

REVISTA

EMPRESÁRIO

Ano V - nº 26 - 2007



Fitness & Health

Paulo Akiau
Chega de
Vender para
a Pessoa
Errada!

Professor
Victor
Machado
Reis
Suplementação
para Hipertrofia
Muscular

Marynês
Pereira
Profissional
de Sucesso

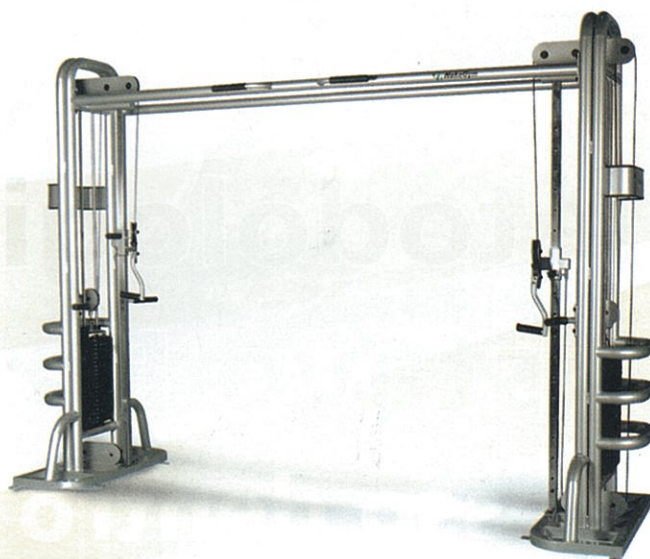
Metodologia
Gustavo Borges

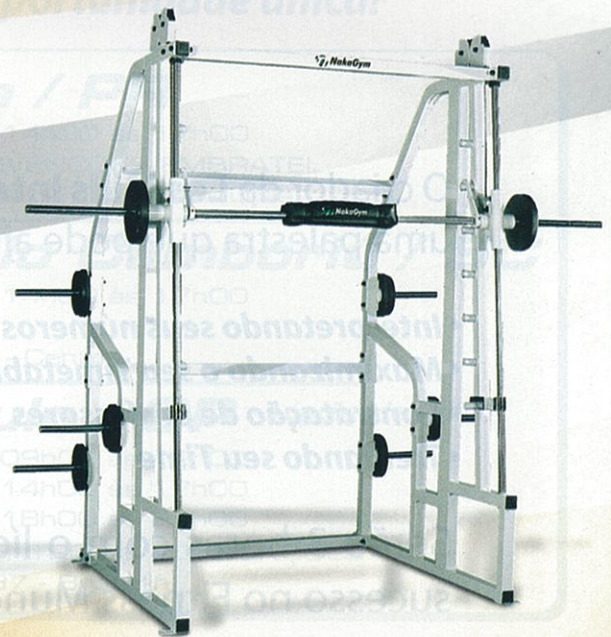
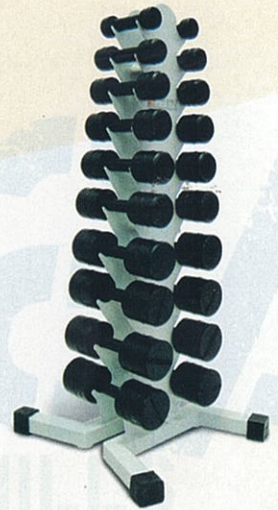
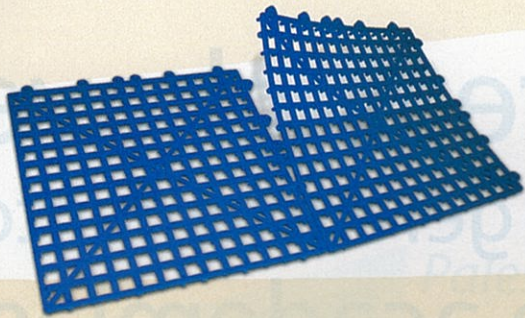
Sucesso dentro e fora da água

Saúde na sua medida

A Maktub atua no mercado de fitness com uma linha completa de equipamentos, acessórios e pisos para atender todas as necessidades de seus clientes.

Desde grandes academias até projetos menores para residências, condomínios e hotéis, a Maktub oferece uma consultoria completa com soluções perfeitas e na medida certa para o seu empreendimento.





 **maktub**
construindo saúde

Rua Dr. Mario Vicente, 1248 • São Paulo - SP • Tel.: 11 5068 2000 • www.maktubfitness.com.br • maktub@maktubfitness.com.br

AS 8 áreas-chave do gerenciamento de academias!

O criador da **Les Mills International** estará no Brasil, ministrando uma palestra que pode ajudá-lo a mudar a cara da sua empresa!

- *Interpretando seus números*
- *Maximizando o seu Timetable*
- *Contratação de professores*
- *Treinando seu Time*
- *Criando metas*
- *Marketing para a Ginástica*
- *Planejamento e Programação*
- *Contratando o Gerente Ideal*

Serão 3 horas com o líder de uma das empresas de maior sucesso no Fitness Mundial.

Consulte o site www.bodysystems.net a partir de **23 / Fevereiro** para informações sobre valores e procedimentos de inscrição.



Turn it UP!

Palestra com **PHILLIP MILLS**

**Programe-se para não perder
essa oportunidade única!**

Curitiba / PR

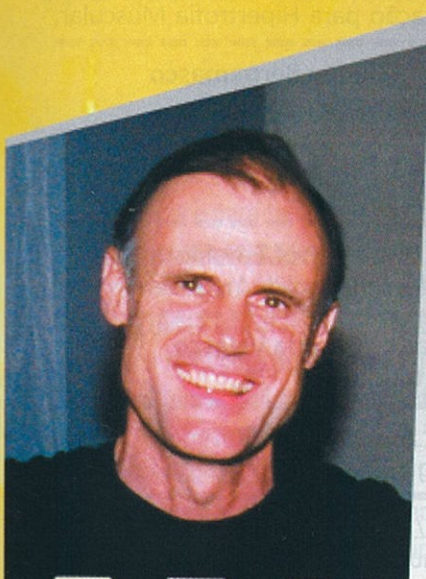
17 / Março: das 14h00 às 17h00
CENTRO de CONVENÇÕES EMBRATEL
Av. 7 de Setembro, 2775 - Rebouças

Balneário Camboriú / SC

18 / Março: das 14h00 às 17h00
HOTEL SIBARA
Av. Brasil, 1500 - Centro

São Paulo / SP - 3 opções de horário

20 / Março: das 09h00 às 12h00
21 / Março: das 14h00 às 17h00
22 / Março: das 18h00 às 21h00
ITAMARACÁ - CENTRO DE CONVENÇÕES
Rua Quintana, 887 - Brooklin



Phillip Mills
Vencedor do prêmio
Ernst & Young
World Entrepreneur
Of The Year 2006!



Body
Systems
LatinAmerica

LIGUE: || 3529.2880 WWW.BODYSYSTEMS.NET

Editorial

Acabaram-se as festas, estamos de volta ao trabalho!

Natal, Reveillon e Carnaval... enfim passaram e efetivamente começamos 2007. O Brasil volta a ser a máquina que produz, que realiza, que investe, que acredita. Nossa revista está a todo vapor buscando novas formas de agradar nossos estimados leitores, estamos com novos colunistas, abordando assuntos não só de negócios, mas também na área da saúde e também de entretenimento e temas gerais.

Para nossa matéria de capa estamos trazendo em detalhes a Metodologia Gustavo Borges de Ensino. Se sua academia possui piscina e aulas de natação ou se você tem uma escola de natação, essa matéria será fundamental no bom desempenho técnico e financeiro do seu negócio. A matéria traz detalhes importantes que irão tirar suas dúvidas sobre a metodologia ou vai despertar em você o desejo de pelo menos conhecer melhor sobre o tema. Paulo Akiaw da Body Systems fala de questões simples, do dia a dia, porém importantíssimas para o sucesso de sua academia ou seu empreendimento fitness. Contamos agora com um novo colunista, o Professor Victor Machado Reis, da UTAD – Portugal, que descreve com clareza sobre suplementação alimentar.

Quero pedir a você leitor da Empresário Fitness & Health, que participe de nossa revista, mandando e-mails ou cartas para nossa redação, sugerindo temas, dando dicas, opiniões e até mesmo críticas. A revista é feita para o leitor e sua participação em nosso editorial é muito importante para que a revista continue a ser esse sucesso que tem sido nesses quase 05 anos de existência.

Boa leitura,

Equipe Atitude Editora Ltda.

Revista Empresário Fitness & Health

Acesse nosso site
www.revistaempresariofitness.com.br
E-mail: atitude.editora@uol.com.br
Endereço para correspondência:
 Rua Brigadeiro Galvão, 34 - sala 01
 Barra Funda - São Paulo / SP - CEP 01151-000

Índice

- 08** **Consultoria - Jorge Gonçalves**
Execução - a arte de fazer
- 10** **Consultoria / Equipe - Marynês Pereira**
Profissional de sucesso
- 12** **Consultoria / Vendas - Paulo Akiaw**
Chega de vender para a pessoa errada!
- 14** **Musculação - Prof. Victor Machado Reis**
Suplementação para Hipertrofia Muscular
- 16** **Saúde - Dra. Glenda Bergamasco**
Doenças bucais
- 18** **Arquitetura & Decoração - Patricia Totaro**
Reformas
- 20** **Consultoria / Gestão - Prof. Edvaldo de Farias**
Construindo o futuro do negócio
- 22** **Melhor Idade - Cacilda Velasco**
Imagem é tudo!
- 24** **Capa - Por Ana Paula Julio**
Metodologia Gustavo Borges de Ensino
- 34** **Consultoria / Administração - Leandro do Prado**
Recursos humanos on-line
- 38** **Manutenção - Prof. Almir Facchinatto**
Equipamentos cromados
- 40** **Evento - Por Maurício Fernandez**
ISPO Alemanha 2007
- 42** **Consultoria - Leonardo Allevato**
Aprendendo com o Cirque du Soleil



EXPEDIENTE



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

Ano V - Edição nº 26 - 2007

Executiva Administrativa - Vivian Ingrid Ignácio
 Editor Responsável - Romeu Gomes Paião Junior
 Arte, Diagramação e Editoração - Lilian Fernandes

Capa - Lilian Fernandes

Foto Capa - Luciano Finotti

Assistente Editor - Eduardo Henrique

Redação e Publicidade - Atitude Editora Ltda. - atitude.editora@uol.com.br

Rua Brigadeiro Galvão, 34 - sala 01 - Barra Funda - São Paulo / SP

CEP: 01151-000 - Fone: (11) 3822-2275 - Fax: (11) 3828-0473

Fotolito e impressão: Supergráfica

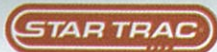
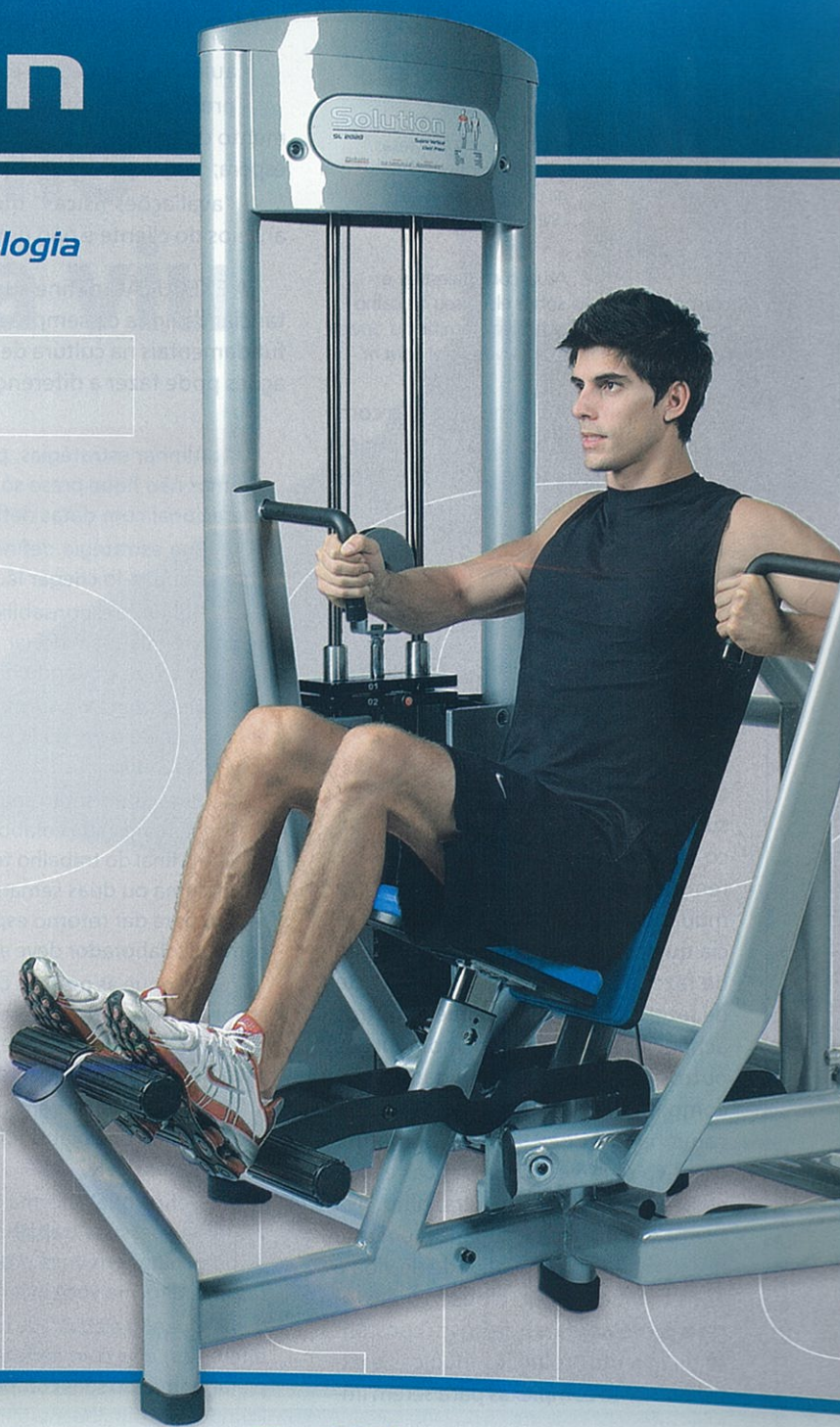
Tiragem de 12.000 exemplares - Distribuição Nacional

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

Solution

...porque não há limite para tecnologia

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



Distribuidor exclusivo



Righetto
FITNESS EQUIPMENT

Spinner® Pro



Spinner® Elite



Spinner® NXT



Execução - a arte de fazer



Jorge Gonçalves é consultor de empresas e professor de marketing na pós-graduação da UNIFMU (São Paulo).

Atua com palestras e cursos. Saiba mais sobre ele e seu trabalho no site www.jorgegoncalves.com.br ou envie e-mail para jgorggoncalves@uol.com.br.

Um bate papo que tive com um sábio amigo no período de férias, somado a leitura de um novo livro, aprendi algumas lições que quero compartilhar com você. Neste nosso mundo atual, onde vivemos à busca do desenvolvimento de novos conhecimentos, fica sempre a dúvida: o importante hoje é conhecer muito de poucas coisas ou conhecer pouco de várias coisas? Minha resposta a esta questão é que, além de você conhecer muito bem um ou dois assuntos você precisa conhecer um pouco de vários outros, mas a maior diferença neste mundo globalizado, com mudanças constantes, o que diferencia quem tem sucesso é a capacidade de fazer acontecer, EXECUTAR. A arte de fazer com "talento" o que os outros acham que você faz melhor que os outros, está diretamente ligada a sua competência de influenciar pessoas a caminharem do seu lado rumo a um objetivo e traçar ações práticas e executáveis no dia a dia do trabalho. Na minha experiência de andanças por este nosso mercado de qualidade de vida e entretenimento vejo e observo gestores e professores numa busca constante de inventar soluções mágicas e extremamente complexas para serem implementadas, pois aí vai uma "dica" que não me canso de repetir: FAÇAM O SIMPLES, entreguem o básico muito bem; se você focar sua energia e competência em entregar o que o cliente quer com simplicidade, cumprindo o que prometeu na venda:

- aulas que começam e terminam no horário previsto;
- professores motivados e empenhados para utilizarem as aulas como o momento de um contato maior entre suas competências e o resultado que o cliente espera;
- "avaliações físicas" que sejam o momento de análise e entendimento dos anseios do cliente e não uma bateria de testes;

A EXECUÇÃO define sua atuação. Embasado nesta afirmação e sem me distanciar da linha de sempre apresentar propostas, quero sugerir algumas atitudes fundamentais na cultura de uma empresa que queira executar; a aplicação destas ações pode fazer a diferença no caminho do sucesso.

1. Alinhar estratégias, planejar e traçar metas são atividades muito importantes, mas não fique preso só a planos longos, isto não é o suficiente. Crie um plano operacional com datas definidas e ações bem específicas.
2. Sua estratégia define aonde vai seu negócio e o plano operacional define quem vai fazê-lo chegar lá.
3. Defina a responsabilidade de cada pessoa envolvida no trabalho, não termine uma reunião sem deixar claro qual será o produto final daquele encontro, quem vai fazer o que e quando o fará.
4. Determine de forma bem precisa o que você quer de cada pessoa, com começo, meio e fim da ação proposta. As pessoas precisam estar comprometidas com o resultado.
5. Diga quais serão seus "marcos de análise", em que data e horário você vai conversar com cada colaborador sobre como está a execução das tarefas; entre o início e o final do trabalho tenha estes encontros, não muito distantes um do outro, a cada uma ou duas semanas acredito ser um prazo razoável, aproveite este momento para dar retorno específico sobre as ações já desenvolvidas e sugestões de como o colaborador deve agir com situações futuras.
6. Coloque as pessoas certas no lugar certo, não adianta "forçar" o seu colaborador tímido e retraído a ser "o cara" que vai montar os encontros sociais, se você não tiver a habilidade de entregar a tarefa para a pessoa certa, correrá o grande risco de não obter o resultado final desejado.
7. Tenha muito bem definido qual vai ser o seu processo de avaliação de desempenho do colaborador; diga a ele antes de iniciar, de forma franca e direta, o que espera dele.
8. Defina qual a forma de recompensa pelo trabalho bem feito, o colaborador vai ter; as pessoas trabalham para receber resultados do seu desempenho, além de dizer parabéns você precisa dar "grana" para quem faz bem as tarefas propostas, desta forma você incentiva todo o tempo a cultura do fazer.
9. Quando a atividade requerer mais de uma habilidade, reúna pessoas de perfis diferentes, elas com certeza vão se completar, somando suas competências e realizando um trabalho muito mais eficaz.
10. Utilize sempre a FRANQUEZA, não faça "gênero" diga o que pensa de forma franca, por algumas vezes, isso pode causar alguns momentos de constrangimento, mas o resultado final é muito positivo. ●





Fitness como você nunca viu

Silenciosos, práticos e muito resistentes, os equipamentos VISION são desenvolvidos para proporcionar o máximo de desempenho aos seus usuários.

A linha Vision apresenta a melhor relação custo-benefício do mercado, com uma garantia incomparável de 3 anos.



Os produtos VISION são produzidos pela Johnson Health Tech, que desde 1975 desenvolve equipamentos fitness de alta qualidade e atualmente é o 4º maior fabricante do mundo, com mais de 7000 funcionários, presente em mais de 60 países.



Bicicleta E3200



Bicicleta Horizontal R2250

Saiba mais sobre os produtos VISION:

Tel (19) 3273 0112

contato@johnsonhealthtech.com.br

ou visite nosso website:

www.johnsonhealthtech.com.br



Johnson Health Tech Brasil
Tecnologia para o Bem-Estar

Uma subsidiária da Johnson Health Tech. Co., Ltd.
Matrix® e Johnson® são marcas registradas
da Johnson Health Tech. Co., Ltd. e suas afiliadas

Profissional de sucesso



Marynês Pereira
(11) 5087-8872

Consultora e facilitadora, desenvolve treinamentos na área de liderança, motivação, gestão e pessoas. www.providersolutions.com.br
marynes@providersolutions.com.br

Muitos almejam cargos de liderança. Alguns, para ter poder, fama, status e outros porque querem transformar pessoas, torná-las melhor.

O profissional que almeja uma carreira brilhante, evidentemente, sabe que deverá trilhar um caminho apoiado no desejo de transformar pessoas e deixar um legado, já que a fama, dinheiro, status são voláteis e fáceis de serem transferidos de uma mão para outra, seja qual for a maneira usada. A liderança verdadeira permanece por toda a eternidade, além de seu legado. Veja Jesus Cristo, um grande líder e inspirador.

Caso você pretenda ser um líder ético, honesto e que queira contribuir para a empresa e para as pessoas sugerimos alguns comportamentos que são esperados.

1. Ser focado em soluções, ser pró ativo, cumprir prazos, metas;
2. Perseverante e paciente;
3. Acompanhar o seu time tornando-o um TIME DE VENCEDORES;
4. Dedique 2/3 do seu tempo a seus colaboradores e apenas 1/3 a realizar tarefas;
5. Ético, íntegro, honesto, que ame pessoas;
6. Que reconheça os esforços de seus colaboradores;
7. Que comemore junto com sua equipe;

8. Que dê o exemplo;
9. Que saiba escolher as pessoas certas para fazer parte de sua equipe;
10. Que saiba dar um bom feedback;
11. Que saiba quando é a hora de desligar alguém de sua equipe e que esta pessoa tenha tido todas as possibilidades claras de poder recuperar sua performance e, portanto caso ocorra o desligamento, a mesma saberá que foi realizado de forma justa;
12. Visão estratégica da empresa, do mercado;
13. Comprometido com a empresa, com seu time e com o cliente;
14. Seja feliz e bem humorado e entenda que obstáculos são oportunidades de superação e aprendizado;
15. Sempre apoiar as decisões dos proprietários do negócio **em público** e discordar **em particular**, se preciso for, mas **NUNCA FICAR EM CIMA DO MURO**;
16. Confidencialidade sobre todas as informações estratégicas, mesmo depois de ter saído da empresa.

Em caso de solicitar a sua própria demissão:

1. O profissional de sucesso é comprometido e mesmo em casos que venha solicitar o seu desligamento, não abandona a empresa de uma hora para a outra, isto é, em prazos inferiores a um mês, pois, sabe que pode perder pontos em caso de solicitação de carta de recomendação ou possibilidade de retornar à empresa no futuro, além de prejudicar o seu time e a empresa, com uma saída abrupta.
2. Caso tenha propostas de outras empresas e que sejam melhores em termos salariais, ou de condições de trabalho, ou localidade, benefícios, etc., saberá se posicionar junto à empresa onde trabalha atualmente e analisar prós e contras, sem, no entanto, parecer estar "barganhando" sua permanência e caso

decida pelo desligamento, o realizará com uma conduta profissional adequada, isto é, oferecendo tempo e disponibilidade ao atual empregador para treinar outra pessoa em seu lugar e solicitando um prazo maior entre seu desligamento e seu início a seu futuro empregador. Normalmente, empregadores éticos, íntegros e que de fato agregarão valor à sua carreira saberão entender e aguardar o seu início, pois, colocando-se no lugar do outro, não vão querer passar pela mesma situação no futuro e caso isto ocorra, saberá, também, que poderá contar com o seu apoio na fase de transição.

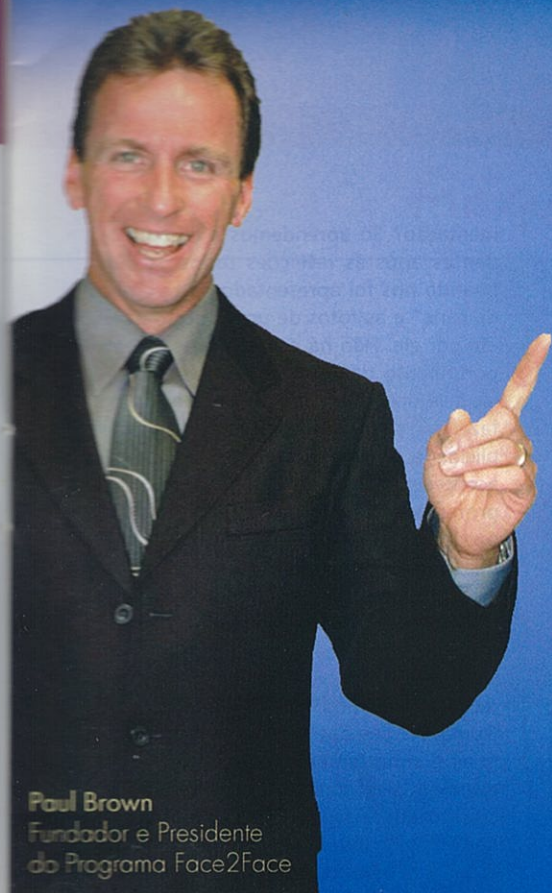
3. Um profissional apresenta, claramente, o que o leva a pedir desligamento da empresa, assim como, apresenta projetos que o fariam permanecer.

4. O profissional que percebe que está encerrando um ciclo em sua carreira deve estar atento a alguns comportamentos de **auto sabotagem** e que denotam sua insatisfação com a empresa, mas podem ser evitados, caso o mesmo tenha consciência do que está ocorrendo com ele, podendo atuar com mais assertividade e se tiver que sair da empresa que o faça "pela porta da frente": ficar doente toda hora; pedir para sair antes do horário; procurar se isolar dos demais colaboradores; ficar quieto num canto; evitar dar a sua opinião; falar mal da empresa e dos colaboradores; evitar participar de eventos; chegar atrasado; faltar muito. Enfim, estes são comportamentos abomináveis em qualquer situação.

5. O profissional de sucesso posiciona-se apresentando sugestões, negocia com o atual empregador antes de tomar qualquer decisão, apresenta um novo planejamento para sua carreira dentro da empresa com seus objetivos, metas.

6. Se o profissional está decidido a sair deverá comunicar a sua decisão com prazos claros e durante este período evitar participar de cursos, ou qualquer outras vantagens oferecidas pela empresa.

Desejo a todos uma excelente LIDERANÇA. ●



Paul Brown
Fundador e Presidente
do Programa Face2Face

AGORA SUA ACADEMIA TAMBÉM PODE TER!

Seja o único com o Programa
de Retenção Face2Face
e garanta resultados para
seus alunos em até 45 dias*

* SUJEITO A ANÁLISE DE PERFIL

PODE SER DIFÍCIL FAZER A DIFERENÇA. OUTRAS ACADEMIAS PODEM COMPRAR O MESMO EQUIPAMENTO, EQUIPARAR OU BATER SEUS PREÇOS E FAZER TODAS AS MESMAS PROMESSAS.

GRAÇAS À PARCERIA DA IHRSA COM O PROGRAMA DE RETENÇÃO FACE2FACE, VOCÊ PODE AGORA DISPARAR NA FRENTE DE TODOS COM UM SERVIÇO ÚNICO E DE RESULTADOS GARANTIDOS, QUE DÁ PARA VOCÊ E SUA EQUIPE TODAS AS FERRAMENTAS E O CONHECIMENTO PARA ENCONTRAR, CONQUISTAR E MANTER MAIS ALUNOS COM UM ÚNICO SISTEMA.

NÃO É DE SE ESPANTAR QUE O TEMPO DE PERMANÊNCIA DOS SEUS ALUNOS AUMENTE E ELES PASSEM MAIS TEMPO SE EXERCITANDO, ALÉM DE CHAMAREM OS AMIGOS E FAMILIARES PARA FAZER O FACE2FACE TAMBÉM.

SEJA UM LICENCIADO FACE2FACE • BIORITMO!

DIFERENCIAIS DO FACE2FACE:

- PROGRAMA OFICIAL DE RETENÇÃO DE ALUNOS, RECOMENDADO PELA IHRSA;
- GARANTIA DE RESULTADOS EM 45 DIAS COM TREINOS DE 30 MINUTOS, 3 VEZES POR SEMANA PARA SEUS ALUNOS;
- MARKETING COOPERADO E CAMPANHAS FORMATADAS;
- TREINAMENTOS PARA SUA EQUIPE, PARA PROPORCIAR ORIENTAÇÃO, SUPORTE E ACOMPANHAMENTO CONSTANTE AOS SEUS ALUNOS;
- IMPLANTAÇÃO DE SOFTWARE VIA WEB COM GERENCIAMENTO DE INDICADORES E FERRAMENTAS DE CONTROLES;
- MELHORIA SIGNIFICATIVA NA VISITAÇÃO, CONVERSÃO, FREQUÊNCIA E RETENÇÃO DE SEUS ALUNOS;
- PARA ACADEMIAS COM MAIS DE 1.000 ALUNOS.

CONSIGA TUDO ISSO E MUITO MAIS COM O SISTEMA FACE2FACE EM SUA ACADEMIA E GARANTA RESULTADOS EM ATÉ 45 DIAS OU O DINHEIRO DE VOLTA PARA SEUS ALUNOS.



One Hundred Twenty Million
Members by 2010



Celebrating Silver Going for Gold

LICENCIADO



B I O Representante Oficial da
R I T M O América Latina
A C A D E M I A

INTERESSADOS,
cadastrem - se através de:
www.retentionf2f.com.br,
face2face@bioritmo.com.br
ou (11) 3141.0311

MELHORE SUA RETENÇÃO • AUMENTE SEUS ALUNOS

Chega de vender para a pessoa errada!



Paulo Akiu
Diretor Presidente da
Body Systems Latin
America.

Membro do Conselho
Vanguard da Les Mills International.
akiu@bodysystems.net

As academias insistem em matricular e depois espantar alunos de suas instalações. Como? Simples, vendemos planos de matrícula para pessoas erradas, que em muito pouco tempo estarão desistindo de nossos serviços e produtos por total incompatibilidade com suas necessidades e vontades. Não está claro? Vamos explicar. Aquele interessado que entra pela porta todos os dias em nossas academias, é, na verdade, alguém que nada tem a ver com o que estamos oferecendo. Não sabe de que se trata, não entende o que é e como aquilo pode mudar sua vida, e enxerga no exercício físico uma tortura que lhe é imposta pelos padrões atuais de beleza e saúde, travestidos de qualidade de vida e "bem estar". E qual tem sido o primeiro passo após convencê-lo a comprar um plano? Colocá-lo, na melhor das hipóteses, num programa de adaptação na musculação, na esteira, ou numa aula para iniciantes, algo para o qual ele ainda não está preparado. Errado, muito errado. Vamos pedir ajuda para a lógica.

Se alguém se submete a algo que não entende, que não gosta, que não lhe traz prazer, certamente não continuará se submetendo por muito tempo. Então qual seria o melhor procedimento no momento em que um novo aluno é matriculado? Ora, tratar de transformar aquela pessoa na pessoa certa para frequentar nossa academia, ou seja, alguém que compreende os porquês da atividade física, o que esperar e em quanto tempo, e quais as variáveis que influenciarão em seu progresso, entre as quais a nutrição ocupa um lugar prioritário. Em resumo, estamos falando de educação, esclarecimento, mudança de comportamento, alguma coisa que, exatamente como aconteceu quando apren-

demos a escovar os dentes, deu-se pela insistência de alguém que foi designado para este papel e que se responsabilizou pelo sucesso da tarefa. Traçando um paralelo com o mundo das academias, vamos descobrir que falta para o aluno recém matriculado um tutor, alguém que pelo menos nos primeiros 30 dias dele na academia responsabilize-se por essa mudança de comportamento. É preciso para isso dizer a verdade, falar com clareza e insistir na mudança. Não há como um programa de atividade física isoladamente gerar resultados interessantes, seja no sentido que for. Sem uma mudança importante nos hábitos alimentares não haverá progresso, e sem progresso o aluno desistirá.

Que o leitor não ache que estou fazendo a profecia do apocalipse, mas a verdade é que se continuarmos fazendo o que estamos fazendo, os resultados continuarão a ser os mesmos, ou seja, evasão, rotatividade, desmotivação e resultados pífios, com academias fechando todos os dias no país. As pessoas precisam de alguém que as faça adquirir o prazer pelo exercício, algo que só acontecerá quando formos claros em dizer que nada daquilo servirá para nada se ele não aprender a desfrutar do que está fazendo, e o que pode ser mais efetivo nesse sentido que um conhecimento mais profundo dos fundamentos da atividade física? Entre muitas alternativas, uma possibilidade é criar o papel do orientador, que pode ser exercido pelos professores de forma organizada e planejada. Melhor ainda se o "personal trainer" puder ser usado para esse fim. Trata-se de conduzir o aluno em suas primeiras semanas de academia por um caminho de mudança irreversível, onde ele passará a ser conhecedor dos inúmeros benefícios e do prazer gerado pelo exercício, além de ser conhecedor das seríssimas implicações de uma vida sedentária e de uma alimentação inadequada.

Para tudo isso, sou defensor da utilização da verdade para alcançarmos a mudança, ainda que em alguns casos possa parecer terrorismo. Nos maços de cigarro encontramos fotos de fumantes e suas condições lamentáveis provocadas pelo hábito de fumar. Por que não fazer o mesmo com o sedentarismo e a má ali-

mentação? Só aprendemos a escovar os dentes após as refeições, todos os dias quando nos foi apresentado o "bichinho da cárie" e as fotos de uma boca destruída por ele. Não há como mudar o comportamento das pessoas sem apresentá-las à verdade, mas também não há como fazer isso sem que haja intimidade e simplicidade com o orientador, coisa que só acontecerá com a correta preparação dos professores e com a sistematização dos procedimentos de ingresso nas academias. Além disso, é preciso ajustar o serviço da academia para a oferta de um mundo de atividades físicas prazerosas, que envolvam diversão e encantamento, tudo muito diferente daquela "tortura" da qual ele tinha receio. Não há outra forma. As pessoas ingressam nas academias e simplesmente começam a fazer exercício, sem nenhuma noção mais precisa do que estão fazendo. Não há mudança nos hábitos alimentares, os resultados não aparecem, e qual o desfecho? Desistência. Cabe a nós decidir se vamos continuar a aceitar o processo ou se vamos começar a mudar nossa forma de entender nossos negócios. Se tudo isso faz algum sentido, preste atenção em algumas dicas importantes:

- 1 - Os primeiros 30 dias decidem quanto tempo o aluno ficará na academia, cuide deles com a máxima atenção e dedicação.
- 2 - Organize os professores para que orientem os alunos, levando informações sobre atividade física e suas consequências.
- 3 - Repense sua oferta de modalidades, atividade física que não gera prazer não atrai nem retém alunos nas academias.
- 4 - Promova um ambiente social agradável, possibilitando aos novos alunos integrar-se e fazer amigos em pouquíssimo tempo.
- 5 - Dê total atenção à nutrição, ela tem o potencial de mudar completamente o destino de sua academia.
- 6 - Cuidado com o tecnicismo, tratar alunos como atletas de alto rendimento (ainda há ignorantes que insistem em "periodizar" a ginástica...) intimida e afugenta.
- 7 - Promova a fartura no carinho, atenção e cuidados com as particularidades de quem procura sua academia, essa é a chave do sucesso.

Se você fizer tudo isso e ainda assim sua retenção não melhorar, pode acreditar, sua academia está no endereço errado ou talvez alguém tenha rogado muita praga em cima de você!

Bom trabalho! ●

Máquinas de fazer saúde!



Extensor de Perna



Deselv. de Ombro



Adutor



Cross Over



Agachamento

A Lion Fitness apresenta a *Classic Line* sua nova linha de musculação, com design arrojado e alta tecnologia, oferecendo o máximo em biomecânica e ergonomia. Satisfação do usuário e segurança no seu investimento.

visite-nos: www.lionfitness.com.br

lionfitness@lionfitness.com.br

Contato: (17) 3485-1766

Suplementação para Hipertrofia Muscular - Parte I

Suplementos com Proteínas



Victor Machado Reis
Professor Agregado de Fisiologia do Esforço
vreis@utad.pt

Neste número apresentamos a primeira parte de um artigo em que fazemos uma breve síntese dos principais suplementos que podem ser usados como coadjuvantes da hipertrofia muscular.

A ingestão de suplementos com o objetivo de facilitar a hipertrofia muscular é uma prática usual. Esta prática não se verifica apenas no desporto de competição, sendo também adotada por indivíduos que procuram por meio da atividade física alterar a sua morfologia. Em primeiro lugar é importante recordar que a simples utilização de substâncias que favorecem a hipertrofia muscular não produz efeitos se não for acompanhada de um processo de treino compatível. O planeamento do uso desses suplementos requer uma atenção especial e as "receitas" que são propostas em revistas e livros apenas servem de referência. Teoricamente, é possível conseguir hipertrofia muscular apenas recorrendo a uma alimentação adequada e equilibrada, nomeadamente no que se refere à ingestão de proteínas e hidratos de carbono. Contudo, é mais fácil recorrer aos suplementos existentes no mercado pois estes possuem, em princípio, as combinações ótimas dos vários nutrientes e compostos favoráveis ao anabolismo. Outra razão é que a ingestão de gorduras fica minimizada, o que é mais difícil de conseguir na alimentação normal.

Os suplementos com proteínas são os suplementos mais usados por quem procura hipertrofia muscular. Existem estudos que demonstram que atletas que cumprem treino resistido intensivo neces-

sitam de uma ingestão diária até 225% do valor normal recomendado.^{2,3} O valor diário recomendado para uma pessoa normal é 0.86 gramas por kg de massa corporal. Contudo, é vulgar observar-se em halterofilistas e culturistas uma ingestão muito superior a esses valores. Uma ingestão de proteínas muito acima do valor recomendado para humanos não parece possível com uma alimentação normal. Isto é, dificilmente seria possível consegui-lo recorrendo apenas aos alimentos habitualmente presentes na alimentação diária. Entre outras razões, esse procedimento poderia conduzir a uma sobrecarga de alguns órgãos responsáveis pelo metabolismo das proteínas e gorduras. Por isso, habitualmente são usados os suplementos proteicos que se apresentam sob a forma de compostos solúveis em líquidos (água ou leite). Para os frequentadores de academias que desejem melhorar aumentar a sua massa muscular, parece-nos que uma ingestão de proteína até 2 gramas por kg de massa corporal é admissível. Pelas razões que descrevemos acima, é preferível recorrer a suplementos com proteína para evitar a sobrecarga de rins e fígado. Assim, o cliente deverá manter uma dieta normal no que respeita à ingestão de proteína e usar o suplemento como um extra que permite atingir uma ingestão acrescida até ao limite acima referido.

A percentagem de proteína nos suplementos disponíveis no mercado varia muito (de 15% até 90%). Assim, quando se escolhe um suplemento devemos verificar qual a percentagem de proteína que o mesmo contém. A partir daí é possível calcular qual a quantidade de composto que é necessária para atingir o valor proteico desejado. Obviamente que os suplementos com maior percentual de proteína são geralmente mais caros. Mas o cliente, deverá fazer os cálculos acima indicados a fim de averiguar se o "barato não lhe pode sair mais caro". Outro cuidado que se deve ter na escolha de um suplemento é verificar qual o tipo de prote-

ína que ele contém. Basicamente, existem três tipos de compostos proteicos: a proteína de soja, a proteína de trigo e proteína de soro lácteo. As investigações demonstram que a proteína de soro lácteo (derivada do leite) é a mais eficaz.^{1,4} Assim, parece que será mais eficaz optar por este último tipo de suplemento.

Existem ainda versões mais modernas de suplementos que combinam vários tipos de proteínas (chamadas *designer protein*), num composto "desenhado" para promover uma sequência temporal ótima de absorção proteica. Além de proteínas do soro lácteo, esses compostos incluem ainda enzimas que facilitam a absorção proteica. Embora supostamente mais eficazes, o preço destes suplementos acaba sendo proibitivo para muita gente. Em nossa opinião apenas em atletas profissionais o preço destes suplementos justifica a sua utilização.

Em conclusão, os usuários de academias que pretendam aumentar a sua massa muscular sem correr o risco de aumentar a gordura corporal poderão recorrer à ingestão de suplementos com proteína de soro lácteo como forma de complemento. É importante, contudo, manterem uma dieta regular equilibrada que contenha já a quantidade de proteína considerada normal (cerca de 0.86 gramas por kg de massa corporal).

1. Fruhbeck G. (1998). Protein metabolism: slow and fast dietary proteins. *Nature*, 391: 841-845.
2. Lemon PW. (1995). Do athletes need more dietary protein and amino acids? *Int J Sports Nutr*, 5: 539-61.
3. Lemon PW. (1996). Is increased dietary protein necessary or beneficial for individuals with a physically active lifestyle? *Nutr Rev*, 54: S169-175.
4. Mahe S, Roos N, Benamouzig R, Davin L, Luengo C e tal. (1996). Gastrojejunal kinetics and the digestion of [15N] beta-lactoglobulin and casein in humans: the influence of the nature and quantity of the protein. *Am J Clin Nutr*, 63: 546-552. ●



PRÓ-PHISICAL®
APARELHOS A SERVIÇO DE SUA SAÚDE

17 ANOS



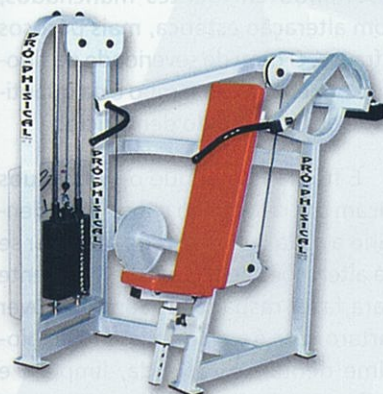
• BANCO EXTENSOR PW-002



• D. Y. ROW ES-063



• FLEXOR VERTICAL HFI-064



• DESENVOLVIMENTO KX-009



• BENCH PRESS HSE-057



• ABDOMINAL COM PESO HS-012

Economic Line

➔ A PRÓ-PHISICAL É ÚNICA EMPRESA QUE REALMENTE ATENDE A TODAS AS ACADEMIAS!!!

LANÇAMENTOS 2007



• FLEXOR SENTADO EL-004



• LEG PRESS HORIZONTAL EL-009



• POLIA SUPERIOR EL-013



• PECK DECK EL-014

PRÓ-PHISICAL: Rua Rodolfo Alexandre Martinelli, 140
7.º Distrito Industrial - CEP: 17212-747 - Jau-SP
E-mail: prophiscal@prophiscal.com.br
pro-phiscal@uol.com.br
Homepage: www.prophiscal.com.br

FONE/FAX: (14) 3621-1880
VENDAS: (14) 3624-2521
3624-9707
3624-3055

Nosso showroom em São Paulo
Largo do Arouche, 438
Fone: (11) 3337-1324

Doenças bucais



Glenda Nahás Bergamasco
Cirurgiã-Dentista,
Mestre em
Odontopediatria
pela FOU SP

Especialista em Odontopediatria pela ABENO, Professora do Curso de Especialização em Odontopediatria da Associação Brasileira de Odontologia de São Paulo (ABO-SP), Professora do Curso de Odontologia na Primeira Infância da FUNDECTO-FOUSP e da ABENO-SP. Tel.: (11) 3825-9676. glendanahas@gmail.com

Há dois tipos de doenças que acometem a cavidade bucal, a cárie dentária e as periodontopatias. As bactérias que estão acumuladas na boca, especificamente o Estreptococos do grupo mutans, metabolizando a sacarose liberam ácidos capazes de desmineralizar o esmalte dentário causando a cárie. Porém, há outros tipos de bactérias presentes na cavidade bucal, as que provocam alterações na gengiva e no tecido ósseo que envolve os dentes, ou seja, as doenças periodontais, que dependendo do grau de severidade causam a mobilidade dos dentes e em alguns casos evoluindo para a perda dos dentes.

O Ministério da Saúde adverte: "O dente pode matar"!! Observaram que em média 44% dos problemas cardíacos, ocorrem devido à dentes cariados que não foram tratados e há uma infecção crônica na raiz do dente e essas bactérias bucais vão para a corrente sanguínea, se alojando em válvulas do coração.

Há alta prevalência da doença cárie dentária e dos problemas periodontais desde idades precoces. A filosofia atual propõe a prevenção dessas alte-

rações evitando tratamentos invasivos, tais como extrações e obturações. Infelizmente, a maioria da população do Brasil desconhece o fato de que a prevenção dos problemas bucais é simples e não onerosa, através de hábitos saudáveis de higiene bucal e de dieta alimentar. Os indivíduos que escovarem seus dentes com a técnica correta após as refeições principais: café, almoço e jantar e utilizarem fio dental após o almoço e principalmente antes de dormir, não irão desenvolver a doença cárie. Entretanto, é preciso lembrar que é imprescindível um controle da alimentação, pois chicletes, balas, bolachas recheadas, refrigerantes, salgadinhos de saquinho, cereais matinais, pirulitos, chocolates, sucos de caixinha e chás adoçados com açúcar, e outros produtos adoçados são extremamente cariogênicos e não devem ser consumidos com frequência e quando houver a ingestão, deve ser após as refeições principais e depois higienizar, nunca se deve ingeri-los en-

Os indivíduos que escovarem seus dentes com a técnica correta após as refeições principais: café, almoço e jantar e utilizarem fio dental após o almoço e principalmente antes de dormir, não irão desenvolver a doença cárie.

tre as refeições, ou seja, nos lanches no meio da manhã ou tarde, pois geralmente não é realizada a higiene e o meio bucal fica ácido e propicia a desmineralização dos dentes. Recomenda-se ingerir frutas e pães com queijos e outros frios nos lanches ao invés de alimentos açucarados.

As pastas fluoretadas para a higiene bucal são meios importantes na pre-

venção da cárie dentária. A escova desorganiza e remove o biofilme dental ou placa bacteriana e o flúor da pasta age tornando o esmalte dental mais resistente. Porém, não se deve utilizar pasta com flúor em crianças pequenas e bebês que não sabem cuspir, pois engolindo a pasta com flúor pode causar fluorose nos dentes permanentes, resultando em dentes manchados, com alteração estética, mais porosos e fracos. O grau de severidade da fluorose dependerá do tempo e da quantidade de ingestão do dentífrico.

É fundamental que os indivíduos façam um retorno no consultório dentário a cada 6 meses, para observar se há alterações bucais ou simplesmente para fazer raspagem quando houver tártaro, que é a placa bacteriana (biofilme dental) calcificada, limpeza e aplicação de flúor. Existem pessoas com dentes escuros, com alterações estéticas que sonham em possuírem dentes mais brancos. Há casos em que ocorrem alterações nas posições dentárias, sendo necessários aparelhos para a correção dos dentes. Há outros problemas que podem ocorrer como bruxismo com desgastes dentários. Somente o cirurgião-dentista está apto para diagnosticar e tratar destas alterações, por isso é preciso realizar visitas constantes aos consultórios odontológicos, pois o diagnóstico precoce é o ideal para prevenir futuras complicações bucais.

É importante a conscientização da população sobre as doenças bucais, é necessário erradicar essas doenças já nos bebês e crianças para crescerem adultos que culturalmente já têm hábitos saudáveis de higiene oral e dieta alimentar, prevenindo assim alterações bucais. ●

Bike Indoor



INOX

INOX

INOX

**ECONOMIZE ESFORÇOS
PARA PEDALAR...**

R\$1.490,00

Acesse ao nosso site e
conheça nossas esteiras e elípticos

YOZDA[®]
FITNESS EQUIPAMENT

Licenciada Industry CO Ltda. Japan

www.yozda.com.br
vendas@yozda.com.br
Tel: 14 3451-5044
Marília - SP

Reformas



Patricia Totaro
É proprietária da
empresa de
arquitetura que leva
seu nome

Especialista em projetos arquitetônicos voltados ao setor de fitness e bem estar.
patricia@patriciatotaro.com.br
www.patriciatotaro.com.br
(11) 3034-5545

No começo deste ano recebi várias malas-diretas de academias, oferecendo as costumeiras promoções de verão. O que me chamou a atenção foi que várias enfatizavam as reformas feitas em suas instalações. Vejo que o empresário do setor percebeu que os investimentos no espaço físico geram retorno direto em número de visitas, matrículas e satisfação dos clientes.

Provavelmente estas reformas aproveitaram a melhor época do ano para isso, quando a academia está mais vazia, o que geralmente ocorre entre Natal e Ano Novo. Como coincide com uma época de muitas despesas para a academia e baixa entrada no fluxo de caixa, quem não planejou com antecedência acabou não reformando.

E agora? Vamos atacar de frente a mudança tendo em vista 2 pontos importantíssimos: preço e prazo. A reforma deve ser econômica e rápida, para não interferir no funcionamento da academia.

Antes de pensar em reformas temos que ter em mente muito claramente o seu objetivo, especialmente quando falamos em economizar recursos. A mudança das cores da academia, com pintura é a maneira mais econômica de se reformar. Aliada à algumas boas idéias de decoração, mudam rapidamente a aparência do lugar.

Pensando em aumento de vendas, temos que pensar em reformar: fachada,

recepção, espaço para vendas e alguns pontos da academia que sejam atrativos na hora da venda. Devemos planejar o percurso do cliente dentro da academia e torná-lo atrativo.

Vou citar um "tour visual imaginário", muito comum em academias:

Vamos começar pintando a parede atrás do balcão da recepção, de preferência de alguma cor quente, como vermelho ou laranja, que estimule o visitante assim que ele entrar. Esta parede deve estar livre de interferências, como canos, tomadas muito visíveis etc. Depois de pintada o logo da academia deve ser aplicado sobre ela: pode ser recortado em madeira e pintado com tinta esmalte, com brilho, que dá um efeito ótimo e não é muito caro. Ao pintar a parede com uma cor forte, o foco visual passa a ser ela e conseqüentemente, o logo aplicado em cima.

Um erro muito comum em academias é colocar muitos cartazes com informações colados nos balcões e nas paredes. Sugiro uma limpeza radical e a organização das informações em quadros magnéticos ou de cortiça.

O próximo passo é a área de vendas. Se ela não existir, deve ser criada, com pelo menos 2 mesas redondas e cadeiras MUITO confortáveis. Este espaço deve ser aconchegante, pois é onde o aluno receberá as informações sobre o valor dos planos e decidirá pela matrícula. Vale decorar este espaço de vendas, com alguns vasos com plantas (bem cuidadas) e alguns quadros na parede. Os quadros podem até ser promocionais, do tipo que empresas de equipamentos ou de ginástica fornecem. Basta cortar todos para o mesmo tamanho e colocar uma moldura simples e eles ganham importância. Para não errar nos vasos, procure 02 iguais, com plantas ligeiramente diferentes. Dê preferência a plantas que não caiam muitas folhas e que suportem espaços fechados. Este ambiente pode ser colorido, porém com cores suaves.

Partimos então para a academia: imagine o tour do visitante. Escolha os pontos que são mais destacados para colocar um vaso, um sofá ou uma cor de parede diferente. Por exemplo, se a sala de ginástica é mostrada da porta, pinte a parede oposta com uma cor forte. Os sofás confortáveis e plantas transmitem a sensação de que a academia é um lugar gostoso de se estar.

Para a nova roupagem imagine sempre uma pintura geral, tendo em mente que as cores claras destacam imperfeições e as cores escuras ocultam. Se tivermos uma parede com muitos canos passando, por exemplo, pode ser uma boa idéia pintá-la de azul escuro, escondendo os canos na mesma cor. Por outro lado a cor escura diminui o ambiente e não deve ser usado em todas as paredes. Para escolher as cores, imagine uma cor bem clara servindo de base (pode ser branco), uma cor escura e fria como destaque em alguns pontos (como azul escuro) e uma 3ª cor que dê calor (como vermelho).

Em alguns pontos da academia podem ser usadas imagens impressas em adesivos ou em banners. Elas dão a sensação de movimento e também alegam o ambiente, especialmente as áreas grandes, como musculação ou salas maiores que 200m². Tenha em mente sempre de não colocar excesso de informação, ou seja, é melhor colocar a menos do que a mais.

Deixe por último a fachada, pois é o mais difícil de se reformar com pouca verba. O conselho acaba sendo o mesmo do restante, procure "limpar" visualmente a fachada, deixando aparecer o que realmente importa: ou as pessoas fazendo exercício (quando temos janelas) ou o nome da academia, com bastante destaque.

O importante é deixar a sua academia aparecer de forma convidativa e planejar uma reforma mais radical para o final do ano!

Um abraço e Feliz Ano Novo! ●

Anilhas Vazadas Injetadas com Alma de Ferro



Estas anilhas, por serem injetadas com uma grossa camada protetora, oferecem inúmeras vantagens:

- * Não agredem o piso
- * Não enferrujam
- * Amortecem Impactos
- * Menos ruídos no manuseio
- * São mais aderentes
- * Maior durabilidade

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

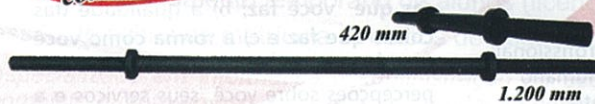
Dumbell Injetado com Alma de Ferro



Presilhas



Barras Injetadas com Alma de Ferro



Halteres Injetados com Alma de Ferro



Fabricamos também peças de reposição para aparelhos de ginástica

FONE: 17 2137-6700 Rua José Guidi, 590-Dist. Industrial-São José do Rio Preto -SP



COMPARK ACADEMY

Fale conosco
+55 11 3277 5550
compark@uol.com.br
www.compark.com.br

Controle de Acesso e Controle Financeiro

COMPARK ACADEMY - Consagrado software para Controle Administrativo e Financeiro de Academias.

- :: Senha por usuário (Segurança e Confiabilidade).
- :: Controle de Matrícula, Rematrícula e Renovação.
- :: Controle de Planos e Vencimentos.
- :: Retenção e Captação de Alunos.
- :: Fechamento de Caixa por Vendedor.
- :: 15 relatórios Financeiros. Gráficos de Estatística.
- :: Integração com Word, Excel e Outlook.
- :: Envio de e-mails e cartas.
- :: Fluxo de Caixa com Plano de Contras.



COMPARK ACESSO - Por biometria, crachá e teclado. Diversos motivos de bloqueio. Controle de frequência.

COMPARK HORAPROF - Gráfico de ocupação da aula, performance do professor e mapa das horas aulas dadas.

FAÇA COMO MUITOS CAMPEÕES SEJA MAIS UM CLIENTE COMPARK

- ALLIANCE JIU-JITSU (Fábio GURGEL)
- MACACO GOLD TEAM (Jorge PATINO)
- GRACIE MORUMBI (Fábio LEOPOLDO)
- BRAZILIAN SYSTEM (Jefferson CARMO)
- MUNDO ANIMAL (João BISPO)
- LIBERDADE (Mestre KIM - CBTKD)
- LEMBU-KAN (Mestre SASAKI - FPKT)
- E MAIS ...
- SANTOS FUTEBOL CLUBE, DOLPHINS, STADIUM, CARECA SPORT CENTER, RENAISSANCE SPA & FITNESS, JUMP, START, MEDRADO & AIRTON TÊNIS, BMQ, STUDIO 3 - ESPAÇO DE DANÇA, PERFORMANCE (JUNDIAÍ), PULLING, WATERSIDE, XTREME, IB FOX, POLO, DUPPRE, PERALTA, E MUITO MAIS.

COMPARK
Desde 1988 dedica-se a criação de softwares.

(11) 3277-5550

SERVIÇOS
Venda Suporte Manutenção
Instalação Treinamento

Planejamento & gestão da carreira profissional: construindo o futuro do negócio



Edvaldo de Farias, MSc. Professor e pesquisador da Universidade Estácio de Sá

Consultor em Gestão de Negócios e Treinamento Profissional. Sócio-Diretor da Movimento Humano Treinamento e Desenvolvimento. edvaldo.farias@uol.com.br

Considerando que os resultados de uma empresa são afetados pelo enriquecimento, ou não, da carreira de seus colaboradores, é fato, portanto, que para o empresário fitness é melhor, e mais barato, agir na construção de carreiras de sucesso de seus colaboradores como forma de investir no próprio negócio, na medida em que empresas melhores prestam serviços melhores somente com pessoas melhores.

Se carreiras profissionais eram o resultado do mix conteúdo e forma, o primeiro relacionado ao que o profissional efetivamente é e o segundo ao que parece ser, temos hoje o binômio marca e patrimônio. No mundo *business* somos influenciados por marcas. Do tênis à camisa que usamos e que inexplicavelmente passou a trazer a etiqueta por fora, ambos são exemplos de que somos marcados pelas marcas que usamos e que elas se caracterizam pelas pessoas que as usam. Tal fato significa dizer que há muito a aprender com as marcas, pois são elas que conseguem fazer aquilo que todo profissional gostaria que ocorresse em sua carreira: ser a primeira idéia que vem à mente das pessoas interessadas na compra do que ele vende!! Da mesma forma, para destacar-se no mercado fitness, competitivo e com clientes buscando sutilezas indicadoras de que ele é especial, é importante perceber o conceito de patrimônio, que representa o portfólio de habilidades, competências, e experiências que descrevem o que você efetiva-

mente é na perspectiva das pessoas que compram bens ou serviços.

Dessa forma, Farias (2005) e Chiavenato (2003) são unânimes em afirmar que é como se a marca chamada **você** fosse definida a partir de 3 aspectos: a) as coisas que você faz; b) a qualidade das coisas que faz e c) a forma como você faz. É o seu jeito de fazer construindo percepções sobre você, seus serviços e a empresa onde tudo isso acontece. Assim, é fundamental na gestão da carreira transformá-la em marca registrada, marca de sucesso. Nessa perspectiva é preciso enxergar-se como executivo-chefe de nossas próprias empresas, o que nos transforma em EU S.A. ao mesmo tempo em que devemos agir como diretores de marketing dessa mesma empresa, cujo maior acionista somos nós mesmos.

Em síntese: **foco, qualidade, história de sucesso e marca forte** são ingredientes para uma carreira orientada para a diferenciação, considerando este como sinônimo de vitória e realização pessoal. Mas e você? O que o diferencia dos demais profissionais que fazem o que você faz, sabem o que você sabe e vendem o que você vende? Responder a estas questões demanda um duplo olhar: um pra dentro de si mesmo e das suas capacidades e limitações e outro pra fora, para o cenário onde estão todos os seus concorrentes. Para isso, destacamos aqui pontos essenciais: o primeiro é que você precisa olhar-se de outra forma. O segundo, conseqüente do anterior, é que de agora em diante você não pode ser apenas mais um funcionário ou estagiário desta ou daquela empresa. Há apenas semelhanças entre você e seus pares, mas há também diferenças que o caracterizam pessoal e profissionalmente, e estas precisam evidenciar que você não se define somente pelo cargo que ocupa. Você é, sim, uma MARCA. Quando pensamos assim estabelecemos novos parâmetros na prestação de serviços já que segundo Drucker (2001) somos tão marca quanto Coca-Cola, Nike e Fiat na me-

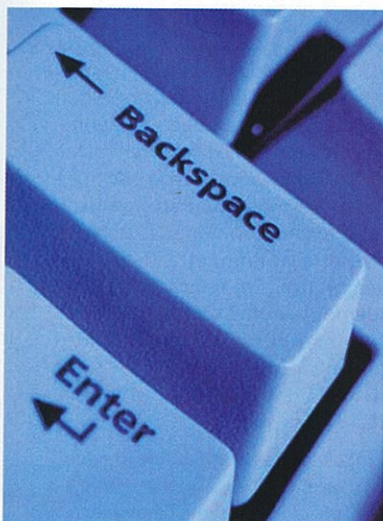
da em que criamos percepções sobre o que fazemos a partir exatamente da forma como fazemos nosso trabalho. Segundo eles, e aqui sugiro que cada leitor faça o mesmo exercício, deveríamos começar perguntando exatamente as mesmas coisas que os gerentes executivos de grandes corporações perguntam sobre seus produtos: **o que meu produto ou serviço faz e que o diferencia dos outros?** A resposta deve ser imediata e convincente pra quem ouvi-la. Caso isso não aconteça e nem mesmo você sintasse atraído e convencido com a própria resposta, então é fato que você tem um problema a resolver na sua carreira profissional pela dificuldade de criar percepções nítidas sobre seus diferenciais!! Concluímos então que carreiras não podem ser estáticas e nem um somatório de anos de experiências boas e ruins, cuja trajetória foi marcada apenas pela sucessão dos dias. Mais do que isso, uma carreira deve ser um organismo vivo em desenvolvimento constante, cuja visibilidade, sucesso, mudanças de foco e resultados sejam geridos exclusivamente pelo seu proprietário. Entregar a gestão dela ao sabor do tempo e das circunstâncias representa perder a perspectiva de associar resultados positivos a realização pessoal, o que tanto para uma empresa quanto para pessoas pode significar o início do fim.

BIBLIOGRAFIA:

- CASE, T. A. Como Conquistar um Ótimo Emprego e Dar um Salto Importante na Carreira Profissional. SP: Makron Books, 1999.
- CHIAVENATO, I. Carreira e Competência: Gerenciando seu Maior Capital. SP: Saraiva, 2000.
- DRUCKER, P. F. O Melhor de Peter Drucker. SP: Nobel, 2001.
- FARIAS, E. de. Planejamento & Gestão da Carreira Profissional. RJ: Sprint, 2005.
- KOTLER, P. ARMSTRONG, G. Princípios de Marketing. RJ: Prentice Hall, 2002.
- VIANNA, M. A. F. Futuro: Prepare-se! Cenários e Tendências para um Mundo de Oportunidades. SP: Gente, 1998. ●

INFORMATIZE SUA ACADEMIA DEFINITIVAMENTE

Seriedade e experiência na informática do mundo fitness.



OperFit System

- * Cadastro completo de alunos, funcionários e todas as atividades de sua academia;
- * Segurança no manuseio de pagamentos (com opção para cobrança bancária eletrônica);
- * Definição flexível de planos de pagamento e promoções;
- * Controle absoluto de ocupação de salas, quadras e piscinas;
- * Cadastro de alunos em potencial, inativos (ex-alunos) e visitantes;
- * Tratamento amplo de mala-direta, com emissão de etiquetas e envio de e-mails;
- * Controle de acessos (opção para catraca eletrônica com e sem biometria);
- * Controle de vendas e estoque de produtos comercializados internamente;
- * Diversos relatórios gerenciais e ampla visão administrativa e de marketing;
- * Controle de convênios com empresas e escolas, com opção de descontos progressivos;
- * Tratativa para afastamento temporário de alunos (licença médica, férias e outros);
- * Impressão de fichas de matrícula e recibos de pagamento em vários estilos.

Nossa forma de trabalho: um analista especializado em informática e administração de academias visita sua empresa para implantar o sistema. Fornece treinamento completo quanto ao uso do sistema e orientação sobre métodos de trabalho amplamente testados e aceitos.

15 anos no mercado fitness e mais de 180 academias realmente satisfeitas. Nossos clientes falam por nós. Consulte-os!

ACADEMIA ONODERA
ACADEMIA FORTALEÇA
ACQUA FITNESS
ACQUAMOTION
ACQUA R
ACQUATHERM
ACQUAVILLE
AEROFITNESS
ARTE E MOVIMENTO (CAMPINAS)
AGIT'S
AGIT SPORT CENTER
AGUAVIDA
ALONG CENTER(Campinas)
ALTO DA BOA VISTA NATAÇÃO
A M.S COMPANY I
A M.S COMPANY II
AP ESPORTES
AQUACENTER (Casa Verde)
AQUACENTER (Freg.do O)
AQUACENTER (Limão)
AQUACENTER (Tremembé)
AQUAPOINT (Vila Carrão)
AQUAPOINT (Vila Maria)
ATHLETIC ACADEMIA I
ATHLETIC ACADEMIA II
ATHLETIC CENTER (Guarulhos)
ATLANTA
B. SPORTS
BIO FIT (Santo André)
BOA FORMA
BOA FORMA (Interlagos)
BODY COMPANY
BUTTERFLY
CAMBUÍ FITNESS (Campinas)
CAMPELO NATAÇÃO I
CAMPELO NATAÇÃO II

GENAQUA
CDR SPORT CENTER
CLARKE
COLÉGIO SÃO JOSÉ (LIMEIRA)
COMPANHIA D'ÁGUA
CORPO DEZ
CORPO & CIA (Hortolândia)
CORPORE
CORPUS LINE
COR TRAINING
CPN (Mandaqui)
CPN (Santana)
CPN (Tatuapé)
CPN (Vila Formosa)
CPN (Vila Mazzei)
CRIAFIS (Santo André)
DANDY SPORTS (São Miguel)
DANDY SPORTS (Arthur Alvim)
DANDY SPORTS (Imperador)
DANDY SPORTS (Patriarca)
DANDY SPORTS (São Miguel)
DANDY SPORTS (Vila Matilde)
DE VILLE
DEEP BLUE
DESTAK
DOUGLAS FERNANDES I (Campinas)
DOUGLAS FERNANDES II (Campinas)
DRALEON
ECO ACADEMIA
ELITE SPORTS (Piracicaba)
EM CORPO
ENERGY
ESPAÇO AQUÁTICO
ESPAÇO OLÍMPICO (PIRACICABA)
ESTAÇÃO SAÚDE
ESTILO BARRA (Rio de Janeiro)

ESTILO LIVRE (Arujá)
POWER SYSTEM
PRÓ FÍSICO
FATOR 104
FERNANDO SCHERER (Florianópolis)
FIT ONE
FIT STOP
FITNESS CENTER
FITNESS FRIENDS
FITWAY
FORÇA VITAL
FORMA ESPORTE CLUBE(Florianópolis)
FORMATIVA I
FORMATIVA II
FUJII NATAÇÃO
FUN & FIT
GALPÃO 21
GINASTIC CENTER (Mairiporã)
GYMNASIUM
GOLFINHOS
GREEN SPORT
GUARULHOS TENNIS CLUBE
HIBRIDA
HIDRO AÇÃO (Campo Limpo)
HOLOS
HR SPORT CENTER
I. M. GINÁSTICA E NATAÇÃO
IMPACTO
INSTITUTO PAULISTA DE GINÁSTICA
JARDINS FITNESS
JET CENTER I
JET CENTER II
JINJU-KIM
JOÃO CAITANO (S.B. do Campo)
K@2
KORPUS ACADEMIA

KURACHI
LIMIAR ACADEMIA
LORRD SPORTCENTER
MACAM SPORTS
MARCOS PAULO REIS
MAXIMA FORMA
MEDLEY SPORT CENTER
METODISTA
MODELLA CENTER
MODELAR
MORI FITNESS
MOVEMENT
MULTIPLA ACADEMIA
NASCENTE ESPORTES
NEW TRAINNING
NUMBER ONE
NUNES NATAÇÃO
NUNO COBRA
OBJETIVA FITNESS
OFICINA CORPO E MENTE
OLIMPIA
OLIMPIADAS
OVERALL
PALMIRAS
PERALTA (Veleiros)
PERALTA (Sabarã)
PERSONA ACADEMIA
PHYSICAL ATHLETIC CENTER
PIQUESPORTE
PLANETA ÁGUA
PLANET SPORT
PLANETA SAÚDE
PLANETA CORPO
PODDIUM
POWER ACTION
PRO FIT

PRO NADAR
QUALITY FORM
QUINELLO ACADEMIA
RAQUEL NATAÇÃO
RENOLDI SPORTS
RIO BRANCO (Campinas)
R. WHITE (Uniban)
RUSH
SAMIAR ACADEMIA
SANCHES SPORTS
SANTANA ATIVA
SEMA NATAÇÃO
SPORT COMPANY
SPORTIF (S.B. do Campo)
SPORT STATION CB
SPORT STATION RK
SPRINT ACADEMIA I
SPRINT ACADEMIA II
STYLLO LIVRE (Barueri)
SUMMER ACADEMIA
TÊNIS STAR
THUNDER ACADEMIA
TOP FITNESS
TOSHIO NATAÇÃO
TRUE FORM
UNIQUE (Santos)
UNDERGROUND
UNO SPORTS
VHIDA EM MOVIMENTO
VIGOR
VILA MARIANA FITNESS
VILA OLÍMPICA
WINNER & FITNESS SP 2
WORLD PERFORMANCE
WORLD SPORT
X POINT

Solicite agora mesmo uma visita para demonstração grátis!

Telefone: (11) 5031- 5719

www.rml.com.br / e-mail: comercial@rml.com.br

IMPORTANTE: SE SUA EMPRESA JÁ POSSUI SISTEMA IMPLANTADO E NÃO ESTÁ SATISFEITA, FALE CONOSCO. AVALIAMOS AS CONDIÇÕES PARA SUBSTITUIÇÃO.



IMAGEM é tudo!



Cacilda
Gonçalves Velasco
Professora, pedagoga
e psicomotricista

Presidente da ASSOCIAÇÃO VEMSER
cgv@associacaovemser.org.br

Estamos vivendo a era do "culto ao corpo". Daí as academias serem tão procuradas, tanto por jovens, como por adultos e idosos, a procura não só de qualidade de vida, com a prática de atividades físicas, como a busca de melhoria em sua imagem corporal.

Para a Psicomotricidade, a imagem corporal é a representação idealizada do esquema corporal, somado a todas as emoções e sentimentos, decorrentes de uma experiência e história de vida de cada ser humano.

Nos dias atuais, o assunto da mídia é voltado a alguns temas repetitivos: violência, alimentação saudável, reciclagem, meio ambiente, novas drogas, prática de exercícios... enfim, o homem está a procura da longevidade, mas luta diariamente para isso.

Em relação aos idosos, por terem vindo de uma geração com costumes bastante diferentes dos atuais, possuem ainda muita resistência em aceitar novas condutas, mas a cada dia vemos seu poder de resiliência, adaptando-se aos modelos e cultura atuais. Os médicos tem ajudado muito nisso, pois para uma pessoa idosa esse personagem de sua vida é um elemento importantíssimo e se torna o condutor e o grande orientador de suas atividades. Quando um profissional da área da saúde preconiza ao idoso uma alimentação, um remédio ou uma atividade, ele tem aquele conselho como regra e vai a busca do "impossível" para isso.

Sabemos quantos são os alunos indicados por médicos que procuram sua atividade física nas academias. Daí, temos, na medicina, grandes aliados.

A velhice é uma triste coleção de perdas e limitações, pois diminuem a visão e a audição, a força e a precisão manuais, a robustez e a flexibilidade, a rapidez na execução de tarefas, a memória, a imaginação, a criatividade, a adaptação, a

atenção, a energia, a iniciativa e a sociabilidade. Aquilo que é normal no velho seria deficiência no homem adulto.

O idoso tenta justificar suas limitações através da doença. Para muitos é fácil acreditar que estão doentes e não velhos. *"A velhice, esta anomalia normal, parece ser vivida no plano da saúde com um misto de indiferença e mal estar. Afasta-se a idéia de doença invocando a idade, omite-se a noção de idade invocando a doença e, nesse deslizamento, chega-se a não acreditar nem numa coisa nem noutra."*

Além disso, as próteses dentárias, os óculos, os aparelhos acústicos, as meias elásticas e as cintas anti-herniárias, entre outras, dão ao velho a sensação de inautenticidade.

A sexualidade é também fonte de angústias e contradições: é, para o homem, desejar sem ter como concretizar seu desejo, e para mulher, a quem a cultura muitas vezes interdita a própria possibilidade do desejo, chegar na velhice e não ser sequer desejada. Mas convém ressaltarmos que a idade não dessexualiza ninguém, apenas requer aceitação da mudança de padrões. Envelhecer deve ser a reinvenção criativa de si mesmo e a busca de novas fontes de satisfação.

"O idoso quando consciente de sua realidade não pode ter projetos, não se permite pensar num depois, já que o depois da velhice é a morte. Dessa forma, essa "doença" que é a velhice não oferece alternativas. Quase sempre, a única saída desse impasse é alienação ou enfermidade física (real ou imaginária) que cria um falso depois; falso, porque depois da cura, restará a doença incurável – a velhice."

A cultura ocidental valoriza excessivamente a capacidade de produção e consumo, acaba retirando do idoso, que pouco produz e consome, seu significado e importância social. Mas precisamos entender que a velhice não é necessariamente uma experiência desastrosa, a não ser que se generalize o conceito que a idade adulta caminha para a senescência. O desejo de manter na velhice o desempenho e aspirações da idade adulta é tão impróprio quanto um adulto continuar vivendo em função de suas fantasias infantis. Apesar de todas as dificuldades de adaptação que o idoso pode enfrentar, a velhice não é para ele necessariamente uma perda, mas também a possibilidade de poder continuar desenvolvendo sua personalidade.

Existem também alterações cognitivas na velhice, mas ainda encontramos divergências entre os autores em relação à inteligência e as perdas em algumas habilidades intelectuais. Observação importante podemos fazer em relação à memória, pois os idosos são menos capazes de manipular e organizar de forma adequada a memória de curta duração e apresentam certa deterioração da lembrança. Em relação à linguagem podemos afirmar que as habilidades verbais não deterioram com a idade, pelo contrário, muitos idosos tem algumas habilidades verbais que são superiores às dos jovens.

Os idosos apresentam baixo desempenho em tarefas que requeiram iniciativa, controle, planejamento e avaliação de comportamentos complexos, apontando assim para um envolvimento do córtex frontal.

Enfim, o idoso apresenta diminuição do desempenho intelectual, memória, capacidade de resolução de problemas e percepção, sendo que alguns parâmetros estão mais deteriorados que outros, consequentemente o desequilíbrio emocional se instala e a auto-estima diminui.

Isso tudo poderá promover o adoecer psíquico do idoso. Portanto em relação à psicomotricidade podemos afirmar que as habilidades físicas e sua eficiência aumentam nos primeiros anos de vida, atingem o máximo por volta da terceira década e entram em declínio gradual, até a morte. Entretanto, os indivíduos estão sujeitos a múltiplas variações, que podem modificar substancialmente este desenvolvimento esperado. Torna-se, portanto, bastante difícil distinguir alterações fisiológicas da idade, de diminuição de atividade física, diminuição de motivação, diminuição de expectativas sociais e a ocorrência de doenças.

Os efeitos da idade no desempenho psicomotor são diferentes para os diversos sistemas do organismo, para cada indivíduo e para cada tarefa. Alguns aspectos da função psicomotora mantêm-se inalterados, como a memória de longo prazo para atividades motoras, enquanto outras, como decodificação e seleção de resposta, deterioram. Velocidade de resposta e coordenação de movimentos também estão, aparentemente, deterioradas com a idade.

Todos esses elementos juntos nos dão uma fotografia (em branco e preto) da velhice e do processo de envelhecimento.

Um grande abraço a todos. ●

RETENÇÃO DE ALUNOS ENTRETENIMENTO E COMUNICAÇÃO

QUER SABER COMO?

ACESSE WWW.LISTENX.COM.BR E DESCUBRA A SOLUÇÃO DEFINITIVA EM PROGRAMAÇÃO MUSICAL E COMUNICAÇÃO PARA SUA ACADEMIA.

Veja a opinião de nossos clientes:

"A ListenX é a grande solução de entretenimento para academias e clubes.

A capacidade de customizar ao gosto do cliente e as inovações que nos permitem marketear ou divulgar produtos ajuda e muito a nossa operação.

O nosso muito obrigado a ListenX!"

Edgard Corona
Presidente
Bio Ritmo Academia

"Nossa avaliação sobre o serviço é muito positiva, tanto no que se refere à avaliação dos alunos, quanto aos professores que ficam mais tempo na academia. Com uma programação pesquisada e a sonoridade equalizada, o ambiente está muito agradável.

Nosso nível de reclamações da rádio reduziu à zero neste período, reforçando a aceitação dos alunos e as vinhetas que acabamos de receber também estão no nível da rádio com qualidade e criatividade interessantes."

Elson Mota
Gerente de Marketing
Wave Academia / Balneário Camboriú - SC



Music & Emotion for Business

RÁDIOACADEMIA®

www.listenx.com.br contato@listenx.com.br

fone: 11 5572-7716

Estamos cadastrando representantes de vendas em todo o país. Interessados devem enviar e-mail para representantes@listenx.com.br

Sucesso dentro e fora da água

O ex-nadador Gustavo Borges utiliza toda sua experiência para difundir a natação entre crianças e adultos por meio da sua metodologia de ensino.

Por Ana Paula Julio

Ele tem garra, disciplina, simpatia e uma meta: ensinar a crianças e adultos tudo o que aprendeu em mais de 20 anos de experiência como nadador. Gustavo França Borges, 34, recordista mundial e medalhista olímpico por quatro vezes, medalhista Pan-Americano por dezenove, é o nadador que mais acumulou medalhas na história do esporte no Brasil. Agora, fora das piscinas, Gustavo trabalha para promover o desenvolvimento das técnicas de natação.

Por meio de uma metodologia elaborada para ensinar, independente da idade e da habilidade aquática do indivíduo, Gustavo quer que as pessoas vejam na natação, uma forma de adquirir saúde, bem-estar, qualidade de vida e sociabilidade, valores muito importantes nos dias de hoje, "A natação é um esporte completo, é a base para qualquer esporte aquático e faz com que o praticante adquira consciência corporal, espacial, direcional e temporal, além de promover a saúde física, mental e social do indivíduo", comenta o nadador.

A idéia de transmitir seus conhecimentos veio de uma conversa com seu amigo, e também ex-nadador olímpico, Renato Ramalho, após os Jogos Pan-Americanos de Winnipeg, em 1999. Gustavo e Renato conversavam sobre abrir uma rede de academias que tivesse como filosofia proporcionar o bem-estar

e o condicionamento físico com qualidade. O sonho virou realidade e, em 2002, Gustavo Borges, Renato Ramalho, Gustavo Pinto e Felipe Malburg, todos ex- atletas profissionais inauguraram a primeira unidade das Academias Gustavo Borges Natação & Bem Estar, em Curitiba. A unidade de São Paulo apareceu dois anos depois e está localizada no Bairro do Morumbi.

A Metodologia

A paixão pelo esporte fez com que Gustavo não parasse por aí. Depois de três anos de experiência nas academias próprias, o nadador transformou sua metodologia de ensino em um produto que vem chamando a atenção de academias e escolas.

A Metodologia Gustavo Borges atende, hoje, 82 academias e atinge um número de aproximadamente 30 mil alunos, formatada pelo nadador e pelo professor William Urizzi de Lima, ex-técnico da seleção brasileira. A Metodologia oferece às academias, clubes e escolas de

natação, um método de ensinar o esporte de forma planejada e estruturada, ajudando a aperfeiçoar a aprendizagem.

Com base no conhecimento, responsabilidade e entusiasmo a Metodologia está formatada de maneira que os professores de natação consigam elaborar as aulas mantendo um planejamento de ensino em cada nível de aprendizagem. De acordo com o professor William, os pontos importantes de um profissional aquático são: o conhecimento, a interpretação, emoção, paixão e coragem, "estudar e pesquisar melhora o conhecimento; interpretar o conhecimento complementa a teoria e a prática; emocionar o seu aluno a ponto dele retornar e ser fiel aos objetivos dos programas; paixão pelo desenvolvimento da saúde



Arquivo da GBM

Bons negócios ?

Só na Fitness Technology.

Aproveite esta oportunidade. Na Fitness Technology você troca sua esteira usada por uma nova. Não perca tempo, faça uma avaliação nos seus equipamentos usados e renove sua academia.

**Fitness Technology.
Correndo na frente com você.**



LX 160



RT 280

Fone: (11) 4335 6103 / 4338 0238 - Fax: (11) 4345 2388
E-mail: fitnesstechnology@ig.com.br



e progresso; coragem para inovar, demonstrando aulas diferentes e criativas. É isso o que a Metodologia tenta estimular no professor”, diz William.

O Diferencial

A metodologia abrange algumas práticas para facilitar o processo de ensinar a natação, como a divisão de níveis, a programação de objetivos semanais, as avaliações periódicas e o acompanhamento da evolução do aluno dentro da piscina.

Os níveis

O método propõe uma divisão dos alunos por idade e nível de aprendizagem, identificados através de toucas coloridas, correspondente a cada nível.

Para as crianças, os critérios de divisão de nível levam em consideração a idade maturacional do indivíduo e as habilidades aquáticas desenvolvidas (sobrevivência dentro da água, adaptação ao meio líquido entre outras).

De acordo com o método, bebês a partir de seis meses já podem começar o aprendizado. Acompanhados dos pais, os bebês entram em contato com a água e aprendem a adaptar-se ao meio líquido. De acordo com o professor William, os bebês têm facilidade para se adaptar à piscina, devido a algumas semelhanças com o útero materno, “a temperatura de ambas é semelhante, o que proporciona uma readaptação do bebê. Quanto mais tempo sem o contato com a água, mas difícil fica a readaptação ao meio líquido”, explica William.

Segundo ele, a natação para bebês é o primeiro instrumento de aplicação da educação física no ser humano. “A natação é excelente para iniciar a criança na atividade reorganizada, desenvolver a habilidade de prestar a atenção nas coisas novas, além de proporcionar conforto e confiança, o que resulta numa criança saudável”, diz William.

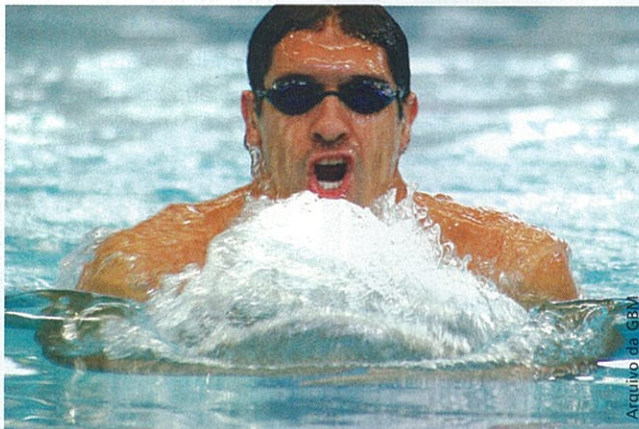
Já os adultos que nunca tiveram contato com a água, que têm algum trauma de infância ou que querem aprender os estilos, recebem na Iniciação uma atenção especial para superar essas barreiras

ras e desenvolver suas habilidades aquáticas.

O Condicionamento, dividido em dois níveis (I e II) propõe aulas com treinos baseados nos objetivos de cada indivíduo. É um espaço para aqueles que procuram na natação uma maneira de ganhar condicionamento, manter-se em forma ou simplesmente relaxar. Segundo William, o objetivo contemporâneo da qualidade de vida é o desenvolvimento de atividades para o coração, para a manutenção ou obtenção de estrutura muscular e também para o relaxamento. “A relação do corpo com a água, ajuda a diminuir o stress cotidiano e os exercícios aquáticos atingem amplamente todos os objetivos de qualidade de vida. Os alunos agradecem”, diz o professor.

O Ensino Planejado

Além da divisão de níveis, que facilita o processo de aprendizagem, a Metodologia propõe um calendário de objetivos semanais, que serve como guia para orientar o professor no planejamento das aulas. O calendário é um planejamento periódico que contém os princi-



As avaliações

Um grande diferencial da Metodologia formativa são as avaliações periódicas que acontecem quatro vezes ao ano, nos meses de Abril, Junho, Setembro e Novembro. As avaliações são feitas com base numa ficha que é mantida com o professor e que contém 15 itens com todos os critérios que devem ser avaliados, com base nos objetivos específicos correspondentes aos níveis. Para mudar de nível o aluno precisa atingir 75% da pontuação máxima.

A cada avaliação o professor preenche a ficha e avalia se o aluno tem condições de passar para o próximo nível.

Essa ficha serve como orientação para o professor acompanhar a evolução do aluno, já que permanece a mesma até que o aluno mude de nível. A ficha do professor é muito importante na hora de avaliar o aluno, pois durante o processo de aprendizagem, o professor, por meio

dos itens já analisados e contidos na ficha, consegue perceber se houve uma evolução ou se o aluno está com dificuldades em algum aspecto. “A vantagem desta ficha é que se o aluno não está evoluindo, o professor consegue saber em qual aspecto o indivíduo tem dificuldade. Outro ponto fundamental, mesmo que o aluno não esteja apto a mudar de nível, ele consegue perceber que houve uma evolução no aprendizado”, explica Almir Marchetti.

Depois de completar essa ficha, o professor preenche a ficha do aluno, que é colorida, para o aluno levar com ele e saber como foi sua evolução naquele período. A ficha colorida contém os principais itens avaliados, pontuados em 5 níveis: Regular, Bom, Muito Bom, Ótimo e Excelente, com base na soma dos acertos.

Para que os pais acompanhem a evolução das crianças, existe uma aula demonstrativa, para a qual são convidados a participar. Ao final da aula, o aluno que passar de nível recebe um certificado de que está apto a fazer o nível seguinte.

Sistemas sarados para orçamentos mirradinhos.

Micro Fitness 2006. A eficiência das maiores e melhores academias para quem quer crescer.



Micro Fitness 2006:
Banco de dados SQL Server / MSDE gratuito, maior estabilidade, design fácil e moderno, diversos indicadores de desempenho, controle financeiro completo, técnicas e estratégias de retenção e fidelização.



Micro Physique 2006:
Avaliação médica e funcional, comparativo com fotos digitais, editor de protocolos, perimetria, percentual de gordura, envio via web.



Micro Training 2006:
Tudo para musculação, vídeos de exercícios, estatísticas, elaboração de série, periodização por professor, integração com palmtop.



Micro Marketing:
Retenção de clientes e relacionamento, e-mail marketing, mala direta e telemarketing, identificação de datas críticas, controle de frequência dos clientes, novas matrículas, aniversariantes.

Micro Acqua:
Gerenciamento do parque aquático, controle de pauta, vagas por turma e professor.



Micro Management:
Gerenciamento de aulas coletivas, análise gráfica com taxa de ocupação por horário, atividades e professores.



Módulo de Acesso:
Controle total de acesso, identificação biométrica, suporte para fotos e vídeos, controle de inadimplentes.



Produtos complementares:
catraca, leitor de código de barras, leitor biométrico e treinamentos.

Planos

Plano Standard: Micro Fitness

Plano Profissional: Micro Fitness +
Módulo de Acesso

Plano Platinum: Profissional +
Todos os módulos integrados.

A Micro University tem programas para todos os tamanhos de academia e orçamento. São soluções seguras de gestão, para reter clientes e conquistar novos. Temos programas especiais para gerenciar cada setor, todos desenvolvidos por especialistas e utilizados em algumas das mais bem-sucedidas academias do país. Conheça nossos planos, como o Standard, criado especialmente para academias pequenas. Entre em contato e peça uma proposta sob medida para o seu negócio.



"A Micro University é fundamental para nosso crescimento sustentável."

Djan Madruga (Academia Djan Madruga), ex-presidente da ACAD
"A melhor tecnologia disponível para controle de dados no setor de fitness"

SEJA MAIS UM DE NOSSOS CLIENTES:

Al Body Tech • Rio Sport Center (Recreio) • Academia da Praia • Body Planet • Universidade do Corpo • By Fit • Companhia Athletica • Academia Djan Madruga • Academia Pedro Aquino • Gym Center (Ricardo Abreu)

Filial à




Certificado ISO 9001



SOLICITE UMA VISITA.



Tel (21) 2548.3747 r. 28 / fax r. 24
Móvel (21) 7893.3830 / 9384.8439
www.microuniversity.com.br



GUSTAVO BORGES
metodologia

Avaliação pedagógica de níveis

Nome: _____

Período: _____

Horário: _____

Profissão: _____

Aperfeiçoamento

3

Nadar com pé de pato - 100m

etc. _____

Deslize com 4 emanações submersas. Completar percurso estilo crawl - 50 m.

etc. _____

Nado medley com viradas oficiais - 100m

etc. _____

Ferrada de borboleta com braçada de peito - 10m.

etc. _____

Nadar estilo crawl (100m).

etc. _____

Nadar estilo crawl com viradas oficiais, sem respirar na 1ª braçada após o deslize - 200m.

etc. _____

Nadar estilo costas com viradas oficiais e 4 emanações após o deslize - 100m.

etc. _____

Nadar estilo peito com filipina depois das viradas - 75m.

etc. _____

Nadar estilo borboleta - 10m.

etc. _____

BATZ com intervalo de 30". Ritmo moderado.

etc. _____

Como funciona a Metodologia

A metodologia Formativa Gustavo Borges desenvolvida inicialmente para a Academia Gustavo Borges Natação & Bem Estar, foi adaptada para atender às academias e escolas de natação de todo o Brasil.

A parceira entre academias e escolas de natação e a Metodologia Gustavo Borges acontece por meio de um credenciamento, no qual a academia passa a fazer parte de uma rede de credenciadas e usufruir as vantagens do método.

Para as academias fazerem parte dessa rede de credenciadas, é necessária uma primeira visita do assessor técnico da Metodologia ao local. A visita pode ser agendada pelo telefone ou pelo próprio site da Metodologia (www.metodologiagb.com.br).

A procura pela metodologia vem crescendo constantemente. "Hoje em dia, é muito comum as academias nos procurarem para agendar as visitas e conhecer melhor o nosso produto", explica Robson Tischer, assessor técnico e responsável pelas vendas da Metodologia.

Durante as visitas, os assessores analisam as condições da academia, estabelecimento, piscina, estrutura e se tudo estiver em ordem é feito o credenciamento. "Antes de tudo, gosto de explicar detalhadamente como funciona a metodologia e principalmente mostrar aos proprietários todo o diferencial que o método propõe para o ensino da natação e para o marketing da academia", diz Tischer.

O credenciamento de uma academia acontece por meio de uma taxa de adesão e das mensalidades ao longo do ano.

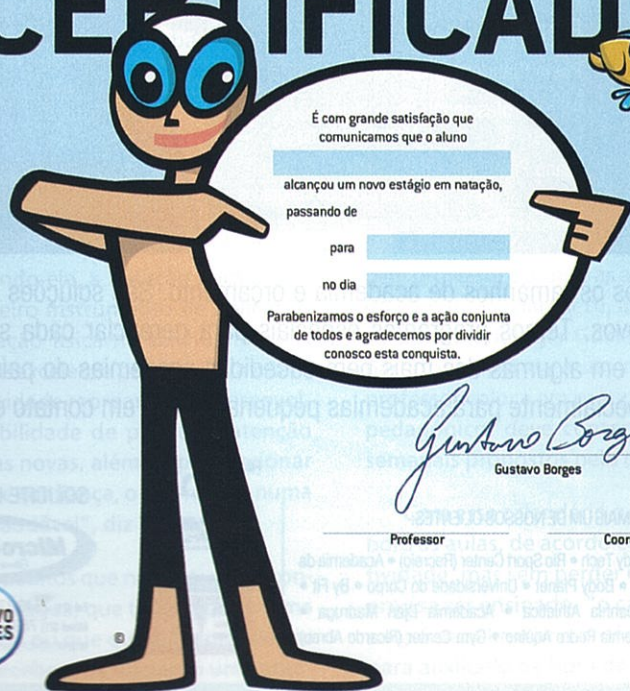
Antes de firmar qualquer parceria Gustavo Borges gosta de conversar com os proprietários para que nenhuma dúvida fique sem esclarecimento "Gosto de participar de todo o processo, desde o credenciamento de uma nova academia, lançamento da Metodologia na unidade, capacitação dos professores e coordenadores e acompanhamento das credenciadas", diz Borges, que está sempre por dentro do trabalho dos assessores, para que cada credenciada tenha suas necessidades atendidas.

Feito o credenciamento as academias recebem constantemente todo o suporte pedagógico e técnico para que consigam aplicar a Metodologia.

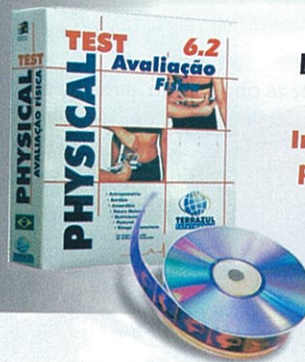
Logo no início, a recém credenciada recebe um kit que inclui um material pedagógico e de divulgação da academia como estabelecimento credenciado pela Metodologia Gustavo Borges:

- Manual Formativo (com toda a explicação sobre os níveis, metodologia de ensino, planos de aulas, calendários de objetivos semanais, entre outras informações);
- Manual Administrativo com explicações de como utilizar a Metodologia com foco nas vendas;
- Placa (Aço Inox) de Estabelecimento Credenciado pela Metodologia Gustavo Borges;
- Bunner Pedagógico (com a ilustração da divisão de níveis);
- Filipetas;
- Folders de vendas;
- CD institucional;
- Proteção de 2 km percorridos (a academia credenciada tem a proteção de 2k percorridos, o que significa que não pode haver concorrentes dentro dessa medida.);
- Cartazes de divulgação.

CERTIFICADO



Sorria! Sua Avaliação Física já foi Filmada!



Edição Especial
de 15 Anos!

Incluso 32 vídeos
para você treinar
sua equipe!

Participação
especial:
Prof. Roberto Costa

Mais de **150** testes e **32** vídeos de treinamento.

Avaliação: Composição Corporal, Cardiorrespiratória, Nutricional, Flexibilidade, Neuromotores, Somatotipo, Análise Postural Fotográfica, ICQ, IMC, Natação e outros.



Relatórios
Comparativos com Fotos.

Redução de medidas e
Aumento massa corporal
entre outros...



Consulte também softwares para:

↓ Personal e Musculação.

↓ Administração.

→ Nutrição.

→ Suplementação.

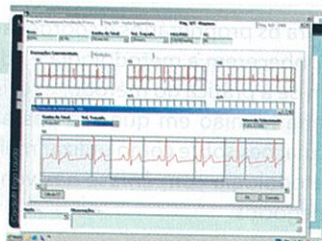
→ Composição Corporal.



Best Training Mais®
O Software Integrado 5 em 1 da Terrazul.
PERSONAL TRAINER + AVALIAÇÃO FÍSICA
+ MUSCULAÇÃO + FLEXIBILIDADE
+ ANÁLISE POSTURAL DIGITAL.



↓ Teste Ergométrico - Eletrocardiograma móvel via internet.



MOBILIDADE EM SEU NOTEBOOK
E DISPONIBILIDADE COM A
TRANSMISSÃO DE EXAMES E
LAUDOS PELA INTERNET.

Especialmente desenvolvido
para Academias, Personais,
Clínicas e Clubes Esportivos

Reservas Abertas



↓ **Aparelhos para Avaliação Física.**
Adipômetros - Trenas - Paquímetros - Bancos - Estadiômetros - Balanças.



15 Anos de Liderança e mais de 15.000 clientes conquistados.
0055 11 32729305 - www.terrazul.com.br



Arquivo da GBM

A Transição e o Lançamento

Além do material as academias recebem todo o suporte no período de transição. Este período tem duração de quatro a seis semanas, nas quais as academias fazem a adequação do seu método atual ao da metodologia.

Tudo pronto para a aplicação do método e é hora de divulgar a novidade. Nada causa mais frisson do que o lançamento de uma academia credenciada pela Metodologia Gustavo Borges. Tudo isso porque o lançamento conta com a presença do nadador que faz coletiva de imprensa, entra na água para brincar com as crianças, conversa com os pais, dá autógrafos, faz demonstração dos estilos, tira fotos, entre outras coisas. Dependendo da região do país, o dia de lançamento torna-se um evento a parte, mobilizando toda a cidade, "Em cada cidade é uma aventura diferente. Dia de lançamento é sempre uma festa", conta o nadador, que tem o maior prazer em participar ativamente dos eventos.

Os Treinamentos

Para que o conceito da Metodologia seja passado corretamente aos novos clientes, a equipe de vendas das academias é treinada para explicar a metodologia, seu diferencial e funcionamento. "Hoje no mercado de academias é essencial o fator vendas e a Metodologia acaba sendo um diferencial na hora da vender, pois oferece à academia maior credibilidade no ensino de natação", explica Robson Tischer que ministra o treinamento para as atendentes e recepcionistas responsáveis pela venda dos planos.

Durante o treinamento, as atendentes aprendem o passo a passo da Meto-

dologia, como funciona a passagem de nível, a entrega das fichas coloridas, aulas demonstrativas, entre outras coisas.

Além de serem treinadas para argumentar melhor sobre a nova Metodologia praticada pela academia, a recepcionista e os coordenadores, responsáveis pelo agendamento de aulas, recebem um suporte na elaboração do mapa de ocupação da piscina.

O mapa de ocupação nada mais é que a distribuição dos alunos de acordo com os horários e dias de aula. "Nós temos um layout bem elaborado que auxilia o coordenador e a recepção a enxergarem o nome dos alunos, o nível deles, o dia e horário em que nadam e com que professores fazem as aulas. Desse modo podemos redistribuir os alunos de forma que alguns horários não fiquem lotados enquanto outros estão vazios", explica Eduardo Schiesari, também assessor técnico da Metodologia.

Para os proprietários e coordenadores conhecerem a metodologia e adaptarem-se à prática do método, é realizada uma reunião em que são passadas informações sobre como utilizar melhor a Metodologia com ênfase nas vendas nos negócios.

Já os professores recebem uma capacitação de dois dias de duração (sábado e domingo) para aprenderem a aplicar a metodologia em todos os níveis. O curso é ministrado pelo próprio professor William, com participação do Almir Marchetti e a presença do Gustavo Borges que instrui na prática erros e acertos sobre o ensino da natação.

Ao final da capacitação os professores são avaliados e, se passarem na prova,

recebem um certificado de que foram capacitados pela Metodologia Gustavo Borges e que estão aptos a aplicar o método.

Metodologia no dia a dia

Para acompanhar o andamento da Metodologia nas Academias e escolas de natação, tirar dúvidas dos professores quanto à aplicação e auxiliar os coordenadores a detectar e corrigir possíveis problemas, a Metodologia realiza, no mínimo, quatro visitas técnicas ao ano em cada academia.

As visitas são feitas pelos assessores que estão preparados para lidar com todo o tipo de dúvida e problema que possa existir, "Nas visitas conversamos com os coordenadores e professores para saber se eles estão com dificuldade e muitas vezes acabamos ajudando em questões que vão desde a distribuição dos alunos na piscina até dicas de convênios e parcerias, para aumentar o número de alunos e distribuí-los nos horários mais vazios", conta Eduardo Schiesari.

Novos serviços

Depois do grande sucesso com a Metodologia Formativa, ao longo desses dois anos, Gustavo Borges percebeu a necessidade que algumas academias tinham de trabalhar mais as ações de marketing e de comunicação com os seus alunos.

Borges utilizou a fórmula que foi muito bem sucedida em suas academias e mais uma vez desenvolveu, com o auxílio de seu sócio Renato Ramalho, um Plano de Marketing de Relacionamento para as academias credenciadas aplicarem no relacionamento com os clientes, como forma de estreitar e aproximar o aluno da Instituição.

O pacote que abrange seis ações de marketing, entre elas uma ação que envolve Postais, como os de Boas Vindas e os de Aniversário, entre outros, para a academia enviar aos alunos e para a academia postar os cartões escritos pelos alunos para outras pessoas.

Além dos Postais, o Plano engloba ações de Dia das Mães, Dia dos Pais, Dia das Crianças e dois programas de retenção de alunos para os meses de baixa frequência, como forma de diminuir a evasão dos alunos nesses períodos.

O Plano de Marketing ainda é novidade, mas já teve bastante procura por parte das academias que perceberam

nas ações uma grande oportunidade para fazer com que seu negócio cresça. "A grande vantagem do nosso pacote, além da criação das peças que foi muito bem elaborada, é o preço das campanhas. Como produzimos em escala, conseguimos oferecer às academias um preço reduzido, ao contrário das academias que produzem por conta própria", explica Ramalho, coordenador do Marketing da Metodologia.

Outro serviço que está sendo formatado pela Metodologia para auxiliar as academias credenciadas é o Plano Administrativo, que propõe uma consultoria na gestão financeira, administrativa e na gestão de pessoas, para detectar possíveis falhas na administração da

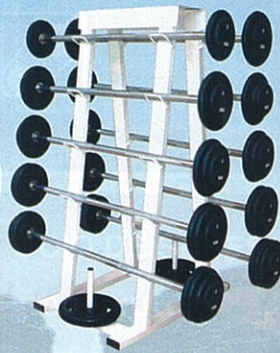
academia, oferecendo as soluções necessárias e cabíveis à realidade de cada academia.

Com tantos projetos para administrar sobra pouco tempo para as atividades físicas, mas sempre que pode, Gustavo cai na água, agora sem a pressão dos treinos, só pelo bem-estar.

Se você ficou interessado e quer saber mais sobre como se credenciar à Metodologia Gustavo Borges, entre em contato pelos telefones: (11) 50518009 em São Paulo e (41) 30299999 em Curitiba ou pelo site www.metodologiagb.com.br.

EQUILÍBRIO FITNESS

Fabricamos uma linha profissional completa de acessórios para musculação e ginástica: pesos, barras, puxadores, suportes, mesas, tornozeleiras...



Linha completa de Anilhas e Dumbells Borracha Prensada.

www.equilibriofitness.com.br

Rua Três, 341 - Distrito Industrial Bela Fama - CEP 34000-000
Nova Lima - MG - e-mail: equilibrio@equilibriofitness.com.br

Fone/Fax: (31) 3541.6446

OUTFITMIXX
Equipamentos, Tatamis, Pisos Especiais, Acessórios Esportivos, Esteiras e Bicicletas

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

Completa linha de acessórios e aparelhos novos

Exemplos de Aparelhos Reformados: Antes e Depois



Solicite uma visita sem compromisso tanto para reforma como para manutenção

Vendemos produtos exclusivos para limpeza de tapeçaria metalão e carenagem

Show room: R. Profº Antonio de Paula Santos, 157 05140-120 Piratuba São Paulo SP www.outfitmixx.com.br outfitmixx@ig.com.br Tel. (11) 3906-0860 Cel. (11) 9712-1060

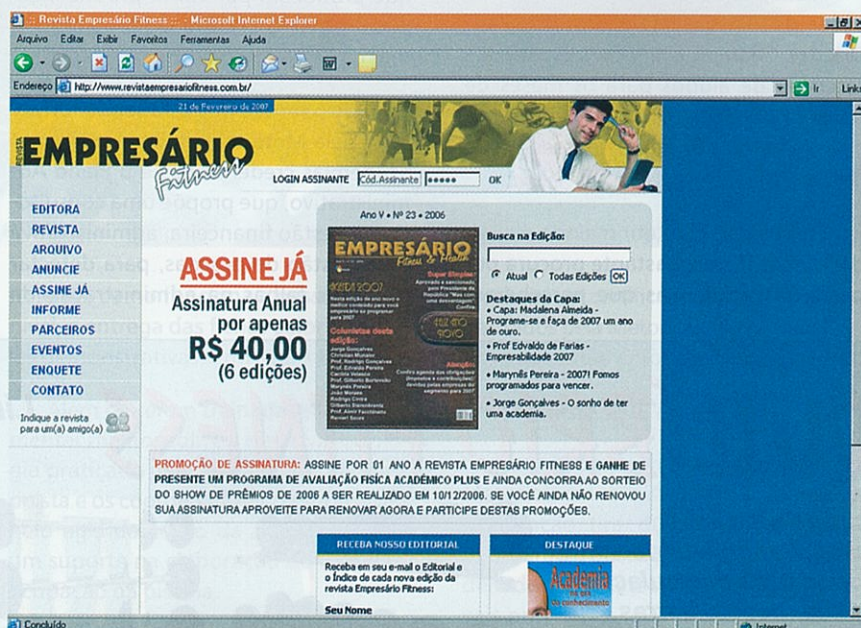
Foco no cliente

A Maktub no dia 30/01/2007 ofereceu a seus clientes uma palestra sobre "Biomecânica" com o Prof. Mauricio de Arruda Campos.

Segundo informou Ricardo Castiglioni, esta palestra foi a primeira de uma série que a empresa pretende realizar, buscando atender as necessidades de seus clientes e estreitar relacionamento. ●



Acesse o nosso site



Sou + REVISTA **EMPRESÁRIO** Fitness & Health

A Revista Empresário Fitness a cada edição tem demonstrado que realmente é uma revista de alta qualidade, totalmente indispensável para o mercado fitness, e também indispensável para os empresários que assim como eu, administram e tentam manter viva uma academia num atual cenário de muita concorrência e outros obstáculos.

Uma revista que traz dicas importantíssimas para o mercado, me dá o suporte necessário para que eu possa administrar a minha academia com mais segurança.

Victor Hugo Duran
Cia Life



Nova linha profissional Diamond,
da Uniforce.



Bikes verticais e horizontais nas versões
Magnética e Eletromagnética



EB 497



EB 597

FOTOS ILUSTRATIVAS

Conheça a linha completa de equipamentos profissionais
e semi-profissionais da Uniforce.



Uniforce
FITNESS

AV. PROF. FRANCISCO MORATO, 4742 BAIRRO FERREIRA, SÃO PAULO - SP
CEP 05520-200 TEL - 11 3752-8722



ACADEMIA PARA MULHERES

QUER TER UM NEGÓCIO DE SUCESSO EM MENOS DE 100M²?

CIRCUITO EXPRESSO DE 30 MINUTOS:

- ✓ Investimento 50% menor que a concorrência
- ✓ Equipamentos de resistência hidráulica: exclusivo circuito Fast Fitness®
- ✓ Desenvolvido especificamente para o biotipo da mulher brasileira pela EEFUSP
- ✓ Resultados efetivos: até 600Kcal por aula
- ✓ Retenção de alunas 50% maior que uma academia convencional
- ✓ Possibilidade de agregar outros serviços, como estética e pilates

www.vivafitness.com.br

Viva Fitness

Rua Major Vaz, 293

12243.670-São José dos Campos-SP

Tel: (12) 3431.3929

viva@vivafitness.com.br



Recursos humanos on-line



Leandro do Prado
É criador e Diretor
Técnico do Portal da
Educação Física

Graduado em Educação Física pela Universidade de Mogi das Cruzes - UMC. Especializado em Administração Esportiva - UniFMU. prado@educacaofisica.com.br

Uma rápida navegação pela internet nos mostraria fartamente a importância inquestionável que os sites de colocação profissional ostentam em nossa sociedade atual. Há inúmeros endereços eletrônicos dedicados a isso, sendo que os mais tradicionais e conhecidos do mercado apresentam diariamente perto de 150.000 vagas e cerca de 100.000 currículos para todos as categorias e áreas profissionais.

Percebemos porém que nestes endereços eletrônicos há certas categorias profissionais mais contempladas em detrimento de outras. Por razões certamente históricas e culturais, ocupações profissionais como aquelas mais ligadas à administração empresarial, à produção direta de bens e ao comércio em geral encontram tradicionalmente um espaço mais detalhado e específico para a divulgação de suas vagas e seus profissionais.

Outras atividades profissionais, mais recentemente ou ainda nem regulamentadas, voltadas muitas vezes para a produção de bens culturais, esportivos e estéticos, não se encontram na mesma situação. Estas atividades muitas vezes são agrupadas em categorias excessivamente amplas e heterogêneas, dificultando uma real valorização das competências necessárias a uma adequada preparação profissional.

Profissionais destas áreas menos tradicionais não se sentem acolhidos nestes sites e, via de regra precisam recor-

rer a estratégias ultrapassadas e muito pouco eficientes para a divulgação de seus predicados técnicos. Entre estas áreas certamente está a dos Profissionais de Educação Física.

Regulamentada por lei Federal somente em 01 de Setembro de 1.998, a jovem categoria dos Profissionais de Educação Física ainda não possui, a rigor, um espaço de boa qualidade e específico para a gestão de seus Recursos Humanos. A regulamentação trouxe a criação do Conselho Federal de Educação Física, com sede no Rio de Janeiro, e de treze Conselhos Regionais nas diversas regiões do País. Nestes conselhos, organizam-se mais de 145.000 profissionais. Somente no estado de São Paulo são mais de 39.000 Profissionais Graduados, 13.000 Profissionais Provisionados (sem graduação, mas com reconhecido saber), além de 4.000 pessoas jurídicas cadastradas.

Como conseqüência natural da regulamentação profissional, instaurou-se uma situação de cobrança social por desempenho e competência prática, que atinge seu grau mais formalizado na necessidade que todas as empresas ligadas à atividade física têm atualmente de definir, entre seus profissionais, um **Responsável Técnico** que se responsabilize em geral pela condução dos trabalhos técnicos.

Este novo grau de cobrança propiciou, por sua vez, o surgimento de vários sites de suporte ao estudante e ao profissional de Educação Física, que veiculam em suas páginas e canais informações técnico-acadêmicas específicas que, se utilizadas adequadamente, potencializam a aquisição de conhecimento e competências por parte daqueles que os visitam.

Nestes endereços já existem algumas poucas tentativas de estruturação de banco de vagas e currículos, mas infelizmente o sentimento geral na categoria é que todas estas tentativas ainda

são qualitativamente rudimentares (incapazes de cobrir toda a variedade de nuances das atuações profissionais) e quantitativamente insuficientes (portadoras de um pequeno número de vagas e objeto de reduzido número de visitas, comparadas com o mercado).

Também aqui, os Recursos Humanos em geral (e a colocação profissional em especial) ainda são pouco contempladas, seja pelo forte viés comercial destes endereços eletrônicos, seja pela falta de pessoal capacitado no manuseio desta ferramenta para estas finalidades.

Baseados nestes levantamentos e na experiência acumulada pelo Portal da Educação Física em 04 anos de atividade junto ao público que nos acessa diariamente, estamos concluindo o desenvolvimento de um sistema de gestão de vagas e currículos capaz de superar as dificuldades relacionadas acima e de agregar futuros aperfeiçoamentos que o mercado venha a exigir.

Para os empresários do setor, esperamos que seja uma saída para as dificuldades do processo seletivo de novos profissionais para sua equipe. O cadastramento de vagas e a pesquisa por currículos serão totalmente gratuitos e com diversos recursos que visam agilizar ainda mais esse processo.

Já para o profissional de Educação Física, será a porta de entrada para o cada vez mais concorrido mercado de trabalho. Uma vitrine para que suas habilidades profissionais sejam facilmente localizadas e reconhecidas, facilitando assim sua colocação ou recolocação profissional.

Denominado "Educação Física EMPREGOS" esse sistema acumula tantos conhecimentos técnicos da área como também de recursos humanos específicos e rodará sob o mesmo domínio do Portal (www.educacaofisica.com.br). ●

ESTÁ DIFÍCIL CONTRATAR UM BOM PROFISSIONAL PARA SUA ACADEMIA?

Anuncie sua vaga GRATUITAMENTE no Portal da Educação Física para mais de 100 mil visitantes/mês e 50 mil usuários ativos em todo Brasil.

Tenha acesso ao único banco exclusivo de currículos da área.

Ganhe agilidade, rapidez e qualidade no seu processo seletivo.

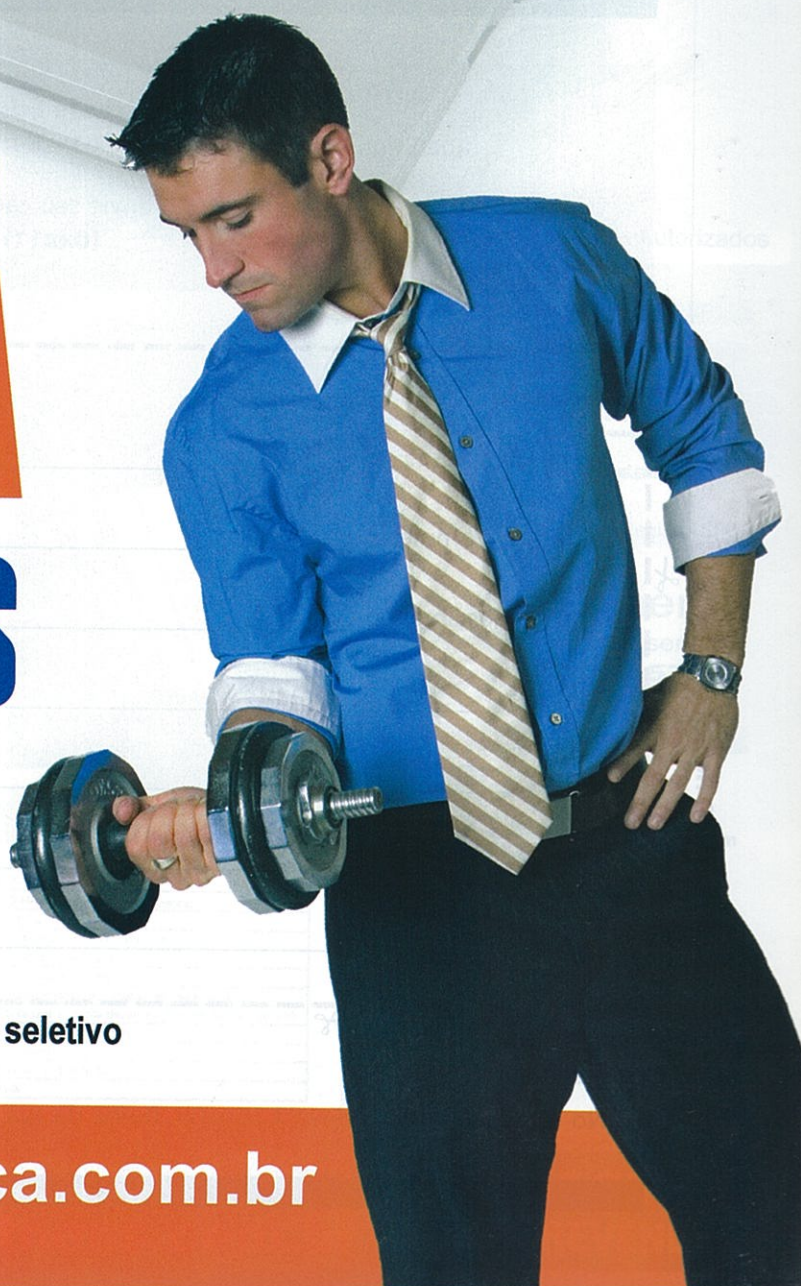
Portal da **educação**
FI  **ICA**
EMPREGOS

PARA O PROFISSIONAL

A entrada para o mercado de trabalho

PARA A EMPRESA

Uma saída para o problema do processo seletivo



www.educacaofisica.com.br

CADASTRO PREMIADO EMPRESÁRIO FITNESS & HEALTH

A Revista Empresário Fitness & Health estará dando **GRATUITAMENTE** um *Programa de Avaliação Física Acadêmico Plus* para os primeiros 250 CADASTROS enviados para nossa redação. Para participar basta preencher o cadastro abaixo e enviar para:

Atitude Editora Ltda – CD

Rua Brigadeiro Galvão, 34 sala 01 – Barra Funda – São Paulo / SP – CEP:01151-000

Ou envie seu cadastro por fax para:
(0xx11) 3822-2275

Cadastro

Nome Completo: _____

Endereço Completo: _____

Data de Nascimento: _____ Profissão: _____

Telefone: _____ Celular: _____

E-mail: _____

RG: _____ CPF: _____

Assinatura: _____

OBS:

No campo endereço deverá constar, nome da rua, bairro, cidade e CEP.



FC 2.0 PROFISSIONAL



Revendas Autorizadas

Campinas e Região - SP



Ribeirão Preto e Região - SP



Vale do Paraíba - SP



www.bescex.com
TAUBATÉ-SP
(12) 3621.3691

Belo Horizonte - MG

Referência
Fitness
(31) 3333-8008
(31) 9935-3772



Especificações gerais	
• Motor WEG 2.0 HP com inversor de frequência	
• Velocidade de 1,5 a 16 km por hora	
• 8 programas de treinamento pré-definidos	
• Dimensões da manta: 50x126cm	
• Peso máximo do usuário: 180kg	
• Sistema de amortecimento de impacto por deck oscilante	
• Eixo cônico (evita que a manta desalinhe e aumenta sua vida útil)	
• Pintura eletrostática de alta resistência	
• Painel digital luminoso	
• Rodas para facilitar o transporte	
• 110 ou 220 volts	

Rua Bernardo Guimarães, 50 - Jd. das Bandeiras - Jundiaí - SP - CEP 13216-693
Fones: 55 11 4601 1146 ou 55 11 7697 1577 - email: supertech-coml@hotmail.com

Acesse o site: www.supertechfitness.com.br

**CADASTRE
SUA REVENDA**

Reforma de equipamentos: cromeação



Prof. Almir
Diógenes Facchinatto
CREF 0019-G/SP
Diretor Comercial
da Outfitmixx

Delegado Regional da FIEP-SP. Membro do Comitê Brasileiro da FIEP. (11) 3906-0860 - 9712-1060
fiep.sp@ig.com.br

Olá, colegas! Quero agradecer a todos que tem entrado em contato comigo e também aos que assistiram ao meu curso, para saber mais detalhes sobre manutenção de equipamentos em geral. Peço a vocês se tiverem alguma dúvida sobre o tema manutenção entre em contato comigo através de e-mail, cartas e telefone.

Em matéria passadas, falei sobre pintura em aparelhos. Sabemos que em alguns aparelhos existem peças do tipo cromo brilhante e é sobre este assunto que irei explicar.

Existe cromado que é o cromo duro usado em peças que exigem precisão milimétrica, como por exemplo, engrenagens e armas. E também existe o cromo brilhante que é usado em qualquer peça que não exige precisão.

Os processos de cromado brilhante em peças novas e reformadas são iguais, apenas diferenciando um processo anterior em peças para reforma que sofrem o deslocamento onde são colocadas em banho num tanque com

produtos químicos que eliminam a ferrugem, deixando as peças no material base. Posteriormente começa o processo em 11 etapas:

1. As peças são colocadas em um tanque especial que contém ácido muriático e água para eliminar manchas pretas provocadas por solda.

2. As peças sofrem uma afinação, ou seja, passa por uma máquina de polimento com uma roda especial para eliminar imperfeições, riscos profundos e pequenas fissuras.

3. As peças são polidas na mesma máquina, porém com roda apropriada para polimento.

4. As peças são lavadas no querosene para eliminar resíduos da massa de polimento.

5. As peças são amarradas em arame de cobre de forma horizontal.

6. As peças são emersas em uma solução desengraxante para eliminar qualquer gordura existente.

7. As peças passam para um tanque que contém produtos químicos para abrir os poros do metal a fim de receber eletrodeposição de cobre.

8. As peças são passadas para outro tanque com anodos de cobre alcalino.

9. Posteriormente para outro tanque com anodos de cobre ácido.

10. Depois para outro tanque com anodos de níquel para adquirir brilho.

11. Finalmente passam para outro tanque com anodos de chumbo para se ter o acabamento final (cromo brilhante).

As peças cromadas em um aparelho resultam em beleza do acabamento e contraste com outras peças pintadas e também facilitam o deslizamento das buchas e encaixes.

Agradecimento a informações complementares a Mainiti Cromeação & Niquelação. ●

Tenha sempre
ATITUDE, anuncie aqui!



alternative_design@hotmail.com



atitude.contato@uol.com.br

Fone. (11) 3822 2275

ISPO Alemanha 2007

Por Maurício Fernandez

A Associação Brasileira da Indústria de Esporte promoveu de 4 a 7 de fevereiro uma visita na maior feira de esportes do mundo., A Ispo, do grupo Messe München com 160.000m2 de feira e com 64.000 visitantes bateu recorde absoluto de sucesso e negócios em seus 32 anos de existência.

O Ministro Orlando Silva esteve no evento apresentando o Pan Americano e a Plataforma para a Copa do Mundo 2014 e as Olimpíadas 2016 no maior congresso do segmento. Participaram África do Sul e China apresentando oportunidades de investimento de suas grandes realizações esportivas.

Após o congresso, encontraram-se o Sr. Ministro de Esportes Sr. Orlando Silva acompanhado de Edmilson Bareia e da Embaixada do

Brasil na Alemanha, além de Maurício Fernandez e Sergio Schildt (Presidente e Vice Presidente da ABRIESP) por parte do Brasil e por parte da Alemanha Sr. Manfred Wurtzthoffer, CEO da Messe München, Florian Weingartner e diretor.

Nesta oportunidade se ofereceu por parte da Alemanha todo subsidio necessário para desenvolvimento da Ispo South America através de um evento já existente ou do lançamento da própria Ispo em data próxima.

O Presidente da ABRIESP Sr. Maurício Fernandez ofereceu o know how e o evento Sports Business que já reúne toda a cadeia do esporte num encontro singular com participação de inúmeras

entidades do esporte. O Sports Business Fórum este ano estreitará o relacionamento e intercâmbio de interesse da cadeia consumidora com o setor produtivo. Já estão participando do Fórum o CREF, SECOVI, Confederação Brasileira de Clubes, SEEATESP (Sindicato Patronal de Academias), Sociedade Paulista de Medicina do Esporte, Federação Paulista de Futebol, Associação Nacional das Secretarias Municipais, União das Federações Esportivas do Estado de S.Paulo e ONED dentre outras. As temáticas discutidas tratarão de convênios e interesses entre os participantes como redução de ISS e IPTU para academias e clubes, convênios entre federações e confederações com os condomínios, academias e clubes, treinamento de áreas de fitness e lazer para receber públicos especiais etc.

ras entidades do esporte. O Sports Business Fórum este ano estreitará o relacionamento e intercâmbio de interesse da cadeia consumidora com o setor produtivo.

O Sports Business Fórum este ano estreitará o relacionamento e intercâmbio de interesse da cadeia consumidora com o setor produtivo.

Todas estas ações ocorrerão de 6 a 8 de setembro na Sports Business 2007 que inicia a preparação para acomodar em 2008 a Ispo South America. Maiores informações você encontra no site www.sportsbusiness.com.br. A ABRIESP também estará se preparando para o maciço investimento pertinente a Copa do Mundo 2014 que terá que atualizar os estádios de futebol em todo o Brasil. Maiores informações sobre a ABRIESP visite o site www.abriesp.com.br.



CORPORATE ACADEMIA

Certificação pela
Federação Paulista de Sports e Fitness
e
Sociedade Paulista de Medicina do Esporte

Este curso habilita o profissional de Educação Física a receber públicos específicos na sua academia (hipertensos, diabéticos, 3ª idade, cardiopatas e obesos. Você pode abrir um novo segmento de mercado com a chancela das entidades.

Carga horária 60hs

Investimento r\$ 450,00

Início do curso abril/07

Informe-se

Tel: 11 5816-2715

vendas@bbcbusiness.com.br

E INSCREVA-SE JÁ

E ainda: com + r\$ 300,00 você tem estas vantagens

- ✓ Divulgação nos canais da Sociedade Paulista de Medicina do Esporte. Acesso a **12000** médicos.
- ✓ Desenvolvimento de mercado totalmente novo e altamente lucrativo.
- ✓ Criação de novos produtos específicos e de alta demanda não atendida ainda.
- ✓ Consolidar o negócio com status maior, ligado a instituição respeitada.

Aprendendo com o Cirque du Soleil



Leonardo Allevato
Consultor em fitness.
leo@leovallevato.com.br
www.leovallevato.com.br

Pense em um circo. O que você imagina? Elefantes, palhaços, equilibristas. Uma lona mal armada e pessoas mal vestidas, pagando uma entrada bem barata. Esse é o cenário se considerarmos a maioria deles. Existem as exceções - aqueles circos gigantescos com espetáculos mais bem produzidos, uma lona vistosa dentre outros incrementos. Mas existe uma exceção que supera todas essas exceções: *Cirque de Soleil*.

Em alguns países, filas enormes se formam para a compra de ingressos, apesar dos preços elevados. No Brasil, quase meio milhão de pessoas assistiram ao espetáculo.

Quem teve a oportunidade de estar presente pôde assistir um espetáculo grandioso, arrojado e "agressivo" em termos de produção, sem, no entanto, perder a capacidade de criação e inovação.

Já na entrada, barracas vendem toda sorte de produtos que, de alguma forma guardam alguma relação com o espetáculo. Além disso, as crianças podem ser maquiadas e brincar em alguns *games* antes do início do espetáculo.

Ao pesquisar e analisar os bastidores do espetáculo, constatamos os seguintes pontos:

- Parcerias com outras empresas (leia-se Disney e MGM Mirage Inc., uma das maiores redes de cassinos de Las Vegas) permitiram a realização de espetáculos tão grandiosos;

- A empresa é presidida por um empresário da área do entretenimento;

- Cada espetáculo é tratado como unidades de negócio independentes (cada uma com um executivo responsável e um *staff* administrativo);

- Todos os artistas possuem planos de carreira;

- A empresa diversifica sua receita (vide a quantidade de produtos vendidos na entrada).

E o que sua empresa tem a ver com isso?

- Criar e inovar são sempre boas alternativas para gerar satisfação e driblar a concorrência;

- Arrogância e um pouco de "agressividade" devem sempre estar presentes nas estratégias da empresa;

- Parcerias são essenciais, principalmente como fator de agregação de valor aos seus produtos e serviços;

- Empresas fitness deveriam ser geridas por quem entende *do* negócio e não *de* negócio.

- A descentralização é um caminho para uma melhor organização e controle das atividades em uma empresa;

- Diversificação de receitas é um fator gerador de retenção de clientes (essa afirmação é corroborada por estudos da IHRSA);

- A valorização do fator humano (plano de carreira é apenas uma das muitas políticas a serem desenvolvidas) deve passar a ser prioridade nas empresas fitness. Quando não houver mais aparelhos e instalações físicas, ainda assim haverá um profissional de Educação Física para prescrever atividades físicas.

- A associação de gestores atualizados, coordenadores competentes e um time de profissionais bem treinados e alinhado com a filosofia da empresa permite a implementação de estratégias inovadoras, eficientes e eficazes, revertendo em lucro pequenas, mas grandiosas ações.

O Cirque du Soleil não conhece crise, nem se importa com a concorrência, mas desenvolve estratégias inovadoras para estar sempre à frente no mercado.

Faça de sua empresa também um espetáculo e deixe a concorrência como elenco de apoio. ●

BonShop

fitness

O melhor distribuidor MOVEMENT do Brasil



Esteira Elétrica
RT 250



Esteira Elétrica
LX 160



Summer G2

São Paulo
(11) **3934-4415**
Demais Localidades
0800 770 7155

Consulte equipamentos
usados com garantia

Cadastramos técnicos e pessoais
para parcerias em vendas de
equipamentos



Movement
TECHNOLOGY

a marca mais usada nas academias

Equipamentos de Ginástica
em **10x** com entrega gratuita
em todo Brasil*

* Valor mínimo de R\$ 5.000,00
Pagto. em 10x = entr. + 9 parcelas

Com Movement, você cuida do bem-estar dos seus alunos e do seu negócio.



SUMMER G2



ESTEIRA E-740

LANÇAMENTO



uprat

Central de Atendimento: 0800 772.4080

www.movement.com.br



Movement

Brudden