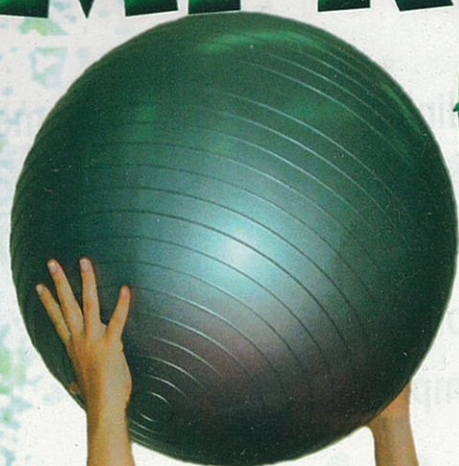


REVISTA

EMPRESÁRIO

Fitness & Health

Ano V - nº 30 - 2007



**HARMONIZANDO
CORPO&MENTE**
Entenda o Pilates
aplicado nas Academias:
Um Excelente Negócio!

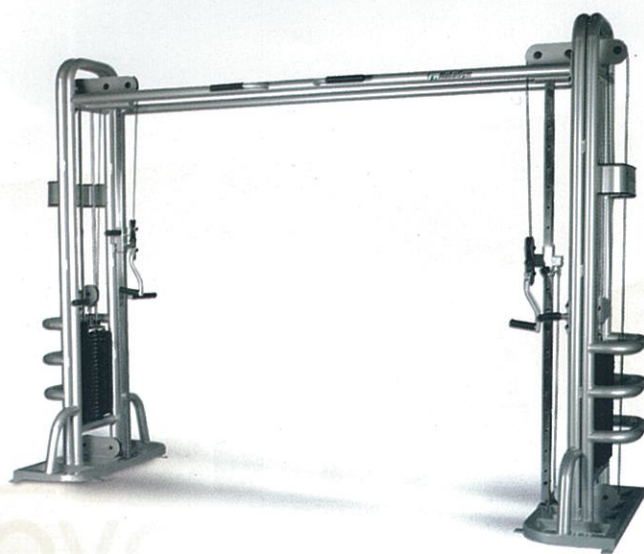
MATPILATES

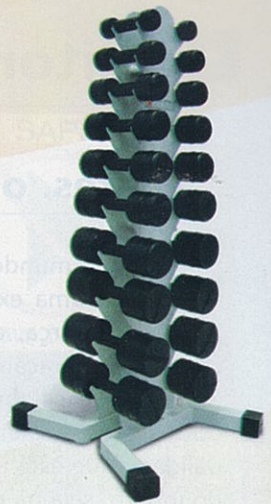
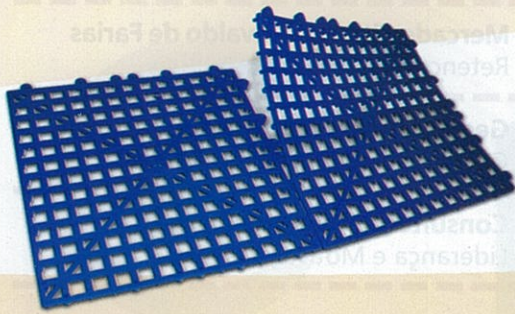
O NOVO ASTRO

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

Editorial

Pilates, o novo astro!!!!!!

Todo mundo sabe que o Pilates é sem dúvida uma excelente atividade física. Combina força, equilíbrio, flexibilidade, respiração e concentração. É um exercício completo e não é à toa que celebridades como Madonna, J-Lo e outros tantos sejam adeptos ferrenhos dessa modalidade que está invadindo as academias no mundo inteiro, seja na prática em aparelhos ou no solo, o Mat Pilates.

As academias que investem nessa modalidade (espaço para aulas e treinamento de professores) só tem a ganhar. A procura é grande (pode-se abrir vários horários inclusive aqueles mais ociosos) e o mais importante: Rentabilidade!!!!!!

Pedimos as professoras Andréa Vidal, Luciana ferreira e Ivana Henn que escrevessem sobre o tema de forma clara e objetiva falando um pouco da história do Pilates, de sua importância e de suas vantagens. Também é de extrema importância ressaltar que a atividade deve ser aplicada por profissionais capacitados para isso.

Em outra frente um novo colunista, Thiago Villaça, que estará nesta e nas próximas edições falando de uma forma bem aplicada sobre "Liderança e Motivação", a matéria poderia tranquilamente ser editada em formato de livro mas resolvemos, nós da revista e o Thiago, presentear nossos leitores publicando a cada edição uma parte desse trabalho excelente. Portanto não perca nenhuma edição daqui por diante.

Esperamos mais uma vez atender as necessidades de nossos leitores, que buscam informação de qualidade e confiança.

Boa leitura!!!

Romeu Gomes Paião Junior - Editor ●

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

06 Consultoria - Jorge Gonçalves
Inventar o Futuro

08 Mercado Fitness - Edvaldo de Farias
Retenção de Clientes

10 Gestão de Negócios - Felipe Malburg
Criatividade e Prática na Gestão

12 Consultoria - Thiago Villaça
Liderança e Motivação Parte I

16 Evento MF - SponsorShip

18 Evento MF - Fórum Sport Business

20 Capa - Por Andréa Vidal, Luciana Ferreira
Mat Pilates

28 Capa II - Por Ivana Henn
Mat Pilates

32 Manutenção - Prof. Almir
Manutenção de Acessórios Parte II



EXPEDIENTE

REVISTA **EMPRESÁRIO**
Fitness & Health

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

Atitude Editora Ltda - **Empresário Fitness & Health**

Ano V - Edição nº 30 - 2007

Executiva Administrativa - Vivian Ingrid Ignácio

Editor Responsável - Romeu Gomes Paião Junior

Diagramação e Layout - Lilian Fernandes

Arte de Capa - Hector Thiago

Foto da Capa e Foto da Matéria de Capa - Claudinéia Teixeira

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

Assinaturas - Felipe Jorge - atitude.felipe@uol.com.br

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

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

Fotolito e impressão: Supergráfica

Tiragem de 15.000 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).

Agradecimentos:

Modelo da Capa: Tatiana de Araujo - Professora de Pilates
e-mail: tatidapeche11@hotmail.com

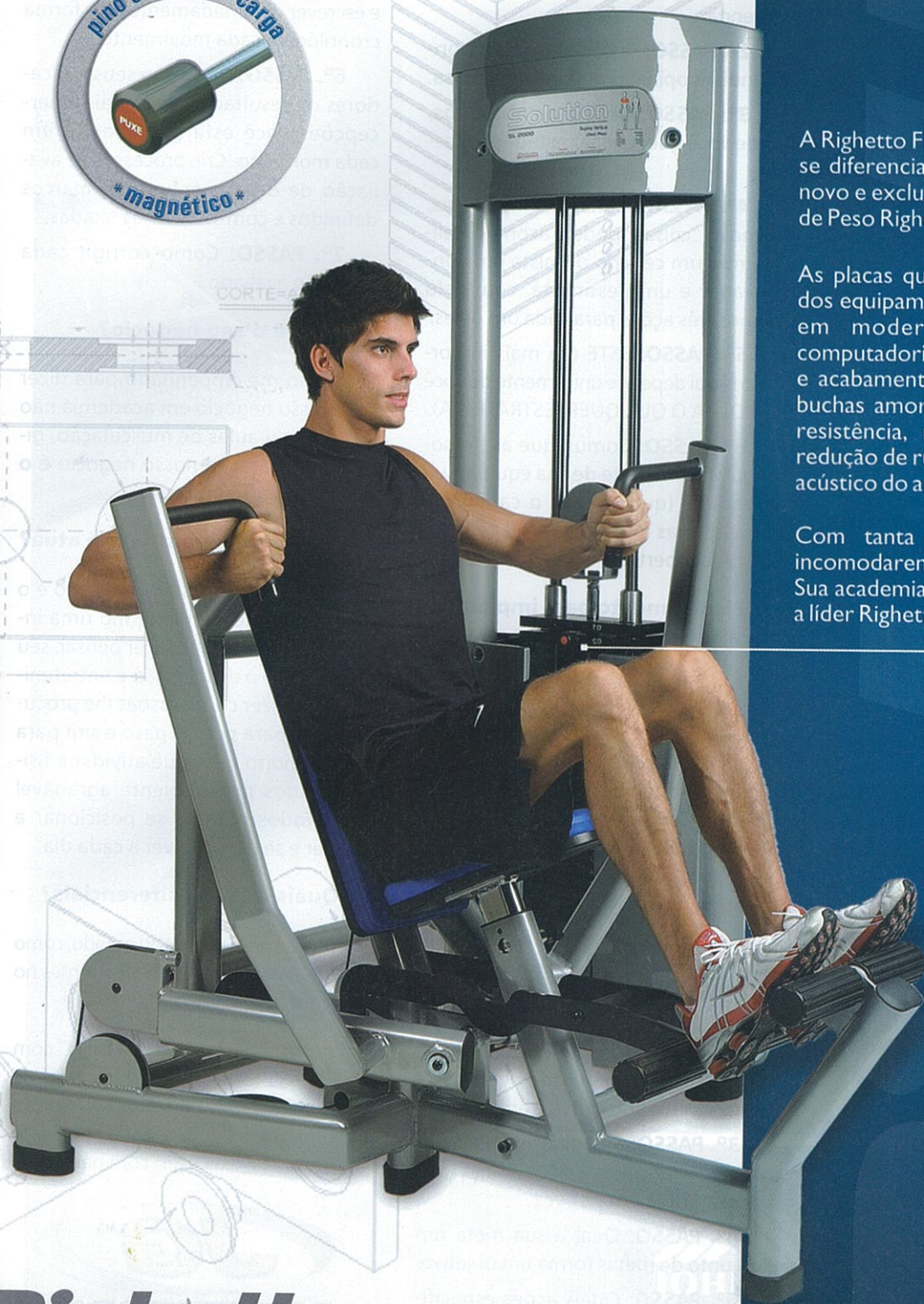
Academia Club 109 - Propt. Johnny e Graça - www.club109.com.br

Academia Espaço de Dança Corpo e Mente - Proprietária: Rosanna S. Giuzio
contato@espaçomovimento.com.br

Maquiagem e cabelo: Cida Soares - cido68soares@hotmail.com

Assinatura de Pilates da Academia Club 109

CONFORTO ACÚSTICO É NOSSO ITEM DE SÉRIE



A Righetto Fitness sai à frente e mais uma vez se diferencia pela inovação com o seu mais novo e exclusivo Sistema de Amortecimento de Peso Righetto (SAPR).

As placas que formam o conjunto de peso dos equipamentos Righetto são processadas em modernos centros de usinagem computadorizados, garantindo sua precisão e acabamento. Entre elas, foram colocadas buchas amortecedoras de alta tecnologia e resistência, resultando numa considerável redução de ruídos e na melhoria do conforto acústico do ambiente.

Com tanta tecnologia, os únicos a se incomodarem serão os seus concorrentes. Sua academia merece este diferencial que só a líder Righetto pode oferecer.

Righetto
FITNESSEQUIPMENT

www.righetto.com.br

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

Inventar o futuro



Jorge Gonçalves é consultor e diretor da Ecofit Academia e professor da pós de Marketing de Serviços da FAAP (São Paulo).

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

Quero convidá-lo para um momento de reflexão, há alguns anos lendo pensadores e estrategistas de outros mercados tenho consolidado minhas convicções e aprendido a cada dia que sempre existe uma forma melhor de fazer e acabo de aprender uma nova e interessante questão e quero compartilhar com você. Durante alguns minutos me acompanhe neste "delírio" de inventar o futuro. Responda-me, claramente e em poucas palavras e escreva cada pensamento neste gostosa viagem.

1. **Você tem uma estratégia para seu negócio?**
2. **Você tem um planejamento de como vai implementar esta estratégia?**
3. **Qual é o seu negócio?**
4. **Em que segmento você atua?**
5. **Quais os seus diferenciais?**

Vamos alinhar cada uma destas questões e juntos vamos respondê-las:

O que é estratégia?

Qual é o caminho, de que forma eu me posiciono, a palavra chave em estratégia é DIFERENCIAL. Eu passo a ter uma ESTRATÉGIA quando faço uma escolha. Sugestão siga estes passos em sua estrutura de pensamentos:

1º. PASSO: Faça um diagnóstico do mercado do que ele quer, pergunte as pessoas, busque se livrar de

opiniões pré-estabelecidas ouça e aprenda.

2º. PASSO: Análise os dados pontuando as opiniões de forma criteriosa.

3º. PASSO: Defina os objetivos, onde você quer chegar estabeleça metas.

4º. PASSO: Construa hipóteses, como as "coisas" podem acontecer alinhando um cenário otimista um conservador e um pessimista, com pelo menos três ações para cada um deles.

5º. PASSO: ESTE é o mais importante aqui depende unicamente de você ESCOLHA O QUE QUER (ESTRATÉGIA).

6º. PASSO: Comunique às pessoas que fazem parte de sua equipe, sua estratégia (qual vai ser o caminho), peça a todas que escrevam e registre suas descobertas.

Planejamento para implementar a estratégia:

Aqui algumas sugestões de como construir passo a passo planejamento:

1º. PASSO: Defina sua visão, o que é isto? O que você quer ser quando crescer? Lembra desta pergunta que os amigos dos nossos pais nos faziam quando éramos crianças? Responda de forma precisa e rápida.

2º. PASSO: Qual sua missão, o que vai nortear seu dia a dia no que vai trabalhar? Como exemplo cito a minha missão pessoal que é **desenvolver o crescimento de pessoas e organizações**, defina a sua peça ajuda dos seus colaboradores e amigos.

3º. PASSO: Seu objetivo para um período específico, tente colocar foco com um objetivo por vez.

4º. PASSO: Qual a sua meta um conjunto de metas forma um objetivo.

5º. PASSO: Quais ações específicas você vai fazer para alcançar cada meta. Quais ações vão ser implementadas por você e seus colaboradores,

invistam tempo em definir cada etapa e escrever detalhadamente e de forma cronológica cada movimento.

6º. PASSO: Quais são seus indicadores de resultados que sinais e percepções você esta percebendo em cada momento. Crie processos de avaliação de desempenho com marcos definidos e com suas datas fixadas.

7º. PASSO: Como corrigir cada processo avaliado.

Qual é o seu negócio?

Tenho me empenhado para dizer que nosso negócio em academia não é fitness ou aulas de musculação, ginástica e natação nosso negócio é **o bem estar das pessoas.**

Em que segmento você atua?

Se você vê que seu segmento é o de fitness e academia tenho uma informação que vai lhe fazer pensar, seu segmento é o de diversão e entretenimento é fazer com pessoas lhe procurem não para perder peso e sim para buscar muito mais que atividade física, amigos um ambiente agradável onde todos possam se posicionar e crescer e se desenvolver a cada dia.

Quais os seus diferenciais?

Esta é a nova moeda do mundo, como você se destaca de seus concorrentes no que você É BOMMMMMMMMM;

Ao terminar este breve "papo" com você fico com a grande curiosidade se consegui espirá-lo para uma construção diferente, se aplique em cada nota escrita e busque a execução com paixão. ●



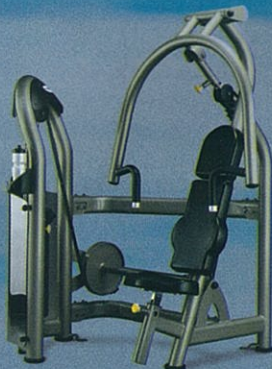
Matrix fitness



Strong • Smart • Beautiful



Elíptico E5xc



Chest Press S10



Saiba mais sobre os produtos MATRIX:

Tel (19) 3251 1039

contato@johnsonhealthtech.com.br

ou visite nosso website:

www.johnsonhealthtech.com.br



Johnson Health Tech Brasil

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

Retenção de clientes: 7 imperativos fundamentais



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@gmail.com

O que fazer para ter e reter clientes? Fazê-lo significa atraí-los, conquistá-los e mantê-los, se possível para sempre. Assessorando empresas fitness encontramos escassez de políticas de gestão pouco focadas no cliente e muito na inovação tecnológica. Buscando contribuir com os gestores na busca do sucesso em seus negócios, apresentamos a seguir 7 imperativos que Whiteley (1997) e Farias (2006) descrevem como ações essenciais à experiência do *ter-clientes-para-sempre*.

1) Foco Total no Cliente

Prestar serviços significa considerar o cliente como elemento fundamental, patrimônio maior da empresa. Empresas cujos objetivos são focados nesse pressuposto, tornando-o comum à sua cultura, trocam o foco nas tarefas pela prática de servir seus clientes naquilo que demandam. Esta prática deve ser expressa na própria visão da empresa de tal forma que um olhar para o futuro demonstre que pretende ser referência por priorizar necessidades e desejos dos clientes, transformando tal característica em vantagem competitiva.

2) Ouvir o Cliente em Todos os Níveis

Podemos afirmar que resultados de sucesso obtêm-se com gestão baseada em necessidades e desejos de clientes. Por isso, é imperioso fazer circular em todos os níveis da empresa o desejo de

fazer clientes satisfeitos por escolherem a empresa para atender suas necessidades. Conseguimos isso orientando o foco não somente para pessoas satisfeitas com a empresa e seus serviços, mas sobretudo para as insatisfeitas, e que de alguma forma se prestaram a oferecer um valioso *feedback*.

3) Aprendizagem com Vencedores

Aprender com vencedores é, sem dúvida, potencial fator de sucesso. Thomas Edison, indagado sobre como aprendia comparava-se a uma "esponja" ao dizer que simplesmente absorvia idéias e as fazia funcionar. Este modelo mental evidencia a necessidade primeira de "humildade empresarial", ou seja, triunfar a partir da capacidade de aprender com os concorrentes, tanto nos serviços quanto nas estratégias. Adotando este *modus operandi* cria uma capilaridade positiva para as experiências e produz sustentabilidade do negócio.

4) Liberação de Defensores

Colaboradores, independente da função, deveriam servir bem aos seus clientes, convertendo tal atitude em diferencial mercadológico. Há sempre nas empresas profissionais que, "pensando grande", agem como sócios do negócio, priorizando o cliente em cada ação. Este tipo de profissional é que as empresas deveriam tomar como parâmetro, mas isso nem sempre acontece. Vistos pelos outros como "diferentes", muitos deixam de agir dessa forma para evitar discriminações e adjetivos pouco elogiosos fazendo com que a "mediocrização" acabe substituindo a "excelência" nos serviços.

5) Eliminação de Barreiras

Cruz (1999), citando Whiteley (1997), relata a necessidade de eliminar barreiras internas na conquista de clientes. Segundo ele, estas barreiras são *iceberg's de ignorância, na medida que*

criam dificuldades que, submersas, acabam inibindo na empresa um **desempenho conquistador**, fazendo com que ela seja "melhor em perder do que em ganhar" clientes.

6) Medição Constante

Foco no sucesso requer melhorias mensuráveis. Portanto, avaliar rotineiramente satisfação de clientes, forças, fragilidades e ainda demandas potenciais em relação ao negócio torna-se vital. Sugerimos aqui 5 fatores a considerar na aferição do desempenho: 1) porque medir; 2) o que medir; 3) desempenho da concorrência; 4) processos geradores de resultados; 5) informação sobre resultados obtidos.

7) Coerência Discurso x Prática

Sucesso empresarial é função de ações **operacionais, gerenciais e da direção**. Assim, é importante perceber a influência que exercem sobre os clientes, mesmo que não haja contato direto com eles. Tanto os serviços quanto as ações dessas pessoas ficam registrados, de forma positiva ou negativa, na mente do cliente gerando continuamente percepções quanto à empresa.

REFERÊNCIAS

CRUZ, Sidney Pepulim. **Gestão de Negócios e a Academia da Praia: Um Relato da Experiência de Fidelização Dos Clientes**. Monografia de Conclusão do Curso de Educação Física. Universidade Estácio de Sá. Rio de Janeiro: 1999.

FARIAS, E. de. Capacitação Profissional: Um Outro Olhar em Empresas Fitness. *Revista Empresário Fitness*. SP, ano III, nº. 16, p. 28-30, 2005.

WHITELEY, Richard. **A empresa totalmente voltada para o cliente: do planejamento a ação**. 5ª ed. Rio de Janeiro: Campus, 1997. ●

Aumente sua retenção • Aumente seus Alunos



Programa de Retenção de Alunos Oficial da IHRSA



Representante Oficial da América Latina

Estas são as academias que já **garantem resultados em 30 minutos, 3 X por semana** aos seus alunos:



Recreio - RJ



Bosque da Saúde - SP



Petrópolis - RJ



Santos - SP



Jaraguá do Sul - SC



Barra da Tijuca/Tijuca - RJ



Franca - SP



Jd. Botânico - RJ



Jaboticabal - SP



Cascavél - PR



Granja Viana - SP



Porto Alegre - RS

Agora você também pode garantir resultados!

- OUTRAS ACADEMIAS PODEM COMPRAR O MESMO EQUIPAMENTO, EQUIPARAR OU BATER SEUS PREÇOS. CHEGA DAS MESMAS PROMESSAS!

- A PARCERIA ENTRE IHRSA E O PROGRAMA DE RETENÇÃO FACE2FACE EXISTE PARA VIRAR ESSE JOGO!

- DISPARE NA FRENTE DE TODOS COM UM SERVIÇO ÚNICO E DE RESULTADOS GARANTIDOS!

- UM SERVIÇO QUE DÁ PARA VOCÊ E SUA EQUIPE TODAS AS FERRAMENTAS E O CONHECIMENTO PARA ENCONTRAR, CONQUISTAR E MANTER MAIS ALUNOS COM UM ÚNICO SISTEMA!

- AUMENTE O TEMPO DE PERMANÊNCIA DOS SEUS ALUNOS E O NÚMERO DE INDICAÇÕES (MEMBER GET MEMBER)!

SEJA UM LICENCIADO FACE2FACE • BIO RITMO!

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 PROPORCIONAR ORIENTAÇÃO, SUPORTE E ACOMPANHAMENTO 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.

Para mais informações, entre em contato pelo telefone **(11) 3141.0311** ou pelo site **www.retentionf2f.com.br**.

IHRSA
Success By Association

Criatividade e praticidade na Gestão



Felipe Malburg
Administrador de Empresas
pela UFPR, MBA Executivo
pela FIA - USP.

Sócio da Metodologia e Academias Gustavo Borges, com mais de 15 anos de experiência em varejo trabalhando em empresas como Shell Brasil, Blockbuster e TIM.

O Mercado de Varejo, tanto na comercialização de produto quanto na de serviços, vem mudando significativamente nos últimos anos. Dois pontos bastante importantes no que diz respeito à gestão de uma empresa, incluindo as academias, são a gestão de pessoas (colaboradores) e o entendimento dos atuais e potenciais clientes.

Sobre o primeiro ponto, esta área de gestão apresenta uma complexidade bem grande e sua relevância para uma academia é maior do que para a maioria de outros ramos de negócio. Não tenho dúvidas que para uma academia o retorno sobre investimento será muito maior se os recursos (tempo e dinheiro) forem aplicados nos colaboradores que fazem parte da empresa do que em instalações e equipamentos.

Existem várias técnicas ou instrumentos de gestão que podem e devem ser aplicados em diferentes momentos ou áreas dentro de Recursos Humanos, mas o mais difícil e importante é a capacidade de cada gestor de estar muito próximo de sua equipe. Somente assim é que ele poderá saber como identificar e desenvolver potenciais, avaliar o ambiente e atuar de forma transparente. Garanta que cada gestor de equipe dedique algumas horas da semana de trabalho acompanhando e desenvolvendo seus colaboradores através de avaliações, correções, orientações e reconhecimento de boas práticas.

Toda grande empresa possui uma área de Recursos Humanos. Cabe a empresa (proprietário de uma academia) definir as políticas e aos gestores de equipes, executá-las.

Não se preocupe em ter tudo definido, em todas as áreas de atuação. Estabeleça algumas políticas básicas, simples e fáceis de executar para áreas de recrutamento e seleção, treinamento (para atuais e novos colaboradores) e avaliação de desempenho. A partir destas definições garanta que cada gestor esteja aplicando-as no seu dia-a-dia. Este é o grande desafio!

Sobre o cliente, uma afirmação muito simples: as empresas só existem por causa deles! Saber como é o cliente, como pensa, o que é importante para ele, sua família e seus amigos é essencial. Parece óbvio, mas avalie quanto tempo você se dedica às pessoas da sua academia, a conversar e estar pró-

É preciso saber onde você está e aonde quer chegar. Nem você, nem ninguém de sua equipe saberá onde colocar recursos se não souber exatamente quais são as prioridades e quais são os objetivos da sua empresa.

ximo de seus clientes em relação ao tempo gasto com papéis, bancos, pagamentos, fornecedores? Contratar empresas de pesquisa para identificar necessidades e tendências e/ou potenciais clientes é importante, mas não subestime a importância e a capacidade de obter informações muito valiosas e entender os consumidores simplesmente na conversa com as pessoas que entram em sua academia, clientes e prospects.

É preciso saber onde você está e aonde quer chegar. Nem você, nem ninguém de sua equipe saberá onde colocar recursos se não souber exatamente quais são as prioridades e quais são os objetivos da sua empresa.

Por isso enfatizo a força do capital humano em prol da mesma missão, valores, visão e objetivos. Se os colaboradores de todas as áreas da empresa, envolvendo todos os níveis hierárquicos, tiverem discurso e postura alinhados,

trabalharemos pelos mesmos objetivos, o resultado tende a ser sempre positivo. Entre os objetivos de toda empresa, independente da área, deve estar sempre a satisfação dos seus clientes. E como satisfazer os clientes cada vez mais exigentes e ter todos envolvidos neste objetivo?

Defina exatamente qual vai ser seu posicionamento, sua estratégia.

Para trabalhar a força do capital humano e a satisfação do cliente duas qualidades são importantes: praticidade e criatividade.

Praticidade para saber tomar decisões com rapidez. Destacar-se em um mercado altamente competitivo e com uma velocidade absurda exige que cada profissional seja muito flexível, prático, que tenha uma sensibilidade para perceber mudanças muito rapidamente e que saiba atuar voltado para o mercado e não para dentro da empresa.

Já a criatividade aparece através das pessoas. Então, crie as condições para que seus colaboradores participem da gestão e tragam melhorias que possam ajudar a desenvolver seu negócio. São eles que têm o maior contato com seus clientes. Valorize cada sugestão, por mais simples que seja, e não deixe que elas fiquem somente no campo das idéias ou no papel. A melhor idéia não é aquela que vai transformar sua empresa, mas a que pode e é implementada!!!

Esteja sempre atento às tendências e mudanças, procure estar bem informado sobre sua comunidade/bairro, cidade, estado, país, mundo. Não fique restrito apenas à sua empresa ou ramo de atividade ao qual você pertence. Seja um empresário, um profissional interessado por tudo de novo e importante que acontece assim você poderá antecipar soluções e lançar novidades.

Lembre-se sempre que: o que foi importante ontem ou o que é hoje tem grande probabilidade de não ser amanhã. Como você está se preparando para o amanhã? ●

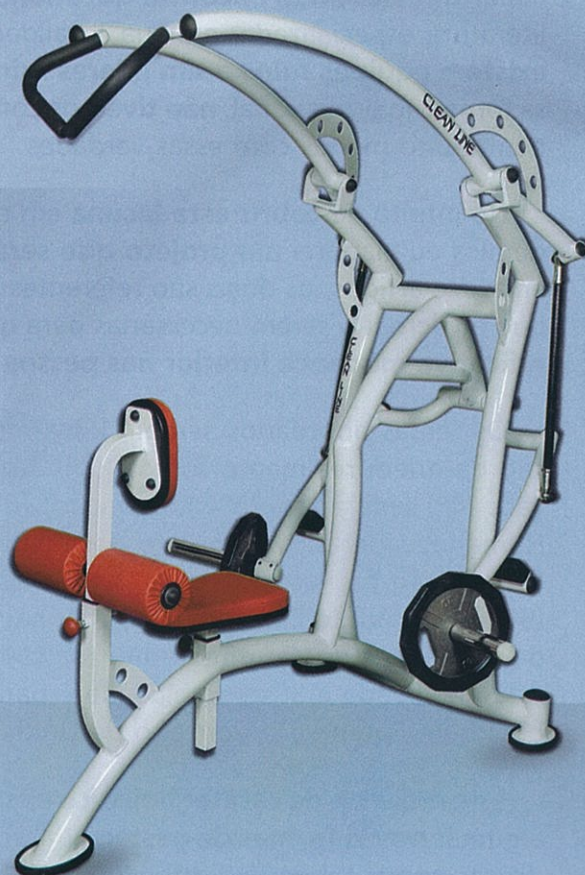


PRÓ-PHISICAL[®]
APARELHOS A SERVIÇO DE SUA SAÚDE



CLEAN LINE

by Pró-Physical



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

PRÓ-PHISICAL: Rua Rodolfo Alexandre Martinelli, 140
7.o Distrito Industrial - CEP: 17212-747 - Jaú-SP
E-mail: prophysical@prophysical.com.br
Homepage: www.prophysical.com.br

FAX: (14) 3621-1880
VENDAS: (14) 3624-2521 • 3624-9707
3624-3055 • 3622-5541

Liderança e motivação

Introdução à liderança e motivação

Algumas pessoas podem me perguntar qual é a real importância de ter um líder no comando de uma equipe, ou o que irão ganhar com isso, e até porque é tão importante desenvolver esta habilidade em nossos colaboradores. Perguntas pertinentes no que diz respeito à busca da excelência de um trabalho em equipe a qual eu acredito ser de fundamental importância para a sobrevivência e até mesmo para a existência de uma organização.

Tal afirmação não encontra questionamentos visto que a literatura especializada, em sua totalidade, afirma que não existem equipes ruins e sim líderes ruins, contudo em nossa formação profissional, não tivemos contato com este tema, nem muito menos com essas verdades.

No intuito de cobrir esta lacuna em nossa formação acadêmica eu elaborei um projeto que será apresentado aqui em doze artigos, os quais são referentes ao número de aulas que eu acredito serem necessárias para que ocorra uma significativa mudança interior nas pessoas.

Os temas abordados serão: (1º) Apresentação; (2º) Criação de quem realmente somos; (3º) Razão, Instinto e Emoção; (4º) Liderança; (5º) Motivação; (6º) O Líder; (7º) Ser Humano, Liderança, Religião, Sociedade e Espiritualidade; (8º) Gestão de Pessoas em Ambiente Dinâmico e Evolutivo; (9º) Avaliação de Pessoas; (10º) Feedback Como Ferramenta de Mudança de Comportamento; (11º) Funcionalidade, Adaptabilidade e Sustentabilidade e para finalizar (12º) Trabalho em Equipe e o Conceito de Unidade.

Este projeto é de caráter holístico e esta em sincronia com algumas novas formas de gestão adotadas por grandes empresas como Johnson & Johnson (J&J).

Dentro deste aspecto o objetivo de cada módulo publicado, será de revolucionar a forma pela qual as pessoas se relacionam dentro das empresas despertando, assim, uma reflexão sobre as atitudes, crenças e sentimentos que formam o Ser Humano e as relacionando com o desempenho das empresas.

Thiago Villaça
Professor, Membro e
Fundador da "PRÓ-E.F".
Gestão e Consultoria
em Educação
Física.



Orienta estudantes, profissionais e empresas a desenvolver habilidades de cunho comportamental, relacional e gerencial. Para maiores informações: thiago.villaca@gmail.com.

O maior líder é aquele que forma novos líderes, e a forma de se criar novos líderes é criar novos Seres Humanos...

"Plante uma idéia e colha um homem... plante um Ser Humano e colha um líder..." Thiago Villaça.

Boa Leitura e Reflita.

Para algumas pessoas a palavra "Liderar" é expressa como "levar (influenciar) alguém a realizar determinada tarefa pela livre e espontânea iniciativa". Não que sua interpretação seja errônea, contudo, convido você a refletir sobre as circunstâncias que levam as pessoas a realizarem essas tarefas. Parece óbvio que, do ponto de vista gerencial, as pessoas devam realizar suas tarefas com empenho, dedicação, pró-atividade, satisfação, disposição e ter, para com a empresa, comprometimento, seriedade e espírito de equipe, além de tantas outras



L I O N
F I T N E S S

Viber Evolution

● **Treinamento Físico por micro-vibração**

Principais Benefícios:

- Combate a Celulite
- Perda de Peso
- Melhoria da circulação sanguínea
- Combate a Osteoporose
- Combate a Fraqueza Muscular
- Ganho de Massa e Força Muscular
- Relaxamento e Massagem
- Etc.



Resultados significativos em apenas 12 min. p/ dia

Contato: (17) 3485-1766

visite-nos: www.lionfitness.com.br

lionfitness@lionfitness.com.br

Vale lembrar que espiritualidade em nada tem a ver com religião e sim com o entendimento elevado sobre os sentimentos e a razão de existir dos seres humanos.

palavras que poderíamos, aqui, citar.

Porém, o convite do parágrafo anterior abrange uma questão **interior** elevada, ou seja, pessoal, entre dois **sentimentos**: o AMOR e o MEDO, o que torna a reflexão extremamente clara e pertinente no que diz respeito à seguinte questão: com qual destes sentimentos o colaborador realiza suas tarefas?

Tanto na História, estudada por nós na escola, quanto nos desenhos animados - aqueles que nossas crianças assistem todas as manhãs - temos exemplos de liderança que influenciam as pessoas pelo sentimento de (1) AMOR ou pelo sentimento de (2) MEDO, contudo, o que difere o (1) SUCESSO do (2) FRACASSO ou respectivamente o bem e o mal é o RESULTADO que os dois sentimentos proporcionam, ou seja, em que circunstância (amor ou medo) o resultado é efetivamente **funcional** (se funciona ou não), **adaptável** (permite ou não o ajuste das diferentes personalidades presentes na equipe) e **sustentável** (permite ou não uma relação duradoura e confiante entre os membros de uma organização e para com a organização)?

Do ponto de vista interior (emocional) podemos, ainda,

refletir sobre essas circunstâncias comparando estes dois sentimentos no que diz respeito ao seu poder de atração, isto é, (1) qual dos dois sentimentos **permite** que as pessoas se **aproximem** umas das outras, (2) qual deles **permite** que as pessoas sejam **felizes**, (3) qual emoção **proporciona prazer, motivação e autonomia** de forma saudável, ou seja, sem stress (4), qual sentimento **permite** as pessoas **ser o que elas realmente são** e, finalmente (5), **qual** sentimento que **você** (líder) desperta em sua equipe.

Estas reflexões **não** precisam ser respondidas até porque, como dito, as duas "variáveis" proporcionam resultados. Contudo, o que precisa ser respondido é: (1) Em qual das duas **circunstâncias** as **pessoas** realizam suas **tarefas** com maior **funcionalidade**? (2) Em que **nível emocional** as **pessoas** se **adaptam** de forma a realizar suas tarefas de modo mais **funcional**? e (3) Em que **circunstâncias** as **pessoas** **tendem** ou conseguem **sustentar** o seu papel - **as suas tarefas** - por um **período duradouro e edificador** dentro de uma organização?

Dentro deste contexto, Lucca (2007), afirma que, grandes empresas como a **Johnson & Johnson (J&J)** **inves-**

tem em programas que estão **dispostas a desenvolver** em seus colaboradores um novo sentido para a existência do ser humano, estas empresas investem e estão dispostas a desenvolver a **espiritualidade**, e que com isso as pessoas envolvidas nestes programas adquirem **auto-conhecimento** e entendem sua relação com o universo o que invariavelmente é a **principal característica** de todo grande **líder**.

Vale lembrar que **espiritualidade em nada tem a ver com religião** e sim com o **entendimento elevado sobre os sentimentos e a razão de existir dos seres humanos**.

A partir deste módulo iremos discutir e analisar profundamente esta nova forma de gestão e liderança em uma série de doze módulos que fazem parte do meu programa de Educação Continuada e Formação de Líderes.

REFERÊNCIAS

LUCCA, Don de. **Em Busca de Um Sentido - Valores da Alma e da Organização**. Artigo: Revista Melhor - Gestão de Pessoas; ano 15, nº 236, julho 2007; mensal - Editora Segmento. ●

Congresso Brasileiro de Sponsorship aborda as necessidades e oportunidades do setor de patrocínio

Eventos: SponsorShip e Fórum Sport Business

O Hotel Blue Tree Convention Ibirapuera foi palco, entre os dias 01 e 02 de agosto, de um dos maiores encontros de marketing e patrocínio do país. Com a presença de mais de 300 participantes de organizações públicas e privadas foi aberto o IV Congresso Brasileiro de Sponsorship. Desde o início dos debates, ficou evidente que patrocinar e obter patrocínio é uma forma eficiente e atrativa de consolidar projetos sociais, esportivos e culturais. A mesa de abertura do evento foi composta por membros de entidades governamentais e particulares representativas dos mais variados setores do Brasil e do Exterior.

Logo na abertura, Thomas Timm, Vice-presidente Executivo da Câmara Brasil-Alemanha de São Paulo, deu as boas vindas aos participantes falando da importância do encontro e do patrocínio para as várias atividades do país. O Secretário de Esporte, Lazer e Turismo do Estado de São Paulo, Cláury Alves, manifestou a satisfação do Governo em colaborar para um evento de tamanha importância para o esporte e para a sociedade brasileira.

Na palestra de abertura, Hans Willy Brockes, Presidente Executivo da ESB Europäische Sponsorship-Börse, vindo da Alemanha especialmente para o Congresso, mostrou as experiências realizadas na Europa, afirmando que o Sponsorship (patrocínio) é cada vez mais aceito como um aprendizado de marketing profissional.

Também expôs pesquisas realizadas no Velho Continente com homens, mulheres, jovens e estudantes a respeito de marketing e mídia e disse estranhar o pouco índice de publicidade impressa nos veículos que viu durante a sua curta estada no Brasil, ao contrário do que acontece na Europa onde quase 50% do material impresso nas revistas é constituído de anúncios. Falou, também, dos eventos que estão por vir no Brasil, como os Jogos Pan e Parapan, Jogos Militares, Copa do Mundo e, quem sabe, até uma Olimpíada e o forte apelo que isso representa para patrocinados e patrocinadores. Por último, mostrou casos de sucesso na Suíça e em outros países europeus para provar o enorme potencial do Sponsorship.

Em outra das palestras, Sergio Ajzenberg, diretor da Divina Comédia,



Em academia que tem
RÁDIOACADEMIA® ListenX
ninguém mata aula!



Uma rádio personalizada e exclusiva para sua academia!

As melhores músicas do planeta atualizadas todo mês.

Programação musical inteligente, que muda e acompanha o perfil do público e suas variações no decorrer do dia.

Comunicação estratégica para **turbinar os resultados** de suas ações de marketing.

Você poderá **incluir na sua rádio**, anúncios de aulas, campanhas, promoções, patrocinadores e eventos.

Retenha seus alunos com um ambiente ainda mais agradável, contagiante e dinâmico.

Ligue agora mesmo e descubra a infinidade de oportunidades que só a RÁDIOACADEMIA® ListenX proporciona a você.

Fone: +55 11 5572-7716 www.listenx.com.br



Music & Emotion for Business

RÁDIOACADEMIA®

um dos iniciadores do processo de Sponsorship no Brasil, mostrou como usar a nova filosofia para organizar campanhas publicitárias. Falando que o foco mudou e que os patrocinadores hoje buscam falar mais diretamente ao coração das pessoas, dando um aspecto bastante pessoal às campanhas. Através de vídeos, analisou algumas campanhas que estão no ar, todas elas na mesma linha, focando que as pessoas procuram sempre um plano B, utilizando inclusive as mes-



mas músicas, o que acaba generalizando os apelos publicitários.

No segundo dia de evento, dois grandes destaques foram a mesa redonda sobre clubes e patrocínio e o painel sobre branding e patrocínio. Ambos, com a presença de ilustres palestrantes e executivos de empresas, conseguiram mostrar através do binômio teoria e prática o potencial deste mercado ainda pouco explorado no país.



amento do esporte, com base nas resoluções da II Conferência Nacional de Esporte, e a abertura do Fórum Nacional dos Secretários e Gestores Estaduais de Esportes e Lazer.

Mesmo tendo como ponto de intersecção o esporte, colocar em um mesmo ambiente diferentes entidades e profissionais que atuam tanto na Educação Física como em outras áreas não é tarefa das mais fáceis, ainda mais quando o intuito é trazer benefícios para todos os envolvidos. No entanto, as atividades desenvolvidas para o Fórum Sports Business foram cuidadosamente elaboradas para que os participantes consigam, entre outras coisas, perceber o quão diversificado é o mercado esportivo brasileiro. Justamente por isso os temas das palestras não foram escolhidos por acaso, como explica Mauricio Fernandez, presidente do Forum Sports Business. "Nós, da organização do evento, procuramos trazer atividades que agreguem benefícios aos profissionais que lidam com Esporte, Educação Física e Saúde e para isso fechamos importantes parcerias com diversas entidades. Tal atitude foi fundamental para desenvolver algumas palestras e mesas de debate. Além disso, essa é uma ótima forma deles entrarem em contato direto com associações representativas de grande porte e de gerar oportunidades de trabalho com setores desconhecidos desses profissionais, como as áreas da construção e das escolas particulares, por exemplo", ressalta Fernandez.

O evento contou, no segundo dia, com mais de 250 pessoas e continuou sendo uma importante ponte entre os negócios que estão relacionados à área esportiva. Dentre as atividades que marcaram o dia 05 de setembro, pode-se destacar o Fórum Nacional de Gestores Estaduais e as palestras proferidas pelo CREF/CONFEEF.

O Congresso e o Forum são eventos anuais. As próximas edições, que começam a ser produzidas no próximo mês, devem acontecer em setembro de 2008. ●

Fórum Sports Business

A indústria do esporte para todos os gostos e necessidades

O grande encontro da indústria esportiva não poderia ter sido mais proveitoso. Cerca de 500 pessoas vindas de todas as partes do país se reuniram no Frei Caneca Centro de Convenções, em São Paulo, para discutirem as múltiplas faces da indústria esportiva e definirem estratégias de negócios relacionados a esse nicho. E para isso o evento contou com a presença de importantes empresas como clubes privados e públicos, o CREF-SP, o CONFEEF, Secretarias Municipais e Estaduais de Esporte, o Sindicato das Academias, o SIEEESP (Sindicato das Escolas particulares), além de autoridades, como o Ministro de Estado de Esporte, Orlando Silva, que fez questão de destacar a pertinência de um evento como esse para a consolidação de todas as atividades ligadas ao esporte. "Faz pouco tempo que criamos um Ministério que cuidasse exclusivamente dos interesses do esporte nacional e ainda estamos lutando para que esse setor se consolide. A Lei do Incentivo do Esporte é um grande passo para que tal consolidação aconteça de maneira proveitosa a todos", destacou o Ministro.

Em sua 25ª edição, o Fórum conta com 57 atividades, entre palestras e apresentação de cases de sucesso. Das 22 que ocorreram no dia 04 de setembro, destaca-se o Congresso Especial do Sistema Nacional de Esporte, que discutiu com os diversos segmentos esportivos a estrutura do novo sistema, a partir de sua organização, agentes e competências, de uma política de formação e recursos humanos, do aperfeiçoamento da gestão esportiva e controle social, e do financi-

**Beleza, robustez e qualidade!
Aparelhos profissionais Uniforce.**



Novo sistema de movimentação por trilhos **SOFT SPIN** que elimina ruídos e garante maior conforto.



ELP 377

FOTOS ILUSTRATIVAS

EB 497



EB 597



SPN 777



Conheça também os produtos semi-profissionais da linha Gold.



Monitor ECG



Freio Eletromagnético



Freio Magnético



120 kg
MAX

Carga Máxima



Transmissão por
Cinta

Uniforce
FITNESS

TEL - 55 | | 5034-1166
FAX - 55 | | 5031-3213



Pilates na academia



Andréa Vidal
Diretora Técnica da Fitness
Mais - Escola de Excelência
em Fitness.



Luciana Ferreira
Professora de Pilates.

Educadora do Curso de
Capacitação Profissional em Mat Pilates da
Fitness Mais - Escola de Excelência em Fitness -
www.fitnessmais.com.br.

Não é à toa que o Pilates conquista novos adeptos a cada dia. Seja nos equipamentos inventados por Joseph Pilates como nos movimentos feitos no chão - técnica conhecida por Mat Pilates -, os músculos são trabalhados duplamente, ou seja, são tonificados e alongados ao mesmo tempo, mas dentro do limite de cada praticante.

Pessoas de todo o mundo e de todos os níveis de condicionamento físico, desde pessoas que necessitam de reabilitação até bailarinos praticam a modalidade. Celebidades, atletas, socialites, políticos e pessoas comuns se encantam com o método Pilates e se beneficiam com sua prática.

Histórico

Joseph Humbertus Pilates foi o criador do método pilates que anteriormente chamava-se Contrologia.

"Contrologia é a completa coordenação de corpo, mente e espírito" (Joseph Pilates em seu livro RETURN LIFE THROUGH CONTROLGY, 1934).

Joseph pilates era Alemão, nascido em 1880. Ele foi uma criança que sofreu problemas respiratórios, mas encontrou na atividade física uma solução para vencer sua dificuldade respiratória.

Autodidata, estudou fisiologia, anatomia humana e medicina chinesa. Em seu método encontram-se influências dos princípios de yoga, zen budismo, artes marciais e dos movimentos dos animais.

Durante a primeira guerra mundial, vivendo na Inglaterra e considerado estrangeiro inimigo Pilates foi levado a um campus de refugiados da guerra e como enfermeiro ajudou na recuperação dos feridos aplicando com estes pacientes exercícios criados com as molas das camas. O uso das molas facilitava a iniciação do trabalho de tonificação muscular mesmo antes de poderem se levantar.

Em 1918 seus exercícios começaram a serem reconhecidos, quando nenhum dos internos de que Joseph cuidou foi infectado pelo vírus Influenza que na época matou milhares de pessoas. Pelo contrário esse grupo apresentou excelente condicionamento físico e manteve-se protegido das doenças da época.





MAX POWER

O fortalecimento
que sua academia
precisa.



Cadillac

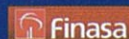
Pilates

Temos toda a Linha Elite para
exercícios Pilates.

Cadastre sua revenda
(16) 3996 9938



www.maxpower.ind.br



Clinical Reformer



Wall Unit



Air Chair



Combo chair



Caixa grande

Caixa média
Caixa pequena



Pec Deck Gold



Adutor Gold



Leg Press 45 Gold



Extensora



Polia Superior



Halteres Cromados

Av. Brasil, 1851 Ribeirão Preto SP cep 14075 040 - (16) 3996 9938 - contato@maxpower.ind.br

Após a guerra voltou para a Alemanha e seu método foi se estruturando e ele desenvolveu aparelhos específicos para a prática da até então "Contrologia".

Em 1926 foi para os Estados Unidos e lá abriu o primeiro Estúdio de Pilates dos Estados Unidos. Atraiu a atenção do público da dança, ensinou e formou instrutores no intitulado método Pilates de Condicionamento Físico.

Estudantes de Pilates começaram a abrir seus próprios estúdios por volta dos anos 60 e foi se difundindo o método numa crescente vida até hoje pelo mundo.

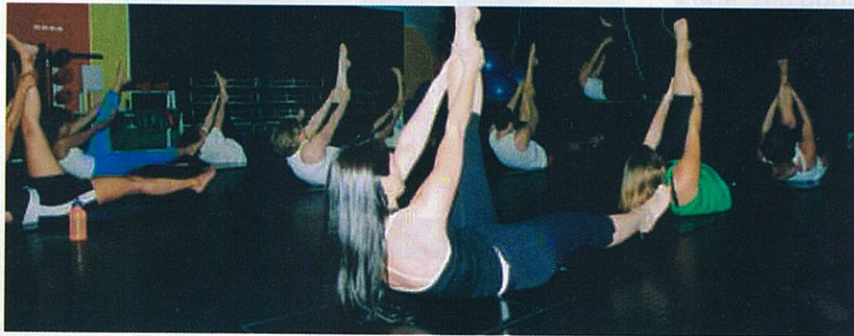
Joseph durante toda a vida praticava os exercícios que pregava e se recuperou de seus problemas respiratórios da infância, mas aos 87 anos, faleceu por insuficiência respiratória um ano depois de ter inalado uma quantidade excessiva de gases tóxicos na tentativa de salvar seu estúdio de um incêndio, ironia do destino.

Conhecendo o Pilates

Pilates é "um sistema de exercícios que utiliza princípios específicos para promover o equilíbrio entre corpo e mente desenvolvendo também corpos fortes e flexíveis". (Joseph Pilates em seu livro RETURN LIFE THROUGH CONTROLIGY, 1934).

O método pode ser praticado no solo, conhecido como Mat Pilates (Pilates no chão) e em equipamentos específicos que utilizam um conjunto de molas para dar resistência ou assistência na execução dos exercícios, conhecido como Pilates Estúdio (em equipamentos).

Tanto na modalidade Mat como nos aparelhos podem-se utilizar acessórios complementares como



bola suíça, disco de rotação, prancha de equilíbrio, rolos, círculos (flex ring) e outros.

Uma aula de Pilates trabalha o corpo todo com uma preocupação com a integração corpo/mente. O aluno deve estar consciente dos movimentos que realiza e das posturas adquiridas através de ações musculares e também atento com seu desempenho de execução dentro dos seus limites, prezando os princípios do método. Durante a aula são apresentados exercícios específicos que devem ser executados pelos praticantes com atenção à respiração e controle de centro. A base do método é o controle de centro, composto principalmente pelos músculos do abdômen, região lombar,

quadril e glúteos. O centro de força permanece contraído, dando sustentação para movimentação solta, fluida, das pernas e braços. Ao finalizar a aula o aluno deverá sentir que seu corpo como um todo foi trabalhado.

Os profissionais de educação física utilizam o método Pilates como instrumento de condicionamento físico mantendo a essência do trabalho através dos princípios específicos do método, respiração, concentração, alinhamento postural, fluência, precisão, controle de centro (power house - é o uso do abdômen como centro de força e equilíbrio do nosso corpo).

Os fisioterapeutas utilizam o método Pilates na reabilitação também fundamentados por estes princípios. Bailarinos, profissionais de circo, de lutas marciais e outros também trabalham sua performance utilizando o método Pilates como ferramenta.

"Desenvolve o corpo uniformemente, corrige a postura, desenvolve a vitalidade, revigora a mente, eleva a obtenção do domínio da mente sobre o controle completo do corpo" (Joseph Pilates em seu livro RETURN LIFE THROUGH CONTROLIGY, 1934).

O método vem sendo praticado pelo público que busca quali-

"O seu sangue vai correr com um vigor renovado, como resultado direto de sua fidelidade na execução dos exercícios de Contrologia. Esses exercícios fazem o coração bater forte e uniformemente, fazendo com que a corrente sanguínea seja forçada a carregar e descarregar mais e mais fragmentos acumulados pelo cansaço"

dade de vida e uma forma de praticar exercícios físicos anti stress.

Já dizia Joseph Pilates "O seu sangue vai correr com um vigor renovado, como resultado direto de sua fidelidade na execução dos exercícios de Contrologia. Esses exercícios fazem o coração bater forte e uniformemente, fazendo com que a corrente sanguínea seja forçada a carregar e descarregar mais e mais fragmentos acumulados pelo cansaço" (RETURN LIFE THROUGH CONTROLOGY, 1934).

Objetivos do Pilates

Proporcionar aos praticantes um aprofundamento na compreensão de seus corpos para que possamos executar nossas atividades diárias de forma mais eficiente, com melhor performance e menor gasto desnecessário de energia.

Os exercícios de Pilates concentram-se em fortalecer o centro força (power house), visando estabilizar o tronco e proporcionar uma melhor postura, além de cooperar na prevenção de dores e outros desconfortos. É comum os alunos de Pilates darem depoimentos dizendo que com os exercícios emagreceram porque existe um fortalecimento abdominal que reorganiza a postura criando um maior conforto para a coluna, então pessoas com abdômen protusos (distendidos) se olham e se percebem com um volume abdominal melhor desenhado.

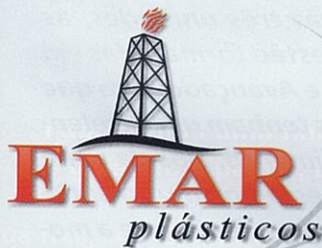
Depoimento de quem pratica

"A prática do Pilates me proporcionou uma melhor consciência corporal. Através dos exercícios respiratórios e dos exercícios físicos, que exigem interiorização, melhorei

minha postura num curto espaço de tempo. Eu recomendo!" (Henrique Shen, 36 anos, administrador).

"Como praticante meu principal depoimento é quanto à consciência corporal adquirida que me faz reorganizar minha postura e com a prática constante sentir meu corpo mais bem condicionado em resistência muscular localizada, flexibilidade e bem estar" (Luciana Ferreira, 32 anos, professora).

"Pra mim o Pilates uniu o prazer da atividade física com terapia. Eu gosto de praticar Pilates, me faz bem e sinto no corpo os benefícios do método, um corpo mais disposto e preparado para o dia a dia além de melhoras na estética." (Silvia Marques Oliveira Souza, 43 anos, psicóloga).



Desde 1982
Fabricando Qualidade e
Oferecendo Tranquilidade

Anilhas Vazadas Injetadas

Produto Patentado

½kg, 1kg, 2kg, 3kg, 4kg,
5kg, 10kg, 15kg, 20kg e 25kg

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

Barras Injetadas

420 mm
1.200 mm

Presilhas

1" e 1 ½" em PP

1 ½" em Aço

Dumbbells Injetados

Halteres Injetados

½kg, 1kg, 2kg, 3kg, 4kg e 5kg

Roldanas

Pisantes

Pinos de Carga

Manoplas

Fone: (17) 2137-6700

Conheça a linha completa dos produtos EMAR através do site: www.emar.com.br

Rua José Guide, 590 - Distrito Industrial - Cep: 15035-500 - São José do Rio Preto - SP

Mat Pilates - uma receita de sucesso para academia

Apesar de o Pilates ter surgido na primeira guerra, foi a mídia, através de celebridades como Madonna, Julia Roberts e Sharon Stone, que colocou o Pilates em evidência. Mas não foi por causa da moda que as pessoas e academias aderiram à onda do Pilates. A questão foi necessidade de atender as expectativas de um público que buscava uma atividade mais harmônica e menos invasiva. Além disto, o Pilates veio como opção para pessoas acima de 40 anos. Apesar de fazer sucesso entre as pessoas que já passaram da flor da idade, o Pilates é recomendável para todas as idades, não tem contra-indicações, apenas restrições de movimentos no caso de patologias no joelho e na coluna, e é compatível com qualquer outro tipo de atividade física que o praticante faça. Tantas vantagens têm levado muitas academias a inserir o Mat Pilates em seu quadro de aulas.

Com os mesmos princípios e objetivos, o Mat Pilates é uma adaptação do Pilates Estúdio tradicional para ser praticado em acade-



Jairo Diógenes

mias. Enquanto o Pilates Estúdio precisa de aparelhos e uma sala específica para ser realizado, o Mat Pilates pode ser feito em uma sala de ginástica comum da academia e sem exclusividade para a modalidade, utilizando apenas os colchonetes. Pode-se ainda adicionar à aula de Mat Pilates equipamentos de baixo custo como bola suíça, rolos e elásticos.

O Mat Pilates é uma alternativa para os alunos que querem manter a forma e ter condicionamento físico e força, mas ao mesmo tempo, prefere transformar o tempo gasto dentro da academia em uma oportunidade para relaxar e se livrar do estresse do dia-a-dia e para as academias que querem aumentar a adesão e retenção de clientes.

Depoimento de quem implantou a aula

"Ter aulas de Mat Pilates é uma ótima ferramenta para o departamento comercial, pois muitas pessoas procuram as aulas por indicação médica ou simplesmente por ter ouvido falar que "Pilates faz bem para a saúde". Além disso, os alunos que antes pensavam somente em malhação hoje também procuram qualidade de vida e essa modalidade consegue proporcioná-la sem deixar de lado os desafios que vão de encontro ao perfil deste público." (Jairo Diógenes, coordenador de ginástica Reebok Sports Club - Unidade Morumbi).



Mauro Yamasaki

"Hoje a procura por aulas que tendem ao condicionamento físico geral e postural é muito grande, por isso na Competition optamos pelo Pilates Authentic, os alunos gostam muito e as aulas de Mat são muito frequentadas nas nossas três unidades, as mesmas estão formatadas em Iniciante e Avançado para que os alunos tenham um excelente atendimento. Nós da Competition estamos muito satisfeitos com a adesão que a modalidade nos proporciona, e temos certeza que o Mat Pilates para a nossa academia faz com que seja reforçado o nosso objetivo que é a de melhorar a qualidade de vida de todos os alunos" (Mauro Yamasaki, coordenador de ginástica da academia Competition - Unidade Oscar Freire).

O Mat Pilates é uma alternativa para os alunos que querem manter a forma e ter condicionamento físico e força, mas ao mesmo tempo, prefere transformar o tempo gasto dentro da academia em uma oportunidade para relaxar e se livrar do estresse do dia-a-dia e para as academias que querem aumentar a adesão e retenção de clientes.

"Foi muito importante à implementação da modalidade de pilates solo na Monday Academia, onde nossos clientes tiveram uma ótima aceitação, com muita assiduidade e com isso implementamos em todos os períodos da rede".

"Por se tratar de uma aula que engloba vários aspectos posturais, de resistência muscular bem como concentração, sentimos resultados físicos com muita agilidade." (Fernando Baeta, diretor técnico das academias Monday).



Fernando Baeta

Implantando o Mat Pilates na sua academia

Inicialmente ofereça um horário de aula em cada período, manhã, almoço, tarde e noite, em diferentes dias da semana, com 60 minutos de duração e sem divisão de níveis. Após a consolidação da turma abra uma segunda aula semanal para cada turma para que os alunos possam potencializar os benefícios da modalidade.

Faça uma boa divulgação interna através de banners, cartazes, anúncios no microfone, na rádio

EQUILÍBRIO FITNESS

Nova Linha Dúctil Equilíbrio

Revestimento Dúctil Equilíbrio ainda mais resistente e flexível.

ANILHAS DÚCTIL EQUILÍBRIO

Anilha revestida com material dúctil: resistente, flexível e inodoro. Dupla pegada anatômica. Peso aferido com 4% de variação máxima. Furo central emborrachado e resistente.



DUMBELL DÚCTIL EQUILÍBRIO

Revestimento dúctil: resistente, flexível e inodoro. Peso aferido com variação máxima 4%. Pegada anatômica emborrachada.



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

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

www.equilibriofitness.com.br

Fone/Fax: (31) 3541.6446

OUTFITmixx

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

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

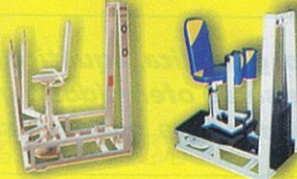
Tel: (11) 3906-0860 / (11) 9712-1060

Produtos Exclusivos
Para limpeza de
tapeçaria, metalão
e carenagem

Novos



Reformados



Movement TECHNOLOGY

Suprema



R. Prof. Antonio de Paula Santos, 157 - Pirituba
São Paulo SP - 05140-120
www.outfitmixx.com.br outfitmixx@ig.com.br

Aceitamos
Cartões Visa



interna da academia e no corpo a corpo com o cliente. Inclua ainda no site da academia e encaminhe e-mail marketing para sua base de clientes ativos e inativos convidando para o lançamento.

Treine toda a equipe de vendas, musculação, ginástica, aquático e avaliação física sobre a modalidade, benefícios, horários que serão oferecidos e quem pode praticar e conte com profissionais bem formados para conduzir suas aulas.

Infelizmente, além de profissionais bem formados, a explosão do Pilates deu espaço, também, para pessoas e empresas que viram no método apenas um bom filão e, sem a devida capacitação, acabam expondo os alunos a sérios riscos para a saúde. Bem feito, o Pilates é o céu. Mas também pode ser o inferno, já que os danos possíveis são inúmeros.

De acordo com uma estimativa da Pilates Method Alliance, há cerca de 13 mil instrutores de Pilates no mundo. Porém, apenas 25% destes são devidamente treinados.

Portanto contrate um profissional de Educação Física capacitado e certificado no método para ministrar esta aula na sua academia ou encaminhe os seus atuais profissionais que já fazem parte do quadro de professores e que tenham perfil para ministrar a modalidade, para um curso de capacitação. Esta última estratégia facilita a administração e gestão da equipe e do quadro de horários e proporciona aos alunos mai-

or diversidade de tipos de aulas e professores.

No mercado existem inúmeras empresas que oferecem capacitação e formação nacional e internacional em Mat Pilates. Cursos de final de semana, capacitações intensivas de imersão com duração de um mês até cursos extensivos com duração de dois anos. Procure uma empresa idônea, tire referências com quem já fez o curso e escolha a melhor opção para o seu negócio, seus clientes e professores.

Para a manutenção da qualidade técnica das aulas e do serviço oferecido, os professores devem fazer um curso de aprimoramento em Pilates por ano e serem praticantes do método.

Depoimento de quem ministra a aula

“Como professora de Mat Pilates o que eu percebo é que meus alunos são fiéis às aulas porque sentem em sua rotina diária a eficiência do método. Como costumam dizer “lembrei de você a semana toda” na verdade não é de mim que eles lembram, mas da consciência corporal adquirida durante as aulas que os fazem contrair o abdômen tornando o método Pilates funcional em seu dia a dia. Mais bem condicionado em resistência muscular localizada, flexibilidade e bem estar” (Luciana Ferreira, 32 anos, professora).

Quando bem orientado, portanto, o Mat Pilates merece toda a fama que tem. Vão-se as dores, ficam os músculos, trabalhados e saudáveis. O corpo agradece.

Referências bibliográficas

- Pilates – Modele seu corpo e transforme sua vida
Lesley Ackland - Pensamento, 2006.
- A promessa de Pilates
Alycea Ungaro - Empresa das Artes, 2005.
- Pilates no Brasil
Teresa Camarão - Alegro, 2004.
- Pilates cresce mais de 250%
Fonte: Fitness Brasil, IHRSA, Cybex Fyi, 11/2004.
- Exija Qualidade: formação, certificação e instalações adequadas
Fonte: Jornal Pilates Informa - Grupo Mineiro de Pilates
- Pilates: Saúde e Felicidade
Fonte: Bolsa de mulher, 03/2005.
- Pilates: corpo malhado sem musculação elas adoram!
Fonte: Boa Forma, 04/2003.

Treine toda a equipe de vendas, musculação, ginástica, aquático e avaliação física sobre a modalidade, benefícios, horários que serão oferecidos e quem pode praticar e conte com profissionais bem formados para conduzir suas aulas.

A CONCORRÊNCIA VAI SUAR

DESIGN

QUALIDADE

BAIXO CUSTO

YOZDA®

FITNESS EQUIPAMENT

Licenciada Industry CO Ltda. Japan



Telefones:

(14) 3451-5044

(11) 4063-4464

(21) 4063-8809

(31) 4063-9730

www.yozda.com.br

Condicionamento, postura e reabilitação com **Mat Pilates**



Ivana Rúbia Henn
Educatória Física.
CREF - SC 002899-G.
Diretora Técnica da
Equipe Ivana Henn.

Treinadora do Método da Rede Bio Ritmo de Academias - www.equipeivanahenn.com - treinamentos@equipeivanahenn.com

Desenvolvido na década de 20, o Pilates está cada vez mais comentado nos corredores do fitness brasileiro e tem atraído curiosos com vontade de experimentar uma maneira alternativa de se manter em forma. Dentro da técnica, se destaca a prática de solo - chamada de Mat Pilates - como explica a Equipe Ivana Henn Pilates & Fitness, de Santa Catarina. O Mat Pilates já corresponde a 20% do total de aulas de pilates no Brasil, segundo o consultor em fitness Pyter Bruno.

Fugindo da rapidez e das repetições da malhação convencional, o Pilates conta com uma infinidade de exercícios com suas variações. Cada vez mais empresas que se atualizam acrescentam e melhoram o método. Esses exercícios podem ser executados no solo ou com a ajuda dos aparelhos criados pelo alemão Joseph Hubertus Pilates para desenvolver, condicionar e treinar os movimentos e o equilíbrio do corpo humano e reabilitação.

A técnica logo conquistou as academias americanas e européias, mas só chegou ao Brasil pela primeira vez em 94. A base do Pilates é trabalhar a consciência corporal e os exercícios propostos são sincronizados sempre com a respiração e com o uso do abdômen. "Tudo parte do centro para as regiões periféricas, por isso a inteligência do movimento", explica Edu Barbezan, da Equipe Ivana Henn Pilates & Fitness, de Santa Catarina, maior rede do sul do país.

O entendimento dos limites do corpo faz parte dessa consciência, que pode ser absorvida por pessoas de todas as idades. "Pessoas de todas as idades podem praticar. Além de um corpo mais saudável, alongado e forte, o pilates traz vários benefícios: aumenta a resistência física, promove a correção da postura, alivia tensões, estresse e dores crônicas, melhora a coordenação motora, entre outros. "O Pilates fez sucesso só agora, já que a tendência é a busca da qualidade de vida através de soluções holísticas, que harmoniza corpo e mente, visando resultado máximo desta interação", completa a própria Ivana Henn, que, além de comandar sua rede, dá treinamentos por todo o território nacional, inclusive para a rede de academia Bio Ritmo.

Um dos desejos do seu criador era que as pessoas levassem o conhecimento da sala de aula para os momentos corriqueiros das suas vidas: carregando o filho, fazendo compras no supermercado, trabalhando horas sentado, penteando o cabelo. "É uma malhação inteligente", completa Henn.

No Mat Pilates, também chamado de pilates de solo, são usados colchonetes e o próprio corpo como instrumento para a realização dos exercícios e não os equipamentos de estúdio. "Realizamos inúmeros exercícios com o nosso próprio corpo, otimizando nosso equilíbrio, força, resistência, com exercícios muito específicos inclusive na sua nomenclatura tendo como exemplo pranchas, inversões e rolamentos, todos no solo, variando as posições do corpo em decúbito dorsal, ventral, sentado, em pé, decúbito lateral, que são a base de todos os exercícios de pilates", explica o professor Edu.

As aulas seguem as preconizações dos princípios da técnica, como a respiração, fluência, centralização, precisão, controle e relaxamento.

Aulas só podem ser ministradas por profissionais com formação, com diploma de capacitação e certificado fornecido por entidades e escolas competentes devidamen-

Algumas empresas especializadas no mercado de fitness já incluíram o Mat Pilates na sua grade de modalidades, sendo um diferencial no mercado, realizando aulas em grupos nas academias onde cada aluno evolui de acordo com a sua realidade e possibilidade de adaptação ao método.



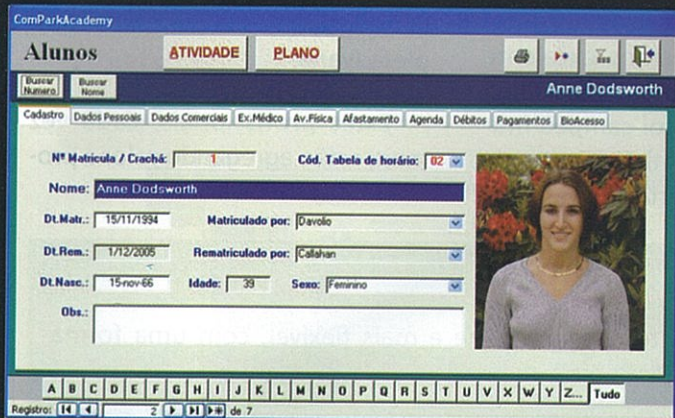
CONTROLE DE ACESSO DIGITAL SOFTWARE FINANCEIRO PROFISSIONAL

PREMIADO SOFTWARE DE IMPRESSÃO DIGITAL

1º lugar no Fingerprint Verification Competition, a maior competição de algoritmos de verificação de impressões digitais do mundo, realizada no final de 2006.

MELHOR SOFTWARE FINANCEIRO PARA ACADEMIAS

Centro de custo - Demonstrativo financeiro - Gráficos estatísticos



13 ANOS
+ 200 CLIENTES



CONTROLE TOTAL DOS ALUNOS

- Senha por usuário (segurança e confiabilidade)
- Matrículas, rematrículas e renovações
- Todas as informações do aluno em uma única tela
- Controle de contratos por vendedor
- Retenção e captação (Ativos - Inativos - Visitantes)
- Fechamento de caixa por usuário - Taxa de conversão de vendas

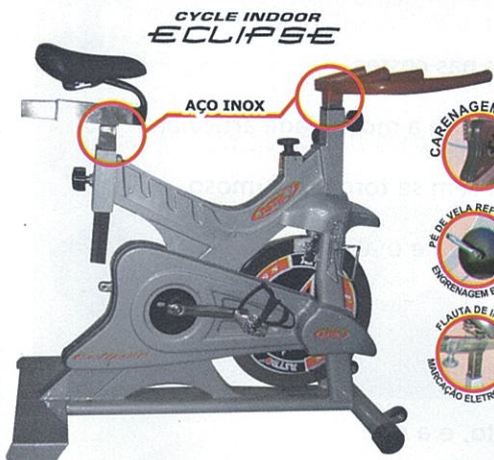
11 3277 5550

WWW.COMPARK.COM.BR



Fitness

10 X SEM JUROS



- CARENAGEM DUPLA
- PIE DE VELA REFORÇADO
- ENTREVENENAGEM ESPECIAL
- FLAUTA DE INOX
- ILUMINAÇÃO ELETROQUÍMICA

ELIPTICO
TRANSPORT CROSS



ESTEIRA
AST 2.0
MOTOR E PLACA WEG 2 HP



ERGOMÉTRICA
MUSTANG



CYCLE INDOOR
TORNADO



ATENDEMOS
TODO O
BRASIL

CERTIFICADO:



Filiado:



ASSISTÊNCIA TÉCNICA PERMANENTE

ASTRO EQUIPAMENTOS ESPORTIVOS

Fábrica: Rua Quintão, 425 - Quintino - CEP 21381-050 - Rio de Janeiro - RJ
www.astroequipamentos.com.br E-mail: astroequip@hotmail.com

Tel.: (21) 2269-7806

te registradas e licenciadas para o método. "Uma aula ou treinamento mal realizado ou ministrado por profissionais não qualificados pode causar sérios danos à saúde do praticante", salienta Ivana.

Algumas empresas especializadas no mercado de fitness já incluíram o Mat Pilates na sua grade de modalidades, sendo um diferencial no mercado, realizando aulas em grupos nas academias onde cada aluno evolui de acordo com a sua realidade e possibilidade de adaptação ao método.

A rede Bio Ritmo, maior rede de academias da América Latina e uma das pioneiras em viabilizar o Mat. Pilates para academias e grupos, adotou o nome Bio Pilates para definir a sua aula de pilates de solo. A rede é um exemplo de profissionalismo. Ao perceberem o crescimento do programa, montaram salas de pilates em um espaço separado, até porque um estúdio completo com equipamentos de qualidade e em aço inox tem investimento mais baixo que equipamentos de cárdio, por exemplo. Um kit completo de equipamentos pode variar de 16 a 80 mil reais.

Nas feiras de todo país, como a IHRSA 2007, maior feira da América Latina do setor, o Pilates correspondeu a mais de 20% do espaço com empresas que chegam ao Brasil trazendo cada vez mais profissionalismo, como a Stott Pilates, do Canadá, entre outras. Segundo Pyter, tem mercado para todos. "Vai depender de quanto a pessoa quer investir na estrutura e nos treinamentos e na qualificação profissional. No caso dos treinamentos tem empresas que oferecem um treinamento completo - solo, bola, reformer, wall unit, cadillac, ladder barrel e acessórios - que pode ir de 2,5 mil reais a 26 mil. Varia

de acordo com a necessidade do profissional, do quanto quer estudar e da formação anterior que ele possua. Quanto a eficiência de cada treinamento, tenho certeza que o mercado vai filtrar os melhores".

O Pilates é uma nova área de trabalho para educadores físicos e fisioterapeutas. "Trabalhamos com uma equipe multi-disciplinar com educadores físicos e fisioterapeutas, onde temos excelente resultados", diz Ivana. Segundo a profissional, que foi campeã brasileira de marcha atlética antes de se tornar empresária, quando sua

equipe recebe um cliente com alguma lesão, encaminha ao fisioterapeuta que, além do conhecimento do assunto, possui sensibilidade para avaliar o limite do tratamento do cliente.

"Depois dessa fase, conseguimos continuar com um treinamento de performance onde conseguimos excelentes resultados estéticos que geram uma retenção que considerávamos impossível", completa Ivana.

Estes profissionais, cada vez mais, estão agregando valor a profissão um do outro.

Benefícios

- Seu corpo se torna mais firme e mais flexível, com uma forma melhor.
- O praticante se movimentará mais facilmente e realizar muitas tarefas rapidamente, adquirindo várias habilidades físicas e se protegendo contra lesões.
- A força e a resistência física e mental aumentam tornando-se ideais para aqueles que levam uma vida cansativa e para os que estão se recuperando de lesões e acidentes.
- A mente comanda o corpo aumentando a autoconfiança e a coragem.
- Alivia a maior parte das dores nas costas.
- Melhora a flexibilidade muscular e a mobilidade articular.
- O corpo ganha força e forma sem se tornar volumoso.
- Corrige a coordenação, a postura e o alinhamento corporal.
- Garante uma boa noite de sono.
- Aumenta o prazer e a vida sexual.
- Reduz a fadiga, o desconforto, e a dor.
- Aumenta a força e diminui o volume abdominal.

As aulas também podem ser realizadas individualmente através de um programa de treinamento personalizado.

Agora você já conhece mais sobre essa fascinante e eficiente atividade física, não perca tempo. Mãos à obra, boa aula e bom treino! ●

Dicas de escolha e manutenção de acessórios - 2ª parte



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

Delegado Regional da FIEP-SP. Palestrante em vários congressos. (11) 3906-0860 / 9712-1060. outfitmixx@ig.com.br - fiep.sp@ig.com.br - www.outfitmixx.com.br

Olá, colegas profissionais de Educação Física e donos de academias, clubes, associações, grêmios e condomínios.

Dando continuidade a matéria de escolha e manutenção de acessórios, falarei agora sobre cinco itens: bastões, cordas, mini jump, steps, bola medicine ball e slide.

Bastões - Existem vários tipos, como: madeira, tubo de metal, emborrachado, tubo de PVC com 1m de comprimento encapado com termo retrátil com carga de 1 a 5 Kg ou sem carga. Dê preferência para os bastões de PVC revestido para dar maiores opções de exercícios pela sua variação de carga. A manutenção é diferenciada para cada tipo: madeira, deverá ser lixada 1 vez a cada 2 meses; metal emborrachado, deverá usar álcool toda vez que foi usado; e o de PVC, deverá usar Flash bio-clean diluído 1 parte para 1 parte de água.

Cordas - Existem os seguintes tipos: sisal, nylon com ou sem cabo de madeira, os com cabo de madeira com rolamento, de couro com cabo de madeira ou poliuretano (PU) rígido com rolamento, de poliuretano (PU) puro flexível com empunhadura de madeira ou de PU rígido com rolamento. Dê preferência as de couro ou PU por ter

maior resistência e durabilidade por causa do atrito com o piso.

Mini-jump - Vários tipos de mini cama elástica são fabricadas. Com 28,30, 32, 36 molas retas ou V. Os pés podem ser fixos ou removíveis por sistema de encaixe ou sistema de roscas. Com ou sem saia. Os jump com pés removíveis são de fácil transporte, porém poderão quebrar mais rapidamente. Dê preferência os de pés fixos e com 36 molas, porque são mais firmes e estáveis, além de ter o diâmetro maior, dando melhor segurança ao aluno. Mini-jump para piscina, a estrutura deverá ser de tubulação e molas de aço inoxidável, que poderão ter 18,30,32 ou 36 molas. Também há o mini-jump com apoio que é indicado para fisioterapia. A manutenção deste material poderá ser na parte metálica com White clean gel ou cera automotiva (não passar na borracha dos pés) e na lona esborrifar Flesh Bio-clean ou água com pouco detergente neutro depois passar um pano seco.

Steps - Existem os seguintes tipos: madeira, EVA, PU rígido injetado e PU flexível injetado. Todos têm em vários tamanhos de largura, comprimento e altura. Os de madeira são mais duros e menos confortável para fazer alguns exercícios de jump, porém tem o custo menor. Os de PU são de ótima qualidade e estabilidade, porém também são duros para realizar exercícios que necessitem deitar sobre eles. Os de EVA têm boa estabilidade, aderência ao

piso, é macia e dá condições de executar exercícios deitado sobre eles e executar variações de exercícios proporcionando maior conforto ao aluno. Steps para piscina, o melhor é o de polietileno com 6 a 8 ventosas nos pés. A manutenção do steps de madeira poderá ser lixar e envernizar periodicamente. De PU poderá ser limpo com álcool ou Flash Bio-clean diluído 1 parte para 1 de água. Steps de EVA poderá ser limpo com água e detergente neutro. Steps de hidro poderá ser limpo com água e cloro.

Medicine boll - Existem de vários pesos: 1, 2, 3, 4 e 5 Kg e podem ser confeccionados em borracha pura de alta densidade que pode ser utilizado também na piscina e as bolas de couro mais usadas em salas e quadras. A manutenção da medicine boll poderá ser com água e detergente neutro ou com Flesh Bio-clean diluído como acima descrito.

Slide - Produzido em poliuretano flexível com dois batentes laterais em PU ou em madeira. A manutenção poderá ser com White clean gel uma vez por semana e nos outros dias usar uma flanela macia e seca para tirar a poeira.

Lembrem de acomodar os acessórios na academia de forma prática para não danificar os materiais. Utilizem os suporte e estantes próprios para cada acessório e na esqueçam de limpá-los também. ●

Lembrem de acomodar os acessórios na academia de forma prática para não danificar os materiais. Utilizem os suporte e estantes próprios para cada acessório e na esqueçam de limpá-los também.

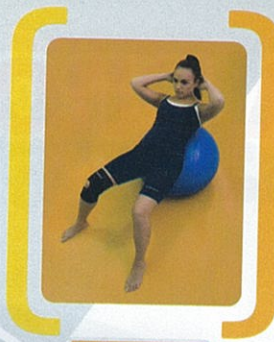
Conforto e praticidade sem esforço.

Pensando nisso, a Mercur desenvolveu os pisos Plus e Flocado, que, colados no contrapiso, garantem excelente acabamento e durabilidade.

O Piso flocado é projetado especialmente para absorção de grandes impactos, indicado para salas de musculação onde utilizam-se pesos soltos.

A Mercur também oferece o Conceito Fit, para os pisos Plus e Flocado, que são placas que se encaixam como um quebra-cabeça, podendo ser colocadas em qualquer lugar. Com o conceito Fit, todo o espaço pode se tornar propício para exercícios e outras atividades. Sua principal vantagem é a mobilidade, pois não necessita ser colado ao chão.

Entre em contato e descubra como um piso Mercur pode qualificar o ambiente de sua academia. Seus clientes perceberão a diferença.



PLUS

Com muitas alternativas de cores (sólidas e marmoreadas) e superfícies.



FLOCADO FIT

Para absorção de impacto, disponível em 5 cores com detalhes de flocos decorativos

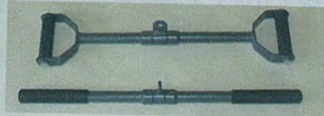
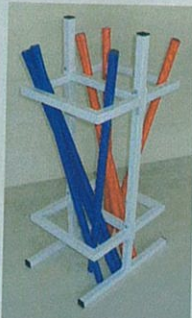
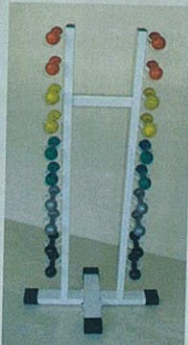
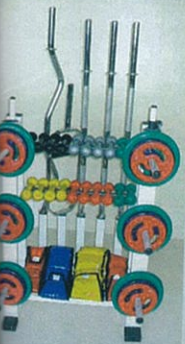
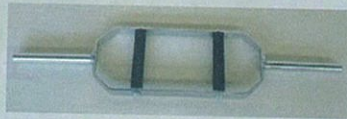
ISO 9001:2000
O sistema de gestão da qualidade da Mercur é certificado.

Mercur S.A. • Rua Cristóvão Colombo, 53
Caixa Postal 1001 • Cep: 96825-010 • Santa Cruz do Sul - RS - Brasil
Fone: (51) 3719 9500 • Fax: (51) 3719 9510
www.mercur.com.br • laminados@mercur.com.br

 **MERCUR**
Desde 1924

UP LIFT

A mais completa linha de estantes e acessórios para sua academia.



Fabrica : Rua Riviera, 96 - Jacaré - Rio de Janeiro - RJ
Tel.: 21 2581-5254 uplift@uplift.com.br www.uplift.com.br

REVENDEDORES

Rio de Janeiro :
Willi Fitness : 21 3701-9411
Alfa-Esporte : 21 3555-7759
UP Grade : 21 3325-3232

Vitória - ES - 27 3339-4869
Uberlândia - MG - 34 3236-5348
Feira de Santana - BA - 71 3221-0711

Lojista, Seja nosso revendedor

15 ANOS
DE EXPERIÊNCIA
EM EQUIPAMENTOS
PARA GINÁSTICA




VIA MANO FITNESS
equipment®

Qualidade de quem sabe o que faz ...

VENDAS DIRETO DA FÁBRICA

(31) 3681-5030

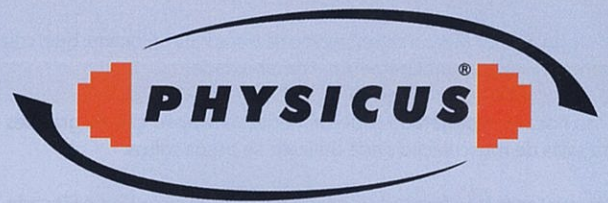
Não deixe de nos fazer uma consulta
Completa linha de aparelhos para sua academia
CONDIÇÕES ESPECIAIS PARA TORNÁ-LO UM PARCEIRO

www.viamanofitness.com.br - vendas@viamanofitness.com.br

Av. João Azeredo Coutinho, 100 - Galpão A - Lagoa Santa - MG

LINHA PRÓ

Máquina Extensora



Home Page: www.physicus.com.br

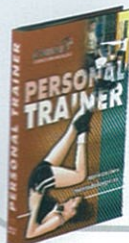
Fone: (17) 3482.9500 - E-mail: vendas@physicus.com.br

Loja da EDUCAÇÃO FÍSICA

Mais de 120 títulos
de diversos temas.
CONFIRA!!!!



PERSONAL TRAINER
Aplicações Metodológicas



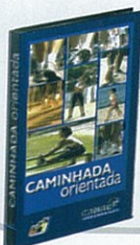
DVD + Manual
R\$ 109,00

MUSCULAÇÃO
para Academia



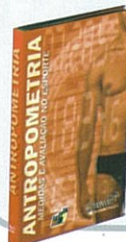
03 DVDs
1 manual
R\$ 179,00

CAMINHADA ORIENTADA



DVD + Manual
R\$ 109,00

ANTROPOMETRIA
Medidas e Avaliação no Esporte



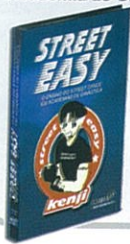
DVD + Manual
R\$ 109,00

STEP
Aprendendo a Ensinar



R\$ 109,00

STREET EASY
O Ensino do Street Dance em
Academia de Ginástica



DVD + Manual
R\$ 109,00

GINÁSTICA LOCALIZADA
Sistema ABCD



R\$ 109,00

GINÁSTICA LABORAL
Atividade Física na Empresa



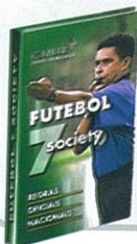
DVD + Manual
R\$ 109,00

FUTSAL
Preparação Física



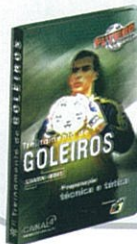
R\$ 149,00

FUTEBOL SOCIETY
Regras Oficiais Nacionais



DVD + Manual
R\$ 109,00

TREINAMENTO DE GOLEIROS
Preparação Técnica e Tática



DVD + Manual
R\$ 109,00

FUTSAL
Treinamento Tático e Técnico



02 DVDs
1 manual
R\$ 179,00

VOLEIBOL
Fundamentos Técnicos
Treinamento dos Fundamentos



02 DVDs
R\$ 179,00

BASQUETEBOL
Capacidades Técnicas Ofensivas



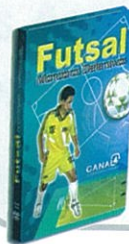
DVD + Manual
R\$ 109,00

HANDEBOL
Treinamento Técnico



02 DVDs
1 manual
R\$ 179,00

FUTSAL
Manobras Defensivas



LANÇAMENTO
R\$ 109,00

Confira outros títulos e produtos



TELEVENDAS (11) 3481-0867

www.educacaofisica.com.br/loja

Equipamentos desenvolvidos para queimar calorias. Não dinheiro.



MELHOR CUSTO-BENEFÍCIO
MAIOR VALOR DE REVENDA
ASSISTÊNCIA TÉCNICA ESPECIALIZADA
MANUTENÇÃO FÁCIL E ECONÔMICA
GARANTIA DE ATÉ 03 ANOS

A liderança de mercado, a presença em mais de 20 países e os 19 anos de experiência, tornaram a Movement uma das marcas mais admiradas do mundo. Com uma linha de equipamentos diversificada, design inovador e alta tecnologia, a Movement desponta como uma gigante do ramo, agregando ainda mais valor a seus produtos, tornando-os o melhor custo-benefício do mercado.

0800 772 40 80 www.movement.com.br

 **Movement**
ATTITUDE FITNESS