamento e fidelização com os clientes, acompanhe e analise os números, crie novas oportunidades e negócios para a academia, etc... fica impossível!!!!

Mito: ESTAR coordenador, além de suas aulas fixa, personais e treino pessoal na academia.
Verdade: SER Coordenador

Conheça agora algumas enquetes que realizamos durante nossos cursos de Formação de Coordenadores e Gestores de Academias e alguns depoimentos que solicitei para alguns dos gestores expoentes no nosso setor.

ENQUETE 1:

Perguntamos para um grupo de proprietários de academias o que eles esperam do coordenador contratado:

•"Seja o Responsável Técnico pela Academia perante o CREF".
•"Tenha uma boa relação com o trabalho (profissionalismo)".
•"Tenha Excelência técnica, ótimo atendimento e perfil empreendedor".
•"Faça cursos de administração e gestão de negócios e de liderança".
•"Lidere as pessoas, crie empatia e se relacione bem com os diversos setores e clientes" .
•"Administre os recursos com o foco nos resultados".
•"Tenha um bom planejamento administrativo e estratégico".
•"Conheça o Mercado".
•"Análise periodicamente os principais concorrentes ao redor da academia".
•"Tenha Indicadores e analise constantemente os números".
•"Entenda sobre a área comercial (vendas)".
•"Organize e Administre as atividades, serviços, processos e escalas do setor".
•"Saiba recrutar, selecionar, entrevistar e contratar".
•"Organize eventos internos e externos com foco em retenção e prospecção de clientes".
•"Desenvolva programas e atividades economicamente sustentáveis".
•"Entende que o melhor caminho para o crescimento é fazendo com que a academia seja rentável".
•"Pense e aja como o dono".
•"Entenda que o proprietário ou seu líder é o "último recurso".

ENQUETE 2:

Perguntamos para um grupo de coordenadores atuantes quais são as maiores dificuldades que eles vem enfrentando:

• "Criar um bom e constante canal de comunicação e diálogo com meu líder, o proprietário da academia";
• "Tempo disponível para exercer a liderança e solucionar toda à demanda dos trabalhos por conta da baixa carga horária e remuneração para atuar na coordenação";
• "Pouca autonomia";
• "Falta de informações e números por parte do proprietário da academia que possam nortear suas ações";
• "Conscientização dos profissionais dos diferentes departamentos de que todos devem ter o mesmo objetivo e o mesmo foco";
• "Aliar o papel da coordenação com o da gerência da academia em relação à liderança e subordinação da equipe";
• "Estabelecer números e metas e cumpri-las na sua totalidade";
•"Fazer com que a equipe seja coesa e fale a mesma língua nos diversos períodos e setores";
• "Conscientizar cada colaborador da sua postura profissional e conseguir que toda a equipe se comporte desta mesma maneira";
• "Aperfeiçoar a cooperação da equipe em relação: atendimento, atrasos, faltas sem justificativas e relação interpessoal";
• "Fazer com que as funções delegadas sejam cumpridas pela equipe, não por obrigação, mas, sim pela importância e crença naquilo que estão fazendo";
• "Elaborar um bom planejamento estratégico";
• "Criar e analisar indicadores de desempenho e números sozinho sem o envolvimento ou diretriz do o proprietário da academia";
• "Aceitação dos demais professores, agora que fui promovido a coordenador";
• "Dar ordens para os amigos pessoais da equipe";
• "Selecionar as tarefas quanto à importância, até onde vai a responsabilidade do professor e do coordenador e do coordenador geral";
• "Procurar professores realmente comprometidos, montar horários que agradem os alunos, suspensão de aulas por falta de professor";
• "Conduzir situações estressantes, como contratempos entre alunos e equipe ou aluno e academia";
• "Avaliar a realização das tarefas delegadas, quando os professores não cumprem a proposta do coordenador";
• "Falta de comprometimento dos professores";
• "Por conta da burocracia e de ter que produzir planilhas e controles solicitados pelo meu líder, falta tempo para estar mais próximo com os colaboradores e clientes";
• "Como estimular o comprometimento do professor com a sala em todo o horário de trabalho, sem dispersões excessivas";
• "Ter membros na equipe dispostos a ajudar de forma espontânea em eventos e aulas especiais";
• "Valorização do cargo na academia pelo proprietário";
• "Manter a motivação acesa dos profissionais";
• "Contratação e Retenção de colaboradores talentosos";
• "Conseguir aprovação para demissões ou promoções de colaboradores"

Fonte: Fitnessmais® Escola de Excelência Profissional

Depoimento 1

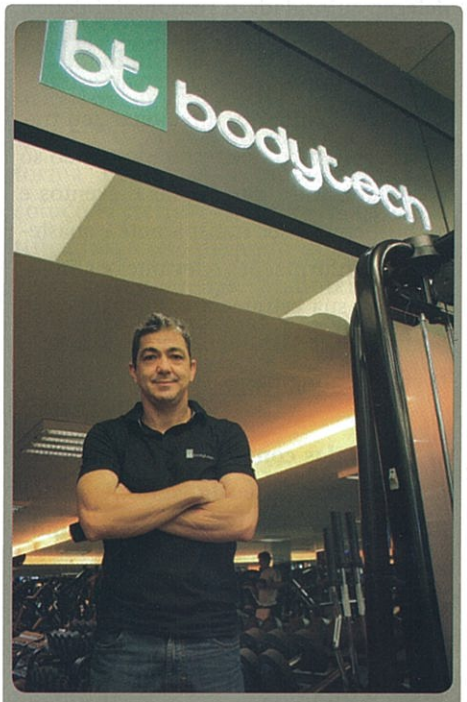
"O papel do Coordenador na liderança de nossa equipe técnica é fundamental na percepção de qualidade da entrega de nossos serviços. Como líderes da unidades BT , temos 3 grandes e principais desafios, na nossa missão:

I)...ultrapassar as metas de competência; Contratos, Ticket-médio e EBITDA (mensalmente);

II)...garantir excelência total na "Cultura/ação de Housekeeping na unidade". O lema é: "todos os mínimos detalhes fazem a diferença para os visitantes, clientes, funcionários e patrocinadores".

III)...garantir primazia no diferenciado atendimento BT para os visitantes e clientes.

"O lema é: ser pró-ativo e buscar oportunidades para construir "momentos mágicos" para os nossos consumidores"



Eduardo Netto (Sócio e Director Técnico Grupo Bodytech).

Depoimento 2

"Coordenar uma academia de ginástica não é nada fácil! Hoje em dia, um

Atacado CorpoPerfeito

Já pensou em ter o melhor mix de Suplementos na sua Loja pelo menor custo?

Acesse:

atacado.corpoperfeito.com.br

BODYGENICS
MAXIMUM RESULTS

Atenção: profissionais das áreas de **fitness**, **esportes** e **saúde**

OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO

- VENDA DIRETA DE SUPLEMENTOS ALIMENTARES PREMIUM.
- SEM OBRIGAÇÃO DE COMPRA MENSAL OU TAXAS.
- ALTA LUCRATIVIDADE.
- SUPORTE COMPLETO DE MARKETING E VENDAS.
- LOJA VIRTUAL PERSONALIZADA GRÁTIS.

Para se tornar um consultor acesse:

www.bodygenics.com.br

E preencha o formulário informando o ID de Promotor: 7497

Faça o download do leitor para o seu celular, abra o aplicativo e fotografe este código para que o conteúdo adicional seja exibido no navegador de internet.

Quer ver sua **academia lotada** o ano inteiro?

USA SPORT ACADEMIA

Nos associamos ao ACADE, e estamos até hoje. Depois de um ano, saímos de 700 e chegamos a 2.000 alunos. Hoje, temos em torno de 1.700 alunos. O sistema é muito bom!

Odair Gomes proprietário da Academia USA

Escolha o que há de melhor em Gestão de Academias! Conheça o Modelo que mudou a realidade de centenas de academias.

CONTATO

11 5512-2290 / 2935-3411

contato@acadesystem.com.br

ACADE

GESTÃO DE ACADEMIAS

www.acadesystem.com.br

bom coordenador não tem como "job" apenas realizar reuniões e supervisionar as substituições ou férias dos seus professores.

Em função da alta competitividade do mercado, atualmente,ele deve reunir competências em diversas áreas para garantir o resultado positivo do seu trabalho. Pois além de possuir boa relação interpessoal com clientes e equipe, se torna obrigação para o coordenador realizar a gestão dos seus orçamentos com maestria, estar antenado com as oportunidades de novas receitas (através de uma ação para captação de novos clientes em um evento ou da contratação de um professor influente em sua zona primária), estar atento à performance dos professores, otimizar constantemente sua grade de aulas, oferecer novas modalidades aos clientes, estimular a capacitação técnica de sua equipe, etc.

Lógico que o tempo é curto para tudo isso e além do que normalmente é planejado, surgem as urgências. É aí que mora o perigo! Normalmente, o que é urgente não é o mais importante. E para saber determinar o que é prioridade, ele hoje deve se especializar em um aspecto primordial: fazer a gestão do seu tempo.

Daniel Guimarães (Coordenador Nacional de Atividades Coletivas da Rede de Academias Bodytech).

Depoimento 3

"A expectativa sobre o papel do coordenador é que seja um profissional hibrido ("navegue com tranquilidade entre as áreas), que tenha habilidade em lidar com vários fatores ao mesmo tempo. Precisa liderar o time com paixão, mantendo-os sempre motivados e envolvidos com a causa da empresa, precisa ser estratégico para identificar novas possibilidades de atrair mais clientes e manter os atuais extremamente satisfeitos e também é fundamental ser analítico para identificar como aumentar os resultados e atingir as metas.

É impossível achar que o coordenador é aquele cara que fica correndo atrás de substituição e sendo o "mandão" que cobra os professores.

Ser coordenador é uma das mais importantes posições dentro da empresa, pois com certeza todo fluxo de atendimento, problemas e clientes passa por suas mãos, e ele tem o poder e influência em fazer o resultado final ser diferente"

Junior Crocco (Gestor do Portal de Educação Física).

Depoimento 4

"O coordenador deve ser um gestor de um centro de negócio da academia e como tal deve conhecer os aspectos técnicos da sua área e também realizar a gestão de um negócio. Como gestão deve entender embasar as decisões em indicadores que lhe mostrem os resultados obtidos e a partir dessas informações, criar as estratégias, solucionar os problemas, prover idéias e implementá-las. O coordenador deve entender que treinar os professores e desenvolver produtos e serviços é parte da estratégia que ele usará para entregar os resultados esperados, ou seja, ele será remunerado por cumprimento de expectativas, não apenas por cumprir sua função. Para isso ele deve desenvolver-se em comunicação, liderança, gestão de processos e pessoas, além, do conhecimento técnico necessário"

Ricardo Cruz (Diretor Executivo B2F e Representante CMS para América do Sul)

Depoimento 5

"Espero que este profissional atue e tome decisões a partir de 3 pontos:

Engajamento de Clientes - periodicamente criar estratégias ou aplicar pro-

cessos da empresa para saber quais são as expectativas dos Clientes quanto aos serviços da academia; - a partir das expectativas dos Clientes, criar estratégias ou aplicar processos da empresa para entregar o que é esperado, sem descaracterizar aquilo que a academia definiu como foco de atuação no mercado.

Engajamento de Colaboradores- a partir do Propósito, Visão e Missão da empresa, recrutar, selecionar, contratar e treinar os Professores certos! Aqueles capazes de entregar com excelência os serviços esperado pelos Clientes; - dar feedbacks periódicos, desenvolver e avaliar os Professores, a partir dos resultados obtidos na entrega dos serviços;

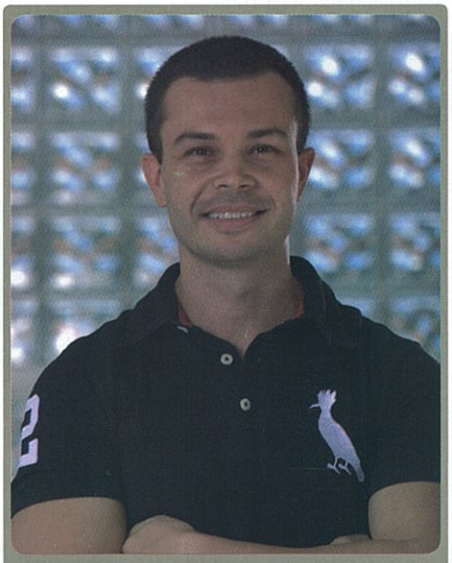
Gestão dos Indicadores - periodicamente analisar os resultados dos Professores, Departamento Técnico e da Empresa (se tiver acesso) para, a partir desses resultados, tomar decisões estratégicas, desenvolver Planos de Ação e/ou Projetos para otimização dos resultados.

E ter as seguintes competências: Disciplina; Pensamento Estratégico; Gestão de Conflito; Excelência; Humildade (entender que a Gestão e/ou Coordenação é um trabalho de bastidores, sendo os Professores as "estrelas" na entrega dos serviços, não o Coordenador)

Saturno de Souza (Diretor de retenção e técnico da rede de academias Bio Ritmo).

Depoimento 6

"Um coordenador precisa basear seu trabalho em números. A gestão sem dados numéricos não existe! Apresentar planilhas de resultado, de metas, de acompanhamento garante ao gestor credibilidade diante da empresa e de sua equipe"



Jairo Diógenes (Gerente Comercial Levitas Centro de Bem Estar).

Depoimento 7

"Aqui no Levitas nós procuramos por pessoas que além de capacitadas tecnicamente, sejam interessadas em trabalhar com a formação de pessoas. Tem sido muito comum encontrar pessoas que se julgam boas tecnicamente, mas sem qualificação alguma com gestão de pessoas e processos. Acreditamos que para exercer bem essa função, o candidato deva possuir características básicas, essenciais e específicas para o cargo, são elas: comprometimento, alto poder de resiliência, real interesse pela causa da empresa, dedicação máxima e atitude, sem elas, percebemos que não conseguimos obter os melhores resultados. O Coordenador deve possuir o real interesse em extrair o melhor dos profissionais e dos processos empresariais a todo momento por meio do acompanhamento intensivo no campo, pois se isso não acontecer, estaremos deixando de lado o nosso maior patrimônio, o cliente, fazendo com que o mesmo não renove o seu plano, deixando a academia e indo para o concorrente"

Patricia Vasconcellos Ferreira (Gerente Geral Levitas Centro de Bem Estar e Fisioterapia).

Depoimento 8

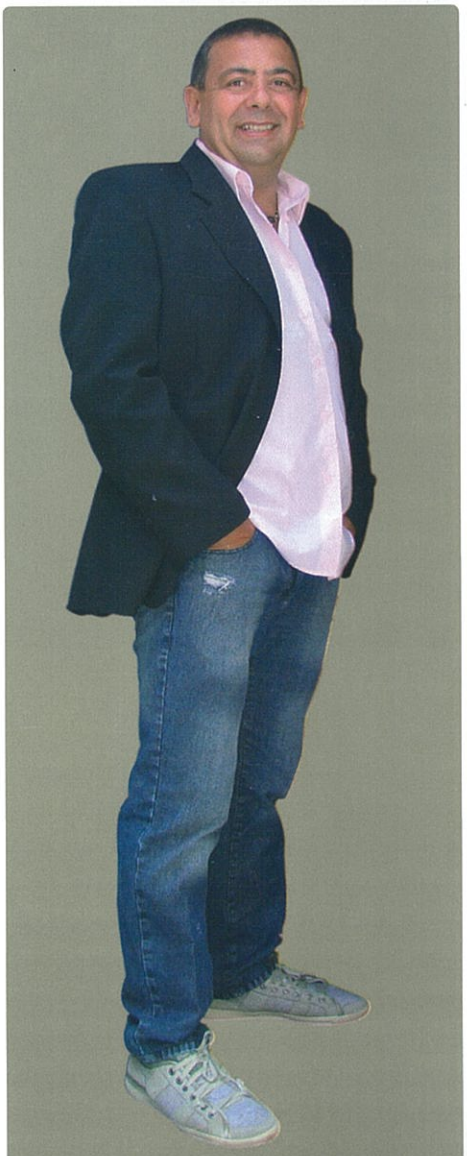
"O cargo de Coordenador dentro de uma academia é de extrema importância. O gestor deve buscar um profissional comprometido, inovador e proativo e quem tenha como objetivo a qualidade e o aprimoramento técnico de toda a equipe.

Acredito que o Coordenador deve ser o exemplo a ser seguido e deve sempre participar de todas as decisões e projetos da academia visando o comprometimento entre os educadores físicos e os alunos"

Dilson Grizolli (Franqueado e Gestor Contours – Unidade Anália Franco).

Depoimento 9

"Para definir as capacidades de um coordenador de academia é importante realizar esta analise em um mínimo de 3 esferas diferentes. A primeira tem a ver com o posicionamento mercadológico da academia, pois é isto que definirá a tarefa do coordenador. É nesta analise que devemos especificar a missão do coordenador, as tarefas que ficarão sob sua responsabilidade e até mesmo o número de colaboradores/equipes que estarão sendo orientadas por ele. Somente após esta definição podemos abordar a segunda analise que deve se restringir a capacidades e competências necessárias para cumprir a tarefa ou missão anteriormente definida. E conveniente definir claramente quais as capacidades absolutamente necessárias ou indispensáveis. Por exemplo, formação em ed. físico, especialização em marketing, cursos específicos em avaliação física. Por outro lado temos outras competências que poderão ser adquiridas em treinamentos ou até mesmo em educação corporativa complementar, como por exemplo, inglês, administração de empresas, especialização de pessoas, etc. A terceira análise tem a ver com a personalidade e que responderá perguntas como: quais as inteligências emocionais indispensáveis para este cargo? As crenças e valores desse profissional se alinham com as da empresa? As estratégias mentais do candidato são aceitas como válidas pela organização?"



Luis Perdomo (Administrador, palestrante e especialista em Gestão de Empresas, Estratégica e Marketing e Criador do ACADE, modelo de gestão ética e responsável.)

Andréa Vidal CREF 2619/GSP

Graduada em educação física, formada em Gestão de Negócios pela Metanóia, cursa MBA em Recursos Humanos, e é Gestora da Fitness Mais Consultoria e Educação em Fitness.

Atuou como coordenadora e diretora técnica da rede de academias Runner por 11 anos e como coordenadora da rede Fórmula Academia por 3 anos. Em 2010 foi Premiada pelo CREF4/SP "Como Profissional de Educação Física do Ano/Setor Fitness" andreavidal@fitnessmais.com.br/ www.fitnessmais.com.br

Espero que o conteúdo amplie a percepção e o conhecimento dos proprietários das academias e dos coordenadores e contribua para o sucesso e prosperidade na carreira e nos negócios!

Boa leitura e um Forte Abraço

Equipilates
equipamentos & acessórios

Televendas:
0800-095 6991
www.equipilates.com.br

PROMOÇÃO IMPERDÍVEL EQUIPILATES!

Nas compras dos Combos 1 e 3 ganhe de brinde
uma Prancha de Molas no valor de R$ 990

COMBO 03

REFORMER, STEP CHAIR, LADDER BARREL E CADILLAC
DE BRINDE UMA PRANCHA DE MOLAS

Por: **R$11.000,00*** (à vista)
ou 10 x **R$ 1.279,00** (entrada p/60 dias)
ou entrada de R$3.837,00 + 15x R$596,87 ou 24x R$621,00

Santander Cartão BNDES VISA MasterCard * Promoção válida até 15/3/2013

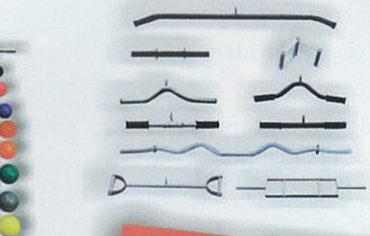
Nº 1 EM REFORMAS DE APARELHOS DE MUSCULAÇÃO
COM MAIS DE 120 ACADEMIAS REFORMADAS

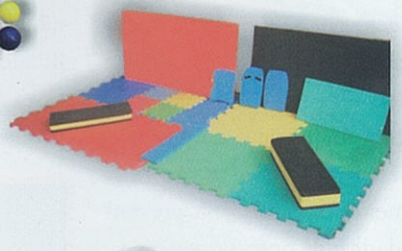
OUTFITmixx

VENDA DE EQUIPAMENTOS NOVOS

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

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





Novos

Reformados

Movement TECHNOLOGY

Suprema

FLEX

Site: www.outfitmixx.webnode.com.br
E-mail: 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?cmm=51470910

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

Amanda Monteiro
Coordenadora Kids, Teens e Master da Ecofit Club
Gestão de Pessoas
E-mail: ecofit@ecofit.com.br

As particularidades de se trabalhar com adolescentes nas academias

Atualmente, o grande desafio das academias no trabalho com crianças e adolescentes é motivá-los para a prática da atividade física e que, após fases tão importantes na formação do indivíduo, continuem com esta consciência sobre a importância do exercício na vida adulta.

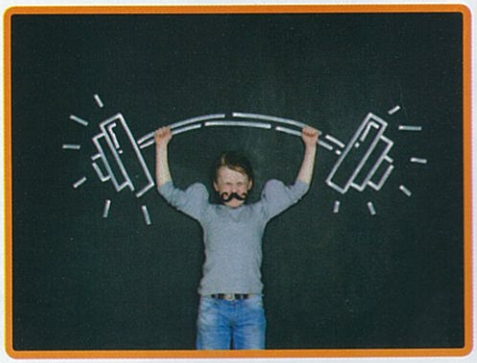
A adolescência é marcada por características específicas e por muitas mudanças biológicas, cognitivas, sociais e emocionais, que vão originar muitos desafios, transições, algumas crises e necessidades que serão superados e desenvolvidos de forma progressiva, dando origem à construção da identidade do adolescente.

Hoje, a academia tem um papel essencial nesta fase da vida dos adolescentes, ou seja, a prática do exercício físico tem um impacto positivo no crescimento e desenvolvimento de pessoas nessa faixa de idade, promovendo socialização, integração, melhorando a motricidade, consciência corporal, auto-estima e, principalmente, o auxílio na prevenção da obesidade e de outras doenças.

Para atender esse público, a academia precisa ser rigorosa no planejamento e desenvolvimento de um programa de atividades que atenda todas as necessidades desta faixa etária. Essa construção deverá ser apresentada por meio de aulas e atividades que consigam incentivar a autonomia, auto-confiança e cooperação entre os alunos participantes de maneira lúdica e prazerosa. Alguns exemplos de atividades para adolescentes são: esportes de quadra, condicionamento físico, artes marciais, atividades aquáticas, dança, yoga, caminhada, entre outras.

Os horários da manhã e tarde são as melhores opções para a implantação deste programa, porque conseguem apresentar mais opções de aulas e também otimizar o uso das salas existentes na academia. Mas, antes de lançar qualquer tipo de programa, é necessário estudar o mercado, entender as necessidades e analisar a rotina desses clientes.

Outro ponto importantíssimo que não pode ser deixado de lado é a qualidade dos profissionais que vão atender esses alunos, ou seja, é necessário que o profissional seja habilitado, especializado e treinado constantemente para atender os adolescentes.



A atuação desse profissional será essencial na construção do conhecimento, mostrando ao adolescente a importância da prática de atividade física, criando um ponto de equilíbrio e motivação, fazendo com que o exercício físico, seus benefícios e essa rotina sejam levados para a vida adulta.

As vendas cairam?

As reclamações dos clientes estão aumentando?

Os problemas com colaboradores estão crescendo e você não consegue entender os motivos?

A T&D Fitness pode lhe ajudar.

Soluções Empresariais

Não perca tempo e entre contato com nossa equipe, será um prazer ajudá-lo e resolver os seus problemas.

Tel.: (11) 99585.8697

contato@tedfitness.com.br

Visão Lúdica

Prof. Tiago Aquino da Costa e Silva (Paçoca)
Telefone: (11) 7673-4671
Site – www.brincadeirasejogos.com.br
Email: pacoca@professorpacoca.com.br

Excelência nos Negócios: uma gestão baseada no Walt Disney World

Peça a qualquer criança que você conheça para lhe falar a respeito de Buzz Lightyear, Nemo ou Relâmpago McQueen, e você ouvirá boas histórias criadas pelo Estúdio de Animação Pixar e Disney. O estúdio é responsável pelos maiores sucessos em animação, como: Os Carros, Monstros S.A., Procurando Nemo, Os Incríveis, Toy Story, outros.

A Pixar tem 30 anos de história com Animação, e em 2006 foi comprada pela Walt Disney. O sucesso das duas empresas alimentam o setor de animação e resultam num playground corporativo, ou seja, ambiente de trabalho disposto a oferecer o que todos os profissionais precisam: conforto, animação, descontração e acima de tudo... **TRABALHO EM GRUPO!** Na vida como gestor e/ou empresário é preciso tomar algumas ações de liderança, pensando no bem estar profissional de toda a sua organização. Liderar é extrair dos seus funcionários o algo a mais...

EI, VAMOS MONTAR UM GRANDE NEGÓCIO?

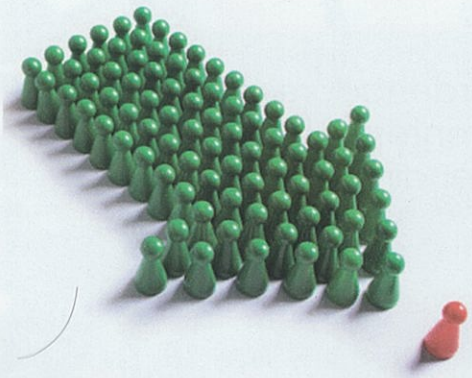
Na Pixar e Disney existem algumas orientações para os seus grandes pensadores, e que valem também aos profissionais de Educação Física, gestores e empresários:

1 - Pense sempre como gestor e/ou diretor;

2 - Evite a superexposição inicial da sua carreira e/ou produto; e

3 - Jamais repita a fórmula de sucesso várias vezes.

Por isso não fique apenas copiando o seu velho e chato produto e/ou serviço: você precisa destruir, demolir, erradicar, detonar, vaporizar e liquidar com ele! Assim, você pode aplicar a primeira lição dos Estúdios Pixar e Disney: PENSE **SEMPRE COMO GESTOR E/OU DIRETOR.** Dirija sua equipe como se fosse o diretor de uma peça da Broadway. Sente-se na cadeira de diretor, e visualize as principais etapas da produção e da direção da peça: a história, o cenário, os papéis e os processos dos bastidores. Transfira essa organização para sua vida como profissional de educação física. Como Disney falava "Iniciei o meu sonho Disney sentado na varanda de minha casa"!



ETAPA 01 – REDEFINA A SUA HISTÓRIA

A Walt Disney World não é apenas um parque temático ou um resort. É uma experiência que nos permite deixar para trás o mundo real para nos tornarmos Peter Pan ou Cinderela. É uma fantasia tridimensional na frente dos nossos olhos. Lá existe emoção, e tudo isso é elaborado com a participação do público. Não importa o que você está criando para sua carreira profissional, é preciso que a sua visão, a sua história e o seu sonho ganhem vida de maneira divertida e emocionante. A história do seu produto não tem de ser atraente só para sua equipe, é preciso que faça conexão emocional com o seu cliente.

ETAPA 02 – MONTE O CENÁRIO

Nos Estúdios Pixar e Disney, o cenário é muito importante para as Animações. Cada detalhe precisa ser imaginado, desenhado, modelado, colorido, colocado no lugar e iluminado. Demoram 4 anos para fazer um desses filmes e não pode haver desculpas depois de pronto. Como deve ser o seu cenário? Se você tiver criando um novo programa, como fazer? Como elaborar o cenário para minha carreira profissional? Seja cauteloso e permita-se à sua imaginação... Se os filmes Toy Story, Os Carros e Os Incríveis levaram 4 anos para serem

lançados, você também pode modelar sua carreira profissional com calma e visão de mercado

ETAPA 03 – COMO RECRUTAR O ELENCO

Porque será que no mundo corporativo existe a tendência de procurar os candidatos de melhor pedigree, e não os que são mais interessantes ou diferenciados, ou os que possuem ideias que podem ser consideradas excêntricas? Bem, John Lasseter do Estúdio de Animação Pixar entende que o produto pode ser elaborado por "chatos" doutores catedráticos, mas que é bom "apimentar" a equipe com um marqueteiro maluco. Seja você, caro gestor, um maluco lunático ou um senhor conservador. O mais importante, esteja pronto para fazer parte do elenco, e para ser o protagonista, é necessário ser o melhor na sua área!

ETAPA 04 – PLANEJE OS SEUS BASTIDORES

Imagine a noite de estreia de sua peça na Broadway. Você tem uma história comovente, envolvente e emocionante. Você tem um cenógrafo premiado e reuniu um elenco com alguns dos melhores atores do mercado. Você ensaiou, ensaiou e ensaiou. O espetáculo receberá críticas ou não? E os bastidores... E a sua equipe de profissionais que atuam nos bastidores? O iluminador? O músico? Conseguir que a equipe que atua nos "bastidores" e a equipe que atua "em cena" funcionem bem juntas pode ser tão importante para o sucesso do negócio como liberar as energias criativas dentro de cada departamento. Ou seja, reúna a sua equipe de bastidores e de cena, destrua o antigo castelo de areia e construa um novo, em que os momentos mágicos de "sonhos que se realizam" para o cliente podem acontecer todo dia.

Bem caro leitor! Aí está uma pitada do que podemos aprender com os Estúdios de Animação Pixar – Walt Disney para a nossa vida profissional!

Até a próxima!

Luís Ricardo de Souza Alves
Nutricionista da Ecofit Club, especialista em Nutrição Esportiva
Tel: (11) 2148-4000
E-mail: nutricaofacil@gmail.com

Cálcio é mineral essencial para uma vida saudável

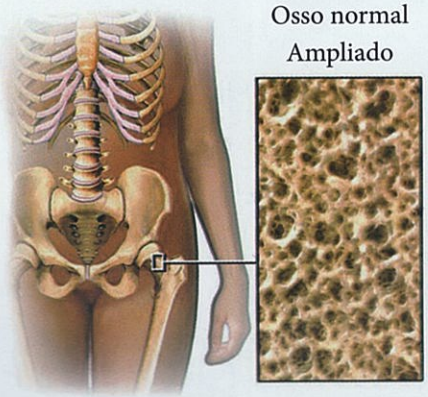
O Cálcio é o mineral mais abundante do corpo humano, consistindo em cerca de 1% a 2% do nosso peso corporal. Ele é essencial na formação óssea, sendo encontrado em abundância principalmente no esqueleto e nos dentes. O restante encontra-se no sangue, no fluido extracelular, no músculo e em outros tecidos do corpo.

O mineral cálcio também é fundamental na regulação da contração muscular, liberação e armazenamento de neurotransmissores e hormônios, adesão celular, ativação de metaloenzimas (como alfa-amilase e fosfolipases), proteínas de coagulação do sangue e na manutenção da pressão sanguínea, juntamente com sódio, potássio e magnésio. Pessoas com pressão alta tendem a ter concentrações mais baixas de íons de cálcio no sangue do que o normal, embora isso não tenha sido confirmado em todos os estudos.

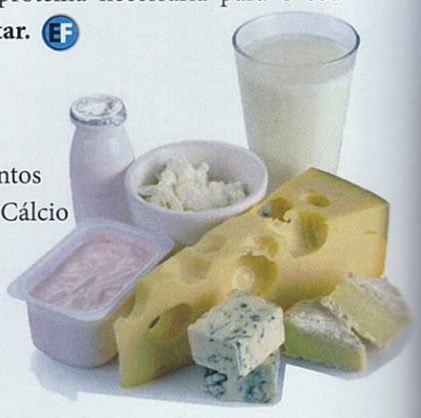
A falta de cálcio em crianças e adolescentes pode causar raquitismo (falta de mineralização óssea), ocorrendo deformações e dores ósseas e fraqueza muscular. Em adultos, esse processo é chamado osteomalácia. A deficiência de cálcio também pode gerar convulsões musculares e a osteoporose (ossos extremamente fracos, ficando mais suscetíveis à fratura), este último sendo mais comum em idosos. Entre os prós da ingestão do leite, está o fato de o alimento ser uma proteína de alto valor biológico, uma das melhores fontes de cálcio e vitamina A, além de ser fácil e barato de achar em praticamente qualquer parte do Brasil. Porém, para alguns indivíduos intolerantes a lactose, o leite pode desenvolver ou potencializar certas patologias: colites; flatulência; crises de diarréias; desconforto abdominal; doenças alérgicas como asma, bronquite, rinites; dores musculares e articulares; diminuição das plaquetas; dermatites; agitação, enxaqueca e arteriosclerose. Apenas nesses casos, o leite deve ser substituído. Muitas pessoas intolerantes a lactose suportam um copo de leite por dia sem problema algum.

Esses indivíduos também podem substituir o leite comum por leites que contém a enzima para digerir a lactose, ou a lactose parcialmente digerida. Existem algumas marcas no Brasil que são usadas pelos intolerantes a lactose. Geralmente, o iogurte, a coalhada e a Whey Protein (proteína do soro do leite) são bem aceitos por uma grande parte das pessoas que têm intolerância a lactose. Além dos alimentos citados acima, são fontes de cálcio: leite desnatado, peixe sardinha, amêndoas, avelã, castanha do Pará, espinafre cozido, queijo cottage e queijo tofu. Para o atleta, o leite é muito importante, principalmente por ser barato, fácil de encontrar e ser uma fonte protéica de alto valor biológico, contendo aminoácidos que o nosso corpo precisa em uma quantidade adequada.

Além de ser abundante em cálcio, o leite é uma excelente fonte de proteína, que é bem aproveitada pelo organismo. Antes de exercícios e provas, os atletas devem ingerir mais carboidratos, por isso a ingestão de leite não deve ser exagerada antes de atividades mais intensas. Porém, não é necessário eliminá-lo da alimentação. A palavra chave é moderação. Um copo de 200 ml de leite 60 a 90 minutos antes de treinos ou provas (para quem não tem problemas com esse alimento) não fará mal algum. Alimentos como carne em geral (carne vermelha, peixe, frango), ovo, carne de soja, queijos magros e combinações de proteínas vegetais (como feijões, lentilhas, grão de bico), juntamente com o leite, compõem o cardápio no qual o ser humano pode tirar a proteína necessária para o **seu bem-estar.**



Osso normal
Ampliado



Alimentos ricos em Cálcio

EXPO FITNESS & SPORTS 2013

19, 20 E 21 DE ABRIL - ITAJAÍ/SC
O MAIOR EVENTO DO SEGMENTO DO SUL DO BRASIL
EXPOFITNESSSPORTS.COM.BR

- TRADE SHOW COM AS NOVIDADES DO MUNDO FITNESS, EMPRESAS NACIONAIS E INTERNACIONAIS
- CURSOS E PALESTRAS DAS ÁREAS TÉCNICAS E ADMINISTRATIVAS COM OS MELHORES PROFISSIONAIS DO MERCADO
- 1° CAMPEONATO PARA ESTREANTES DE FISIOCULTURISMO DA IFBB-SC – 20/04 ÀS 16H WWW.IFBBSC.COM.BR

REALIZAÇÃO

GRUPO INOVE MÍDIA EXTERIOR

Fitness Force

CCA CENTRO DE CIÊNCIAS AVANÇADAS

Entretenimento

Cleber Junior
Tel: (41) 8458 - 2115
E-mail: prof.cleberjunior@hotmail.com
Site: www.cleberjunior.com.br

Fitness & jogos eletrônicos

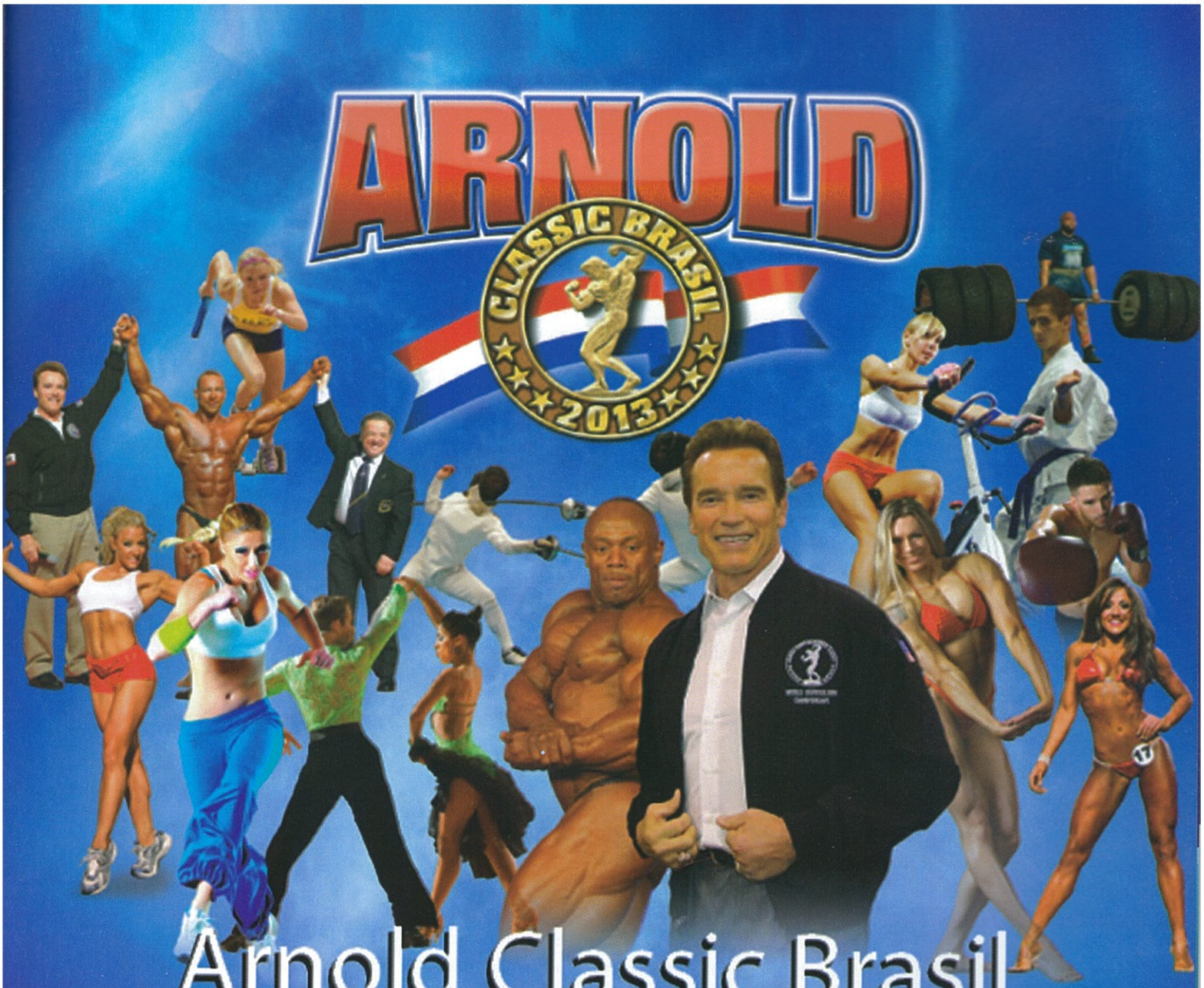
A segunda guerra mundial marcou a sociedade em diferentes aspectos, entre eles estão alguns dos acontecimentos mais horríveis da história do Mundo, mas junto a estes fatos houve uma propulsão desencadeadora de avanços tecnológicos.

Estes avanços também podem ser identificados nas últimas décadas, observando uma grande evolução tecnológica atingindo as mais variadas áreas do conhecimento, faixa etária e classe social, possibilitando a globalização em todas as esferas da sociedade moderna, seja, pelo usuário, que usa desta tecnologia em seu tempo de lazer, ou pela indústria para uso no seu ramo empresarial. Um dos avanços tecnológicos da atualidade é desenvolvido pelo centro de distribuição da Chen-Chan Fitness, pelo diretor Mr. Johnny Chang da X--Bike, que cria em 2009, um projeto audacioso, que custou aproximadamente 20 milhões de dólares. Trata-se da Game Bike, a primeira bicicleta eletrônica com interface para videogames. Ao pedalar e movimentar o guidão o usuário consegue executar a ação do personagem na tela do console. Se nossas finanças ainda não visam tal quantia de investimento financeiro, podemos realizar de outra forma. Mas antes eu questiono. Alguém já jogou tênis realizando os movimentos com um controle na mão (Wii Remote)? Lutou boxe contra um adversário (Wii Remote e Nunchuck)? Vivenciou o equilíbrio e concentração da Yoga sobre uma plataforma (Wii Balance)? Quem já teve a oportunidade de jogar o Nintendo Wii, como o jogo de tênis realizando os movimentos com um controle na mão (Wii Remote), o jogo de boxe contra um adversário (Wii Remote e Nunchuck) ou vivenciou o equilíbrio e concentração da Yoga sobre uma plataforma (Wii Balance) para efetivar os movimentos dos personagens do jogo, sabe que esses recursos otimizam os jogos.

Em 2010 a desenvolvedora Nintendo, utiliza também a mesma mecânica com o jogo intitulado Cyberbike, com um valor mais viável ao consumidor, em torno de R$ 350,00. O periférico é uma bicicleta ergométrica integrada com o videogame Nintendo Wii, que permite a interação do seu personagem com as imagens geradas no jogo. A medida que o usuário impõe ritmo a bicicleta o seu avatar realiza a pedalada com a mesma intensidade/aceleração.

Ao virar o guidão, o personagem se volta para a direção comandada pelo jogador. O Cyberbike é uma boa escolha para tornar, por exemplo, o momento de aquecimento na bicicleta mais agradável e divertido, pois o seu jogador acaba por conquistar um objetivo no jogo. Também serve como uma nova maneira de experimentar a bicicleta ergométrica e gerenciar o seu treino com base em seu nível de aptidão e metas. Atualmente, uma grande parcela da sociedade busca cada vez mais cuidar da sua saúde, e devido ao crescimento tecnológico, a população hoje pode conciliar os jogos de videogame e seu lazer com saúde e qualidade de vida, consequentemente acontece um crescimento globalizado do mercado.

Pensando nessa globalização e no fácil acesso e manuseio dessa tecnologia, um profissional que a domine pode usá-la no seu ambiente de trabalho, levando um diferencial que oferece lazer, e diversão aos seus clientes, otimizando o trabalho nas academias. A prática de atividade e exercício físico está em crescimento, e aliar esse crescimento as inovações tecnológicas é um passo para manter-se atualizado no mercado.



Arnold Classic Brasil

26 a 28 de Abril de 2013

Centro de Convenções SulAmérica • Rio de Janeiro • RJ

20 COMPETIÇÕES ESPORTIVAS - MAIS DE 100 MARCAS NA EXPO

PARTICIPE DO MAIOR EVENTO MULTIESPORTIVO DO PAÍS!

Informações: +55 21 3478-1999 - www.arnoldclassicbrasil.com.br • arnoldclassicbrasil@savagetpromocoes.com.br

Patrocínio Diamond Expo

NEONUTRI

PROBIÓTICA
#1 SPORTS NUTRITION

Apoio

IFBB

BRASIL

Agência de Viagens Oficial:

PROMOTIONAL travel

Contato: Patricia Strauss
Tel: +55 21 2126-2702
feiras@promotional.com.br
www.promotional.com.br

Organização e Promoção

SaVaget

EXCALIBUR

Sustentabilidade

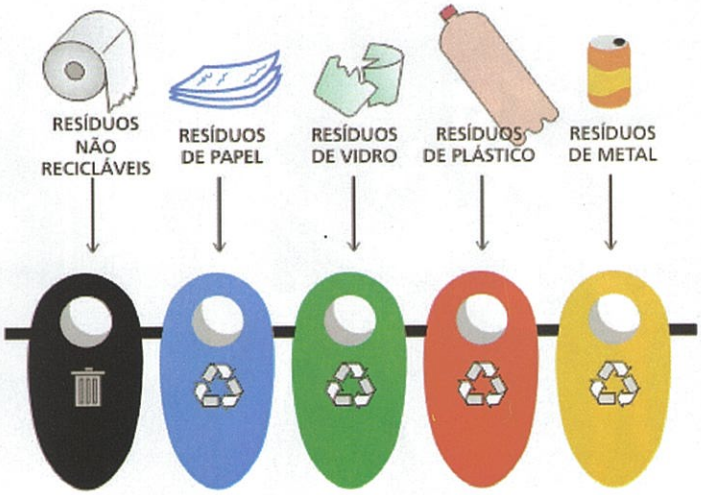
Noara Pozzer
Coordenadora de Marketing na Ecofit Club.
E-mail: ecofit@ecofit.com.br
Site: www.ecofit.com.br

Como tornar sua academia mais sustentável?

Para que um empreendimento seja considerado sustentável, é preciso que seja ecologicamente correto, economicamente viável e socialmente justo.

Como é possível, então, tornar sua academia mais sustentável com pouco investimento? A Ecofit Club, única academia verdadeiramente ecológica do Brasil, é uma prova de que isso é viável. A maneira mais simples de tornar a academia sustentável é torná-la um agente multiplicador dos conceitos de sustentabilidade. Para isso, deve-se inserir questões pertinentes ao tema nas diversas áreas da academia, assim como criar projetos capazes de estimular clientes, funcionários e fornecedores a colaborarem com as ações praticadas pela empresa.

A movimentação de cada uma das pessoas faz com que grandes ações aconteçam. Disseminar esses conceitos a quem já se preocupa com saúde e bem-estar- perfil facilmente encontrado nas academias é ainda mais fácil. É esse universo de clientes e colaboradores que criará uma onda de boas práticas cotidianas e contribuirá para melhorar a saúde do Planeta e a qualidade de vida da população. Uma dica que não exige gastos dispendiosos dos proprietários, mas que certamente contribuirá na disseminação de costumes que não prejudiquem o meio ambiente, é a escolha inteligente de seus fornecedores. Atualmente, é possível encontrar excelentes empresas que trabalham com materiais ecológicos com o mesmo custo de materiais sem proveniência garantida. A gama vai desde brindes até materiais de construção, passando por móveis, produtos de limpeza, itens de escritório, entre outros. Também é fácil espalhar pela academia informações com temas sustentáveis do cotidiano colocados em pontos estratégicos, como bebedouros, vestiários e esteiras, para que os alunos tenham acesso constante. Sites de ONGs especializadas no tema, como Greenpeace, IBDN e Envolverde, sempre têm muitas informações válidas para isso. Para a disseminação de dicas sustentáveis, as redes sociais são excelentes ferramentas. Poste, semanalmente, vídeos e textos que tratem de assuntos relacionados ao meio ambiente.



A coleta seletiva também é fundamental. Deve-se separar, ao menos, lixos secos dos molhados. A maioria das prefeituras já possui programas de coleta, que podem facilitar ainda mais esse processo. Promover campanhas comerciais de maneira divertida e ecológica é simpático e eficaz. Por exemplo, o aluno que trouxer as duas últimas contas de energia elétrica, com redução na última, ganha desconto na matrícula ou no plano ou um brinde "ecologicamente correto". Parcerias com ONGs da região, que promovam eventos sustentáveis, trabalhem com coleta seletiva ou com educação ambiental, também podem ser interessantes.

Por fim, economizar papel, água e energia também fazem bem para o planeta e ainda ajuda na lucratividade do negócio.

23ª Fitness Brasil INTERNACIONAL

30 DE MAIO A 2 DE JUNHO DE 2013 - SANTOS, SP

Somos tão apaixonados por saúde e bem-estar que já estamos trabalhando no evento de 2013. E queremos contar tudo pra você!

Fique por dentro de tudo que a Fitness Brasil está preparando para a 23ª Fitness Brasil Internacional: WWW.FITNESSBRASIL.COM.BR/SANTOS

Acesse, comente, curta e compartilhe!

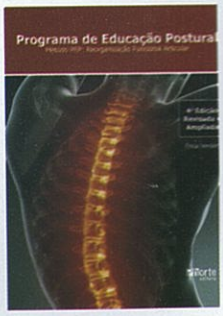
www.facebook.com/fitnessbrasil

www.twitter.com/fitnessbrasil

FITNESS BRASIL
SAÚDE E BEM-ESTAR

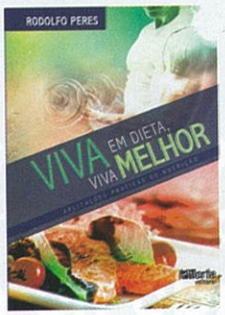
Boa Leitura

Programa de Educação Postural



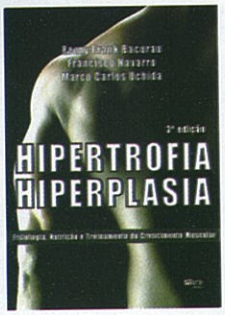
O PEP é um método sólido, de prática específica e fundamentada, que busca a prevenção e o tratamento dos problemas vertebrais, prezando pela busca de se ter uma boa postura, e expõe diversas maneiras de prevenção da má-postura. Aplicamos o PEP há um ano no México e temos obtido excelentes resultados em pacientes que tinham como única opção a cirurgia da coluna. Esta nova edição nos oferece diferentes exercícios dirigidos a zonas específicas da coluna e de suas extremidades, assim como testemunhos e evidências daqueles que os praticam semanalmente."

Viva em dieta, viva melhor
Aplicações práticas de Nutrição



Obra de divulgação científica e técnica de uma proposta de conhecimento das bases da Nutrição, com foco nos aspectos mais conhecidos e seus benefícios para a qualidade de vida e para a prática da atividade física.

Hipertrofia e Hiperplasia
Fisiologia, nutrição e treinamento do crescimento muscular



É comum que os profissionais das áreas relacionadas ao exercício encontrem dificuldades de integrar conhecimentos de fisiologia, nutrição e treinamentos aplicados ao crescimento muscular. São inúmeras publicações e tendências sobre o assunto, o que não facilita a questão. De forma clara "Hipertrofia - Hiperplasia" vem preencher essa lacuna. Por meio de uma ampla revisão de literatura científica este trabalho integra os mais diversos conhecimentos: sobre como e por que a musculatura esquelética responde e se adapta ao treinamento de força. Esta é uma obra imprescindível à biblioteca dos profissionais que trabalham com exercício físico e desejam ter informações diferenciadas para a sua formação.

Cursos

Gestão esportiva no futebol

Data: 13 de abril de 2013
Local: Nacional A.C. (São Paulo)
Informações: mkpro@mkpro.com.br

Mestrado e doutorado em Portugal

UTAD - Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro
Local: Vila Real, Portugal
Informações: mkpro@mkpro.com.br ou mkpro01@gmail.com

Iv curso de avaliação fisica e funcional do idoso

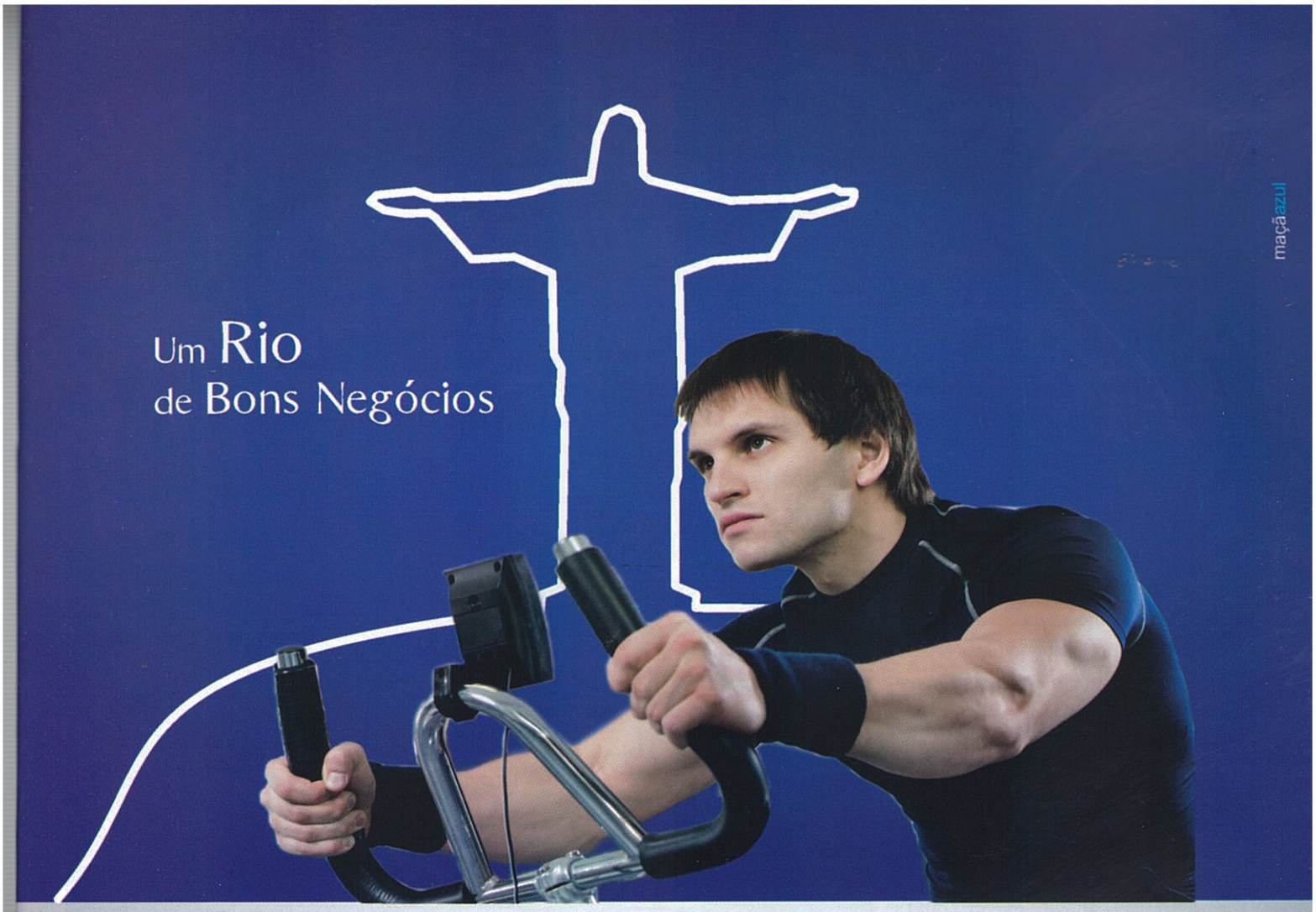
Data: 23 de março de 2013
Local: SESC Copacabana (Rio de Janeiro)
Informações: inscricao.ceafes@gmail.com Site: www.ceafes.com.br

Formação em Pilates

Datas: 16/03, 17/03, 23/03, 24/03, 06/04, 07/04, 20/04, 21/04 , 27/04 e 28/04
Informações: www.fitnessmais.com.br

Aprenda a dar aulas de jump em 8 horas

Data: 17/03/2013 e Horário: 09h às 17h
Local: Rua Treze de Maio, 812 - Bela Vista
Informações e inscrições: www.fpacursos.com.br



RIO SPORTS SHOW 15ª EDIÇÃO

Feira de produtos, serviços e equipamentos para academias, clubes e lojistas de material esportivo

DE 27 A 29 DE JUNHO DE 2013

Centro de Convenções SulAmérica - RJ

PARTICIPE DO MAIOR EVENTO DE NEGÓCIOS DO SETOR DE FITNESS DO BRASIL!

Informações: (21) 3478.1999 • contato@riosportshow.com.br • www.riosportshow.com.br

Apoio: ZUMBA fitness, Champion WATCH

Parceria: ABIMAQ, ABRESE

Realização: Savaget Promoções & Eventos, EXCALIBUR Feiras & Eventos

Aquática

Marcelo Anselmo.
MBA em Marketing; Sócio-diretor do ArtemForma
Tel: 3647-7181 / (21) 9348-1538
Site: www.profmarceloanselmo.com.br

Quem leva seu aluno à aula de natação?

Durante as aulas de natação infantil que ministramos, indubitavelmente, precisamos colocar toda a atenção direcionada aos nossos pequenos clientes.

Ensinar os movimentos rudimentares dos nados, habilidades psicomotoras e aspectos básicos de flutuação são alguns ensinamentos inerentes a respectiva faixa etária. No entanto, é necessário que nosso esmero também alcance quem esteja do lado de fora da piscina, principalmente quando falamos acerca da avaliação da criança, transmitindo o que esta tem feito nas aulas, sua evolução e onde precisa melhorar. Atualmente, os pais devido a impossibilidades trabalhistas relegam este papel as avós ou, até mesmo, as empregadas, de modo que estas têm exercido a função de observadores reais do desenvolvimento de nosso trabalho e, sobretudo, possuem papel relevante na manutenção da criança na aula de natação.

Dessa forma, meus caros leitores, precisamos adaptar nossos discursos à pessoa que nos ouve, além de fornecer o devido conforto aos "espectadores". Imagine o avô ou avó ficar em pé durante 45 minutos ou uma hora, sem um ínfimo copinho d'água ou café por perto. Possivelmente ele (a) aprova nosso trabalho, contudo, a falta de uma pequena estrutura pode comprometer todo o processo, fazendo com que possamos perder o respectivo aluno.

Certa vez, cheguei a implantar em um local que trabalhei a proposta de enquanto o filho ou neto estavam nadando, mãe ou avó poderiam (deveriam) aproveitar e experimentar uma aula de hidroginástica. Nada como maximizar o tempo, acabando com a ociosidade e perdendo diversas calorias.

A proposta foi bem aceita e tivemos um aumento destacável de responsáveis nas aulas. Então, caros amigos, a competição atual é tão grande que devemos nos preocupar também com quem está do lado de fora da piscina, principalmente quando queremos idealizar uma política de retenção em nossas piscinas e/ou parques aquáticos. EF

maçãazul

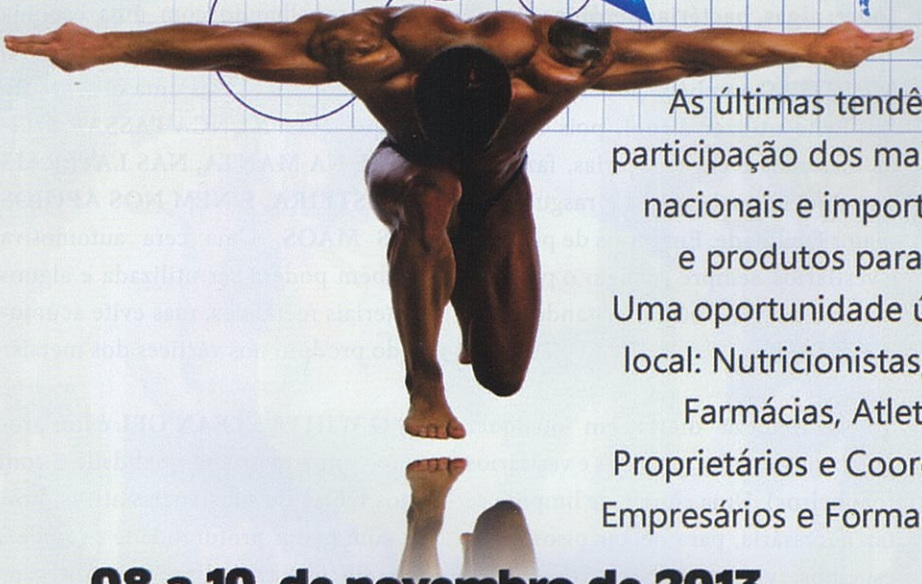
EXPO NUTRITION & SPORTS SHOW SP SÃO PAULO

O MAIOR EVENTO DE NUTRIÇÃO ESPORTIVA

MUITO MAIS NOVIDADES EM 2013

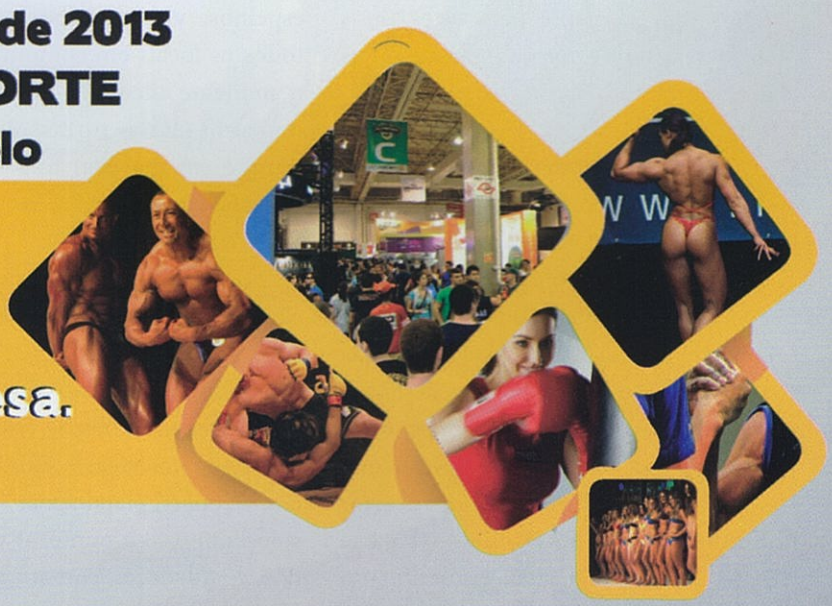
AS MAIS IMPORTANTES EMPRESAS E MARCAS DO SETOR

5ª Edição



As últimas tendências mundiais, com a participação dos mais importantes fabricantes nacionais e importadores de suplementos e produtos para a Nutrição Esportiva.
Uma oportunidade única de reunir no mesmo local: Nutricionistas, Lojistas de suplementos, Farmácias, Atletas, Personal Trainers, Proprietários e Coordenadores de Academias, Empresários e Formadores de opinião do setor.

08 a 10 de novembro de 2013
EXPO CENTER NORTE
Pavilhão Amarelo



Você não pode perder o evento de negócios mais nutritivo para sua empresa.

INFORMAÇÕES

(21) 3478-1999 ou contato@exponutrition.com.br
Receba o seu convite acessando www.exponutrition.com.br

APOIO

ABRESE
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS EMPRESAS DE EVENTOS E SERVIÇOS DO ESPORTE

IFBB SP

IFBB

REALIZAÇÃO

Savaget
PROMOÇÕES & EVENTOS

Manutenção

Prof. Esp. Almir Diogenes Facchinatto
Diretor Comercial Outfitmixx e Delegado Reg. Fiep-SP
E-mail: prof.almirdf@hotmail.com

Dicas de Manutenção: Limpeza nas Academias

A limpeza é primordial em academias, salas de ginástica, lutas, dança, área aquática, enfim, em ambientes onde muitas pessoas utilizam para fazer exercícios.

O manuseio de equipamentos e acessórios, a água, a poeira, o suor, muitas vezes deixam os locais de uma maneira que a limpeza tenha que ser feita constantemente. Podemos dividir esta tarefa em três etapas: momentânea, diária e semanal. É importante além de realizar as tarefas de limpeza, utilizar os produtos adequados para melhor higienização e não danificar os objetos e locais. Alguns dos produtos que menciono aqui e recomendo, são feitos especialmente para estes tipos de materiais que normalmente tem nas academias.

Na **limpeza momentânea,** aquela onde o aluno acabou de utilizar o aparelho de musculação (o estofamento), colchonetes, tornozeleiras, bolas de alongamento, bobs, sacos de pancadas, luvas de bate saco e de boxe comunitárias, selim, acento e encosto de bikes. Nestes locais onde há o contato direto da pessoa, ter sempre próximo uma solução antisséptica. Indico utilizar **FLASH BIO CLEAN** diluído 1 parte para 2 partes de água, esborrifar no material e secar com papel toalha. **Este produto contém silicone antiderrapante e sua formulação química que confere um alto poder de assepsia com propriedades microbiológicas sobre: algas, bactérias aeróbias e anaeróbias, fungos e leveduras.** Produto **MULTIUSO** também poderá ser usado. Evite utilizar álcool, pois resseca os materiais e em tapeçarias, faz com que fiquem quebradiças e rasgue com maior facilidade. Em locais de piscinas e vestiários, sempre enxugar o piso entre uma turma e outra, evitando pisos escorregadios.

Na limpeza diária em qualquer área, seja em salas, piscinas e vestiários (banheiros). Uma equipe de limpeza se faz necessária, para deixar pisos, pias, espelhos, vidros, bebedouros, enfim todos os locais em comum, mantendo o ambiente adequado para ser utilizado para todas as turmas. Nas piscinas sempre em dia com todo o ritual de manutenção que se faz necessário.

Na limpeza semanal devem-se incluir todos os equipamentos que não tem uma atenção diária, como por exemplo, estruturas dos aparelhos musculação, aeróbicos (esteiras. bicicletas ergométricas, spinnings, elípticos, steppers, plataformas vibratórias), steps, jumps, kit pump, ar condicionados, ventiladores, climatizadores, etc.

Nestes locais recomendo utilizar o **WHITE CLEAN GEL** e também em carenagens e painéis digitais (computadores). Pode-se usar também nestes materiais o silicone em aerossol ou líquido, espalhando com uma esponja macia e retirar o excesso com um pano de algodão seco, mas uma observação é importante: **NUNCA PASSAR SILICONE NA MANTA, NAS LATERAIS DA ESTEIRA, E NEM NOS APOIOS DAS MÃOS.** Uma cera automotiva também poderá ser utilizada e alguns materiais metálicos, mas evite acúmulo do produto nos vértices dos metais.

O WHITE CLEAN GEL é um produto com a mais alta qualidade e com altos teores de substâncias ativas, limpa com maior profundidade e rapidez, com silicone, revitalizando e protegendo superfície não lavável.

LION FITNESS

Linha LFX

POTENCIALIZE SUA ACADEMIA COM A LINHA LFX.

Design moderno e engates que facilitam a regulagem.

Máximo de Resistência, Conforto e Comodidade.

VENHA PARA A LION
E CONHEÇA O QUE HÁ DE MELHOR
EM EQUIPAMENTOS

Fábrica - Est Vicinal Camilo Sato KM 2,7
CEP 15520-000 CX Postal 47
Valentim Gentil/SP
17 3485.9080

lionfitness.com.br

Excellence

O MELHOR TRIBUTO PARA SEU CORAÇÃO

MIRAGE 2.0 I

BIKE

EXPRESS

ELÍPTICO

A vida é feita de ação!

SUPERTECH

Equipamentos Ergométricos

Avenida Humberto Cereser, 3817 - Caxambu - Jundiai - SP
SAC: 55 (11) 4601-1146 - sac@supertechfitness.com.br