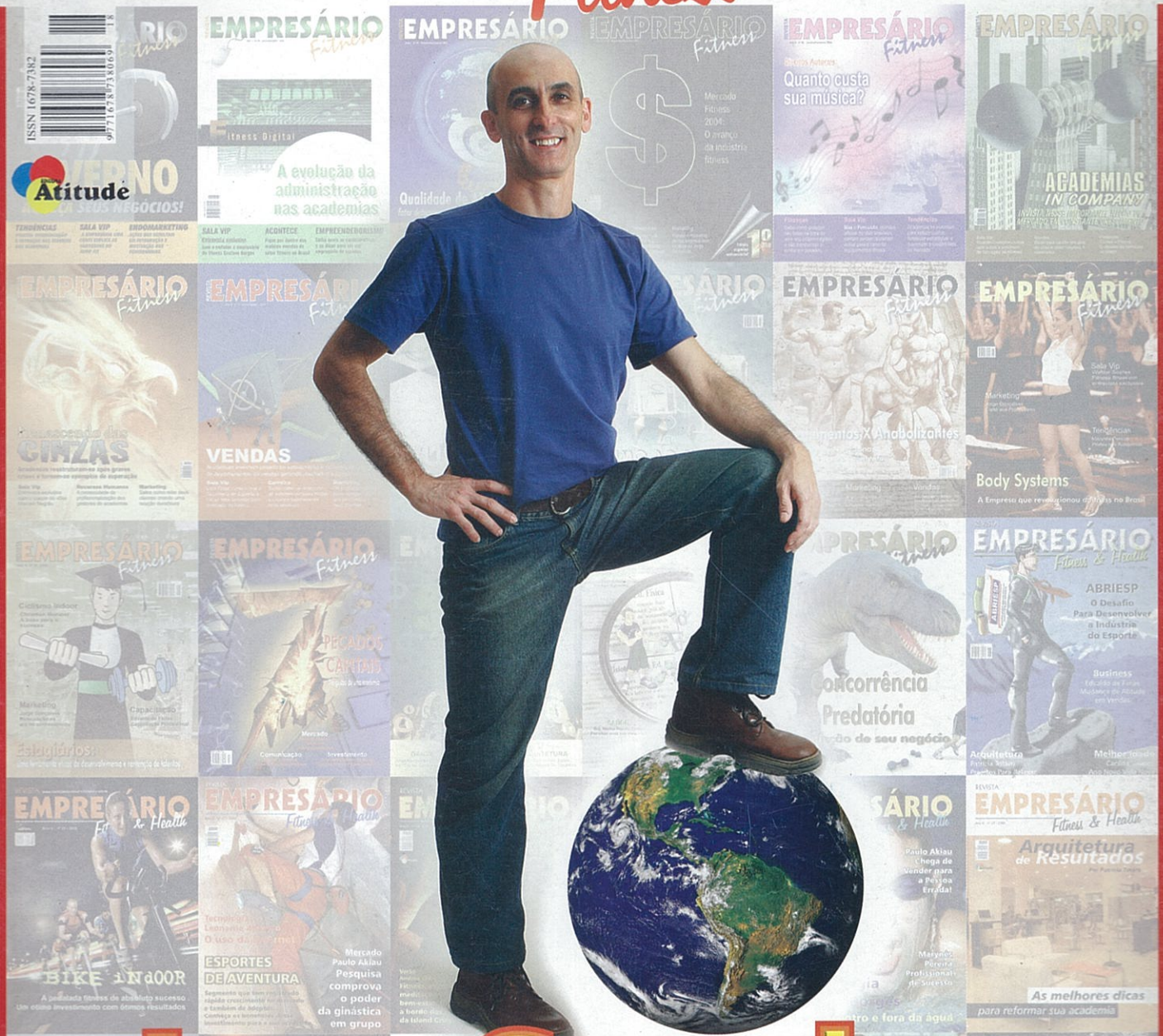


REVISTA

# EMPRESÁRIO

## Fitness & Health

Ano VI - nº 34 - 2008



# Jorge Gonçalves

## Como chegar no topo do Mundo Fitness

Edição especial com as resenhas das 30 matérias escritas em 5 anos de Empresário Fitness

O NOVO ASTRO | A explorar suas várias possibilidades | O NOVO ASTRO

**NUNCA FOI TÃO FACIL,  
TERMINAR UM CIRCUITO...**



**...QUE DE RESULTADO**

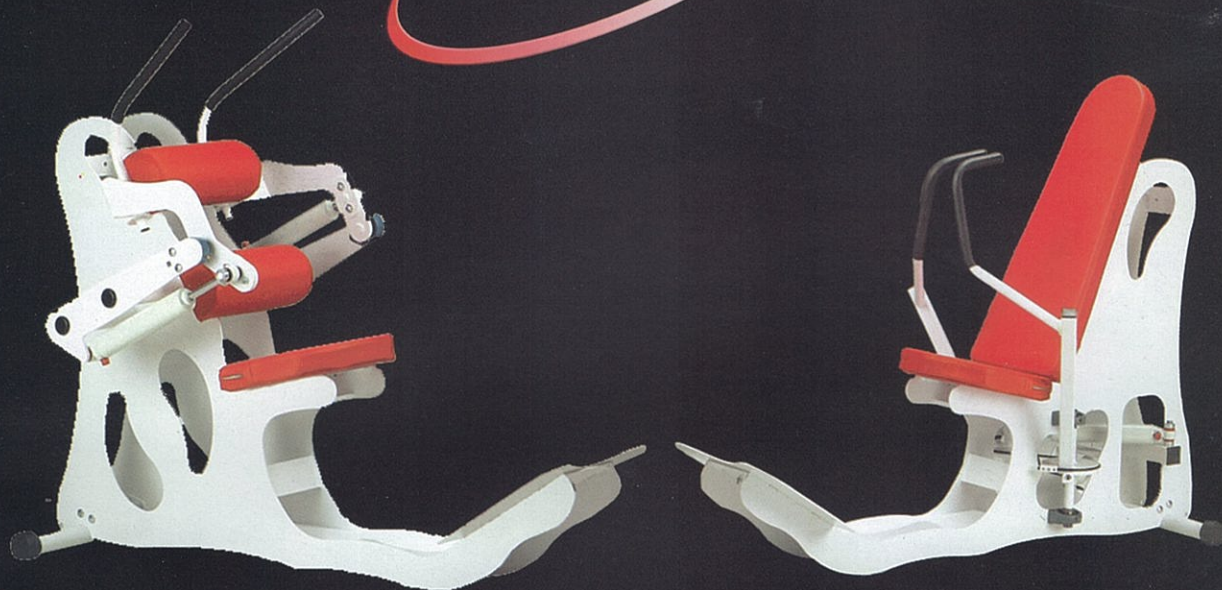


**VENDAS@ESPORTOTAL.COM.BR  
WWW.ESPORTOTAL.COM.BR**

**Esportotal**



**Esportotal**




CIRCUITO EASYHEALTH

**13 MÁQUINAS**  
**30 MINUTOS**



**TEL: (11) 3857-5530**



*Duda Yankovich,  
campeã mundial  
de boxe 2006.*



## Onde Encontrar





Água Vida - SP / São Paulo  
Ativa O2 - MS / Dourados  
Atlantida - SP / São Paulo  
Bela Forma - RS / Santo Angelo  
Boa Forma - SP / Barueri  
Body Enjoy - SP / Valinhos  
Body in Action - SP / Atibaia  
Cad - MG / São Lourenço  
Camps - SP / Sorocaba  
Carpe Dien - SP / Santos  
Clube Mogiano - SP / Mogi Mirim  
Ecogym - SP / Santo André  
Energy Sport - SP / São José dos Campos  
Espaço Forma - AL / Maceió  
Estação Saúde - PE / Caruaru  
Fabrica do Corpo - PR / Curitiba  
Fit4Life - SP / São Bernardo do Campo

Gaviões 24 Horas I - SP / Guarulhos  
Gaviões 24 Horas II - SP / São Paulo  
Gaviões 24 horas III - SP / São Paulo  
Gaviões 24 horas IV - SP / Guarulhos  
Gaviões 24 horas V - SP / São Paulo  
Italy Unidade I - SP / S. B. do Campo  
Italy Unidade II - SP / Santo André  
Italy Unidade III - SP / São Caetano do Sul  
Lara's Gym - SP / Caçapava  
MC Sports Club - PR / Campo Largo  
Mister Body - MG / Cataguases  
Moving - SP / Itapetininga  
Na Ativa - SP / Itatiba  
New Form - PR / Cornélio Procópio  
Nines Gym - SP / Jundiá  
Number One - SP / São Paulo  
Olimpica - SE / Aracaju

Performance - PR / Guarapuava  
Power Top Fitness - RS / Itaqui  
Progress I - SP / São Paulo  
Progress II - SP / São Paulo  
Qualidade Fisica - MS / Campo Grande  
Saude & Cia - SP / Campinas  
Serrano - SP / Monte Alto  
Top Fitness - AL / Maceió  
Top Life I - AM / Manaus  
Top Life II - AM / Manaus  
Top Life III - AM / Manaus  
Total Training - SC / Florianópolis  
Trainer - SP / Presidente Prudente  
True Form - SP / São Paulo  
Twister - PR / Cascavel  
Vitória Sports - ES / Vitória

# KI MAX

## A NOVA AULA DE BOXE E MUAY THAI QUE ESTÁ LOTANDO AS ACADEMIAS

-  Aprovado pela campeã mundial de boxe Duda Yankovich
-  Metodologia simples e atrativa para homens e mulheres que buscam um treinamento eficaz e sem complicações
-  Equipamento importado de baixo custo que poderá ser utilizado por até 3 praticantes simultaneamente
-  Baixo custo de licenciamento.



Conheça também nossos 8 outros programas.

  
**RADICAL**  
FITNESS

(11) 3081-1676  
comercial@fitpro.com.br  
www.fitpro.com.br

**FIT-PRO**  
FITNESS PROGRAMS

## Editorial

### Caríssimos leitores

**C**omeçamos esse editorial falando sobre o sucesso de uma revista. Esse sucesso depende de alguns pontos que julgamos importante mencioná-los:

1º - Ter respeito com o leitor, procurando manter sempre a mesma linha de trabalho informativo que se propôs desde o início;

2º - Manter rigorosamente a periodicidade do veículo, não furando datas e deixando leitores e anunciantes na espera ou na incerteza;

3º - Dar aos parceiros e anunciantes o retorno que eles esperam quando anunciam seu produto em nossas páginas;

4º - Ter como colunistas pessoas de credibilidade, respeito, capacidade e domínio total do que escrevem e aplicam no dia à dia profissional e até mesmo em suas vidas pessoais.

Partindo desse último item, onde nos referimos aos colunistas, é que iniciamos o editorial de nº34, onde resolvemos prestar uma homenagem ao nosso mais antigo colunista, colaborador, incentivador e amigo Jorge Gonçalves.

Nestes quase 06 anos de revista e 34 edições impressas, ele esteve presente em 30 delas, número esse que não poderia passar em branco, e sendo assim esta edição é um especial Jorge Gonçalves, trazendo resenhas de todas as matérias que ele já escreveu para a *Empresário Fitness*. Para completar essa edição, uma entrevista exclusiva com o próprio Jorge feita em seu escritório no meio de muitos livros, revistas, trabalhos e idéias.

O desejo de toda a equipe da revista *Empresário Fitness* é prestar essa justa homenagem não só ao Jorge, mas a todos os colunistas que aqui já escreveram e ainda escrevem, que cada um deles possa completar 30 edições, 40 edições e assim por diante, demonstrando e reafirmando o carinho, respeito e credibilidade por nossa revista.

E que venha mais 30 edições!!!!

Boa leitura,

**Equipe *Empresário Fitness & Health*** ●

**Acesse nosso site**

**[www.revistaempresariofitness.com.br](http://www.revistaempresariofitness.com.br)**

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

**Endereço para correspondência:**

**Rua Brigadeiro Galvão, 34 - sala 03**

**Barra Funda - São Paulo / SP - CEP 01151-000**

## Índice

**08** Capacitação Profissional - Andrea Vidal  
Aspectos da liderança: líder sim e daí?

**10** Consultoria - Marynês Pereira  
As armadilhas da liderança

**12** Melhor Idade - Cacilda Velasco  
O planeta, a natureza conspira a nosso favor

**14** Consultoria - Gustavo Borges  
RH e orçamento

**16** Consultoria - Edvaldo de Farias  
Reduzir perda de talentos

**17** Matéria de Capa Parte I - Especial Jorge Gonçalves  
Resenhas de todas as matérias já escritas na *Empresário Fitness & Health*

**22** Entrevista - Jorge Gonçalves  
Como tudo começou

**24** Matéria de Capa Parte II - Especial Jorge Gonçalves  
Resenhas de todas as matérias já escritas na *Empresário Fitness & Health*

**28** Consultoria - Christian Munaier  
Gestão de empresas familiares no mundo das academias

**32** Manutenção - Prof. Almir Facchinatto  
Manutenção de acessórios Parte VI

**36** Consultoria - Thiago Villaça  
Liderança e Motivação Parte V

**38** Case de Sucesso  
Academia Flex



**EXPEDIENTE**



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

Atitude Editora Ltda - *Empresário Fitness & Health*  
Ano VI - Edição nº 34 - 2008

Executiva Administrativa - Vivian Ingrid Ignácio

Editor Responsável - Romeu Gomes Paão Junior

Diagramação e Layout - Lillian Fernandes

Foto de Capa - Jorge Gonçalves / Daniel Spalato

Fotos Ilustrativas da Matéria de Capa - Jorge Gonçalves

Redação e Publicidade - Atitude Editora Ltda

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

Assinaturas - Anderson Batista Dias - [atitude.anderson@uol.com.br](mailto:atitude.anderson@uol.com.br)

Rua Brigadeiro Galvão, 34 - sala 03 - Barra Funda - São Paulo / SP

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

Fotolito e impressão: Gráfica Ideal

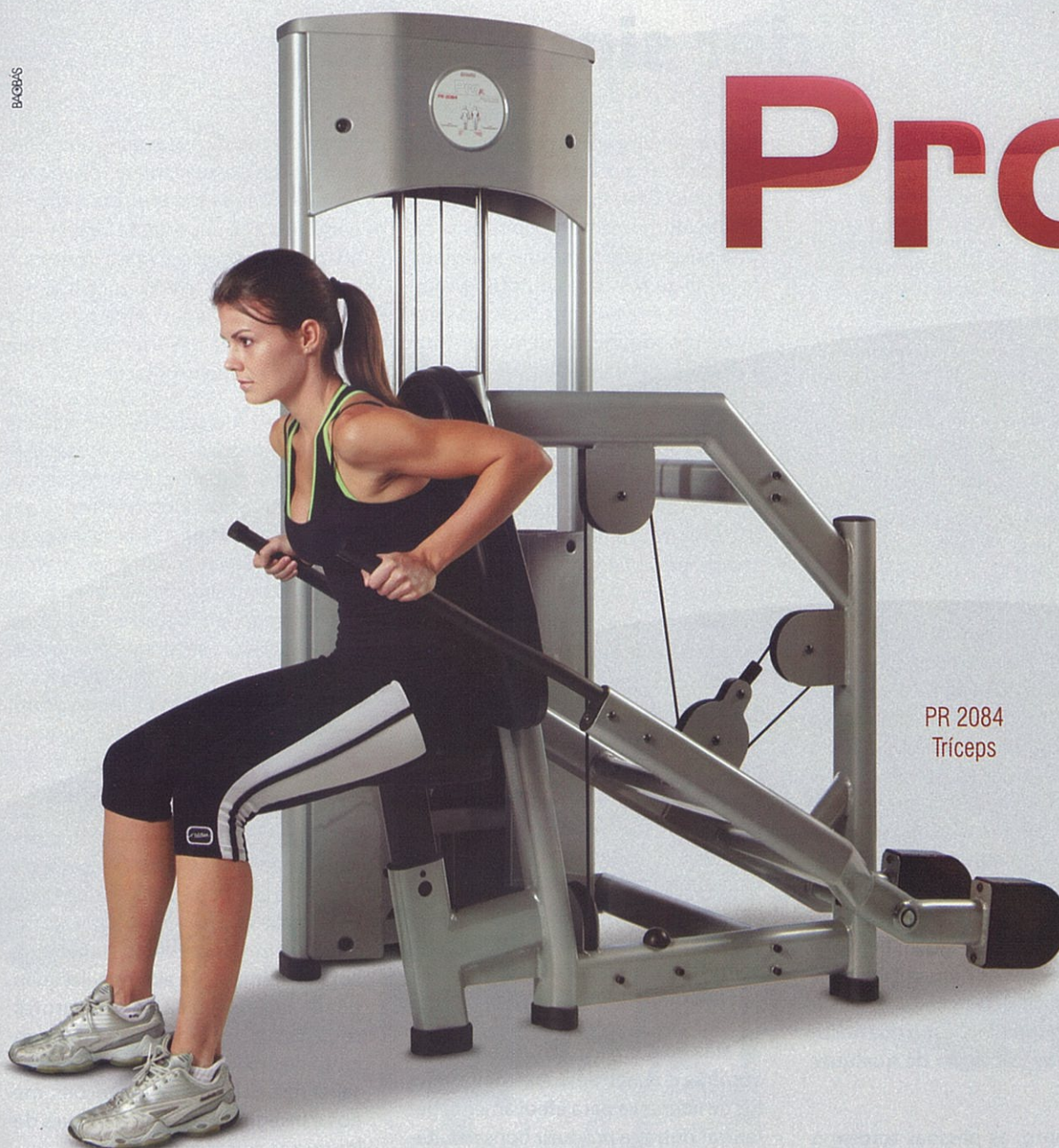
Tiragem de 10.000 exemplares - Distribuição Nacional

As matérias assinadas são de responsabilidade de seus autores, não refletindo necessariamente a opinião da editora. As fotos têm caráter de informação e ilustração das matérias. Os direitos das marcas são reservados a seus titulares. As matérias aqui apresentadas 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).

Chegou a hora de você ter um Equipamento Righetto.  
Além do design e da qualidade Righetto, conte com o melhor custo-benefício do mercado.

BAGBÁS

# Pro<sup>R</sup>



PR 2084  
Triceps

Consulte nossos representantes, você vai se surpreender.  
Conheça toda a linha Pro-R.



**Righetto**  
FITNESSEQUIPMENT

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

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

# Aspectos da liderança: Líder sim e daí?



Cristina Santos  
MBA em Gestão de  
Pessoas. Consultora e  
Educadora da Fitness  
Mais - Consultoria  
em Fitness

Oferece soluções sob medida na montagem e reestruturação de academias, recrutamento e seleção de colaboradores, aplicação de treinamentos, jogos e dinâmicas na área comportamental, técnica e comercial.

**C**onviver com pessoas e trabalhar com elas parece uma tarefa fácil, mas não é! Gostar, pode ser um bom começo, contudo muito mais do que isso são necessários talento e sensibilidade para perceber que cada um reage a sua maneira e ao seu tempo distintamente. Na linha de gestão de pessoas fala-se muito em respeito ao próximo, suas limitações, seus medos e inseguranças. No mercado de trabalho garantir o emprego transforma o comportamento das pessoas, tornando-as mais competitivas, inseguras e distantes umas das outras. Ter alguém para orientar, um líder mais humanista e sensato, que inspire mais segurança no ambiente de trabalho, é um dos maiores sonhos de consumo de qualquer trabalhador.

No entanto, as pessoas torcem o nariz para os aspectos da liderança. De fato, há uma questão peculiar em re-

lação ao tema porque nem todo mundo sabe lidar direito com o comportamento do líder, que precisa ser firme em alguns momentos, porém evita falar a respeito de si mesmo por medo de sentir-se acima das outras pessoas. Ser um incentivador de talentos através da capacidade de liderar com inteligência e sensibilidade é, ao meu ver, um dos maiores desafios de quem nasceu com o dom de liderar.

Ao mesmo tempo em que existem pessoas que lideram de maneira natural, existem os que lideram apenas por atração pelo poder, sendo estes os que menos se importam com que os outros pensam, querem resultado e pronto! Outro dia eu mesma passei por uma situação "saia justa" da liderança e cheguei em casa pensando em uma maneira de conviver com isso. Abri a página de um livro que dizia: *"banicar o pequeno não ajuda o mundo. Não há nada de brilhante em encolher-se para que as outras pessoas não se sintam inseguras diante de você. É na medida em que deixamos a nossa luz brilhar que damos às outras pessoas permissão para fazer o mesmo."* (Nelson Mandela)<sup>1</sup>.

Nas academias, um dos maiores desafios é achar pessoas com aspectos de liderança para efetivamente gerenciar outras a produzir bons resultados em um ambiente agradável e amigável. Neste caso, liderar pode estar na

figura do coordenador que conquista, através das pessoas, metas necessárias para a saúde da empresa e do departamento. É importante ainda saber lidar com a expectativa do dono que também espera que o coordenador seja o "Mago Merlin", que soluciona todos os problemas e ainda adivinha quando eles irão acontecer!

Ao exercer o papel de líder de uma equipe, é preciso inspirar as pessoas para que o trabalho, e conseqüentemente seus resultados, não se percam no meio do caminho. Observar e reconhecer a diferença entre ser chefe e líder também ajuda bastante: enquanto o primeiro tem o foco voltado mais para as coisas, o segundo preocupa-se mais com as pessoas; um tem visão de curto prazo e o outro de longo prazo; um recebe um cargo e o outro toma iniciativa para liderar; um focaliza o presente e o outro focaliza o futuro.

Portanto, ao preparar-se para uma nova fase que é a coordenação ou a liderança de uma equipe de pessoas, não pense que será um "mar de rosas". Além de planilhas, tabelas de horário, números de alunos/aula, quantidade de horas/aula de cada professor, etc., é necessário lidar com o conjunto de emoções que são as pessoas, saber respeitar as suas limitações, medos e inseguranças, pois é através delas que as coisas acontecem.

<sup>1</sup>"O líder natural", Montie Cooke.

**Observar e reconhecer a diferença entre ser chefe e líder também ajuda bastante: enquanto o primeiro tem o foco voltado mais para as coisas, o segundo preocupa-se mais com as pessoas; um tem visão de curto prazo e o outro de longo prazo; um recebe um cargo e o outro toma iniciativa para liderar; um focaliza o presente e o outro focaliza o futuro.**

**Mande seu e-mail, com dúvidas, feedback ou saber um pouco mais do nosso trabalho para:**

[fitnessmais@fitnessmais.com.br](mailto:fitnessmais@fitnessmais.com.br) ●



**fitnessmais**  
Escola de Excelência em Fitness





Conheça a nova linha de produtos **MATRIX**, a união perfeita entre inteligência de engenharia e design inovador.

De equipamentos de musculação a produtos cardiovasculares, a **MATRIX** tem o que você precisa para atrair o seu cliente.

**JOHNSON**

Saiba mais sobre os produtos **MATRIX**:

Tel (19) 3251 1039

contato@johnsonhealthtech.com.br

www.johnsonhealthtech.com.br

# As armadilhas da liderança

**A**h que bom... virei chefe! Agora é só mandar e esperar... foi duro chegar aqui e agora que cheguei, finalmente, farei o que sempre quis..." imagino ser este o pensamento de alguém delirando...

Bem, espero que essa pessoa acorde desse delírio e volte para a realidade, pois, o que o Líder irá encontrar em seu primeiro dia de trabalho é um Jardim para ser plantado, regado, adubado, terá que remover as ervas daninhas, esperar florescer, ter paciência... enfim dedicar-se muito ao crescimento dos outros.

Ser Líder é como ser pai e mãe... nunca mais você terá tranquilidade e sono profundo, pois, seus liderados precisam de você, dependem de seu feedback, das suas orientações sábias, precisam saber o NORTE e para onde você os está levando.

Nunca mais você terá permissão para ver um filme, ler um livro, fazer um curso sem em seguida compartilhar todo esse conhecimento com seus colaboradores.

Possivelmente, você perderá alguns "amigos" e ganhará outros tantos bons e outros "políticos", "lobistas", mas tenho certeza que você não conhecerá a "Síndrome da cadeira vazia"... calma, eu explico, abaixo.

A **Síndrome da Cadeira vazia** é aquela cadeira que fica sem ninguém sentado ao lado do chefe, "líder" em ocasiões profissionais como jantares, teatros, eventos da empresa, etc. Se você cair nas armadilhas abaixo listadas, possivelmente, as pessoas terão medo de você e nenhum respeito por você ou pelo seu trabalho e por isso. Mas se você estiver atento, agir com ética, respeito, justiça, idoneidade sempre haverá alguém para sentar a seu lado, pois, as pessoas irão querer ficar ao seu lado, aprender, compartilhar.

Lembre-se: O CAMINHO PARA O TOPO É ÁRDUO.

Vamos, então às ARMADILHAS da Liderança:

**1. Saltô 15 ou anel do poder** - achar que pode tudo contra todos. Ser arrogante, pedante, exibido. Não respeitar as pessoas. Usar frases que só BABACAS usam: "manda quem pode, obedece quem tem juízo".

**2. Falso discurso** - "adoro gente ao meu lado que tem opinião, que argumenta, questiona". Mas na hora de contratar

para trabalhar a seu lado só contrata os obedientes e que concordam com tudo e os primeiros a serem demitidos são os que discordam de sua opinião.

**3. A última opinião prevalece** - em uma reunião você fecha com sua equipe algumas diretrizes e ações. Ocorre que ao terminar a reunião, uma das pessoas que pouco se manifestou na reunião pede para falar com você e aproveita para dar sua opinião na surdina e você acaba por deixar se influenciar por essa opinião e muda tudo o que foi combinado com sua equipe.

**4. Prisioneiro da equipe** - Você deixa o diálogo entre os membros de sua equipe evoluir e eles chegam a um consenso mas no fundo você não acha que esta seja a melhor solução, e sabe que sua equipe pode fazer muito melhor do que foi acertado entre eles, mas em vez de elevar o nível da discussão, você se acomoda, afinal você gosta de ser amado.

**5. Os "informantes do Rei"** - você é muito ocupado e tem hábito de sempre escutar um ou dois membros de sua equipe para saber "como andam as coisas". Com isso você tem sempre uma visão restrita e tendenciosa de seu negócio, além de mandar sinais claros de que a opinião dos outros não importa afastando qualquer possibilidade de diálogo com outras pessoas, pois, os "informantes do rei" em alguns casos fazem questão de demonstrar que são os queridos e que tudo o que falam é que vale como lei para a empresa.

**6. Medo de dar feedback** - a melhor maneira de sua equipe saber como está se saindo é você fornecer informações sobre o desempenho deles, mas muitos líderes ansiando por subordinados leais irão a extremos para encorajá-los, inclusive, retendo críticas.

**7. "Tudo decidido... nada decidido"** - vocês participaram de mais uma daquelas infundáveis reuniões e muitas decisões foram tomadas. Todos estavam de acordo. O tempo passou e as promessas feitas não foram cumpridas porque o líder permitiu que pessoas agissem com deliberada lentidão. E pagam o preço, os eficazes, aqueles que foram atrás e agora terão que esperar o ritmo lento dos demais.

**8. "O rei sou eu"** - se todas as vezes você precisa informar a sua posição hierárquica e seu poder, tem alguma coisa errada com você... ou com sua equipe.

**9. "Deixa assim para ver como é que fica"** - você cobra resultados, quer

Marynês Pereira  
(11) 5087-8872



Consultora e facilitadora, desenvolve treinamentos na área de liderança, motivação, gestão e pessoas. [www.providersolutions.com.br](http://www.providersolutions.com.br) [marynes@providersolutions.com.br](mailto:marynes@providersolutions.com.br) Blog: [marynespereira.wordpress.com](http://marynespereira.wordpress.com)

foco mas quando alguém propõe mudanças, inovações, traz projetos, idéias, você é o primeiro a colocá-las na gaveta e depois reclama que a equipe não está comprometida.

**10. loiô** - toma uma decisão, mas se alguém da equipe que tem mais tempo de casa reclamar, volta atrás, deixando os demais perplexos com a nova decisão.

**11. Prefiro leais do que eficazes** - "prefiro um colaborador obediente, fiel escudeiro, leal apesar de não ser competente que sei que posso contar, do que um que seja muito bom e que vai me abandonar porque tem competência e logo se estabelece no mercado e não precisa mais de mim".

**12. Todos devem estar sabendo** - você faz as coisas e acha que todos da sua equipe devem estar sabendo o que você espera deles. Informa um ou outro mais próximo e depois exige o resultado de toda a equipe. E aí vem a sua frustração, pois o que você idealizou não foi realizado.

**13. Pede as mesmas coisas para várias pessoas** - assim você consegue ver quem é o mais rápido e deixa todos confusos.

**14. Passa informações que lhe foram confiadas de uns para os outros** - assim você tem certeza de que uns irão vigiar aos outros e não formarão um "timinho" contra você.

**15. Oferece as melhores oportunidades aos mais fraquinhos e incompetentes** - afinal as pessoas competentes podem esperar já que elas são melhores saberão compreender.

**16. Eu, eu, eu...** - campeão em roubar idéias, em usar material de outras pessoas e nunca citar quem é o autor do projeto, do texto, enfim das idéias. Espera passar um tempo e aí usa a idéia dos outros em seu discurso para ganhar pontos. ●

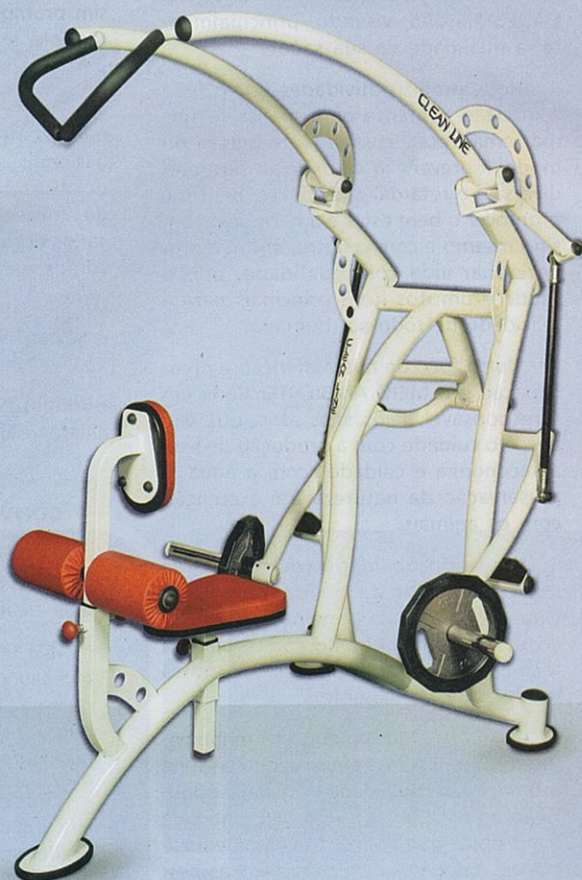


**PRÓ-PHISICAL**<sup>®</sup>  
APARELHOS A SERVIÇO DE SUA SAÚDE



# 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](mailto:prophysical@prophysical.com.br)  
Homepage: [www.prophysical.com.br](http://www.prophysical.com.br)

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

# O planeta, a natureza conspira a nosso favor



Cacilda Gonçalves Velasco  
Professora, pedagoga e psicomotricista

Responsável geral, por 22 anos, da FLECHINHA - Natação e Cursos. Atual Presidente da ASSOCIAÇÃO VEMSER e Diretora do INSTITUTO VELASCO.

cgv@associacaovemser.org.br

Todas as pessoas, sejam crianças, adolescentes, adultos e idosos, necessitam realizar ATIVIDADES FÍSICAS, visando, principalmente, a qualidade de sua saúde.

Hoje, praticar atividades físicas, não é questão somente para manter a forma, emagrecer, cuidados de beleza ou moda. É prevenção de doenças das mais diversas; é retardar o envelhecimento, é promover o bem estar e a harmonia consigo mesmo e com o outro, enfim é proporcionar vida com qualidade, pois a saúde é um dos itens principais para a felicidade de todo ser humano.

Outro foco de nossa atenção e preocupação é o MEIO AMBIENTE. Cada um é responsável pelos seus atos, que vão desde o cuidado com a produção de lixo, a economia e cuidados com a água, a preservação da natureza até a atenção com os animais.

A responsabilidade social de cada um deve iniciar de dentro para fora. Quando mantemos bons hábitos pessoais estamos colaborando com o planeta e consequentemente melhorando nossa vida e o meio ambiente.

**OBJETO** - Movida por esse sentimento e com a missão de fazer a diferença na promoção de qualidade de vida à população a ASSOCIAÇÃO VEM SER, entidade filantrópica que realiza trabalhos educacionais, terapêuticos e esportivos às pessoas com necessidades especiais, localizada no bairro do Sacomã - São Paulo, se propõe a promover e realizar para comunidade local, GINÁSTICA na Praça Barão de Anhambá.

**OBJETIVO** - O presente projeto tem como objetivo principal orientar os frequentadores da praça e seus arredores, a importância da prática de atividades

físicas, bem orientada, prevendo evitar futuras doenças adquiridas pelo sedentarismo.

**PÚBLICO ALVO** - Pessoas de ambos os sexos e todas as idades, que residam na Praça em questão, proximidades, comunidade em geral e bairro do Sacomã.

**LOCAL** - Praça Barão de Anhambá, que se localiza na confluência de cinco ruas (Izozzo, Fausto Cardoso, Virgíno-polis, Arrebol e Santa Lucrecia).

**DESCRIPTIVO** - Um programa de atividades físicas com ginásticas, caminhadas, corridas, alongamentos, exercícios respiratórios, visando desenvolver flexibilidade, equilíbrio e coordenação. Assim promover prazer e bem estar, facilitando a integração social no grupo de participantes.

**EQUIPE DE APOIO** - Como suporte para as atividades contaremos com profissionais: médico, enfermeiro e educador físico, que se manterão na retaguarda, oferecendo seus serviços se necessários durante a prática da Ginástica junto aos participantes.

**DIAS E HORÁRIOS** - Todas as Terças e Sextas-feiras, das 6:30 às 7:30 horas.

**VESTIMENTA DOS PARTICIPANTES** - Roupas leves, boné, calçados emborrachados e uso do protetor solar.

## CONVITE ESPECIAL A VOCÊ E SUA EMPRESA

Com certeza sua empresa não poderá ficar fora deste Projeto!

Ela terá a oportunidade de divulgar seu nome/marca, envolvendo-se numa ação social junto a um público que a cada dia cresce mais a busca de saúde.

Sendo um Projeto Permanente sua parceria garantirá o aumento gradativo de pessoas praticando atividades físicas no espaço da Praça, indetificando sua marca como poucas na preocupação com o meio ambiente e qualidade de vida da população.

Para garantir sua parceria, reserve já a sua adesão, fazendo a escolha que melhor se adapta às suas necessidades comerciais.



## NECESSIDADES GERAIS DO PROJETO

• **LIMPEZA DA PRAÇA** com instalação de lixeiras públicas e organizando o fluxo de serviços de garis no local. No futuro, os próprios usuários serão conscientizados da parte de cada um nessa manutenção.

• **JARDINAGEM DO ESPAÇO VERDE**, com a plantação de mudas de grama e flores em todo local.

• **PLACA DE SINALIZAÇÃO** - anunciando que o local abriga o Projeto Ginástica na Praça, nos dias e horários determinados, com o apoio das empresas parceiras.

• **DIVULGAÇÃO** desta iniciativa nos jornais do bairro (Ipiranga News e Gazeta do Ipiranga).

• **EQUIPAMENTO DE SOM** - a ser instalado em uma das residências da praça, com aparelhagem suficiente que faça a cobertura de som em todo o espaço público, assim como microfone para uso do educador físico, que necessitará para suas orientações.

• **CONES E FITAS** para sinalização e cerca do local reservado para os participantes terem liberdade e segurança na prática das atividades físicas.

• **PROFISSIONAL EDUCADOR FÍSICO**, credenciado pelo CREF, que cumprirá um planejamento de atividades físicas, respeitando os limites e possibilidades de cada participantes, sob a coordenação da equipe técnica da Associação VEMSER.

**META** - A meta do Projeto é atrair os frequentadores a cada atividade, inicialmente com o objetivo de se expandir cada vez mais e chegar até o final do ano com um número significativo de participantes diretos e assim melhorar cada vez mais a qualidade de vida da população.

**PRAZO** - O Projeto será mais uma ação da Associação VEM SER e deverá ser lançado em junho de 2008. Durante o mês de maio serão distribuídos folders do Projeto nas residências ao redor da Praça, no sentido de convidar os moradores das imediações a participarem dessa proposta saudável. ●

Você já experimentou a sensação  
de caminhar nas nuvens?



Tá esperando o que? Ir para o céu?



E 540



E 610



E 710

[www.ft.esp.br](http://www.ft.esp.br)

Tel.: || 4335 6103 || 4338 0238

 **Movement**  
Braden

 **FT**  
«RUNNING FOR YOU»

# RH e orçamento



Gustavo Borges  
Atleta campeão de  
Natação

dlambros@metodologiagb.com.br

**T**enho visto em minhas unidades próprias e credenciadas que juntas formam uma rede de mais de 110 academias, dois temas comuns e recorrentes nos problemas e sucessos dentro desta rede.

Primeiramente vejo que as unidades de sucesso obedecem uma administração um pouco mais profissional, não importando ser familiar ou não. Mesmo uma família gestora de uma academia pode ser muito profissional em sua administração. Um cuidado que se nota é se o gestor mais profissional usa um ORÇAMENTO para o ano ou período anotado. Deste, tudo mais deriva. Os negócios que não fazem isto não sabem para onde querem ir, ficam sem meta e sem objetivos de curto e longo prazo(s). Lembro, que ter um negócio lucrativo, ou ter um lugar com serviço de excelência, já são metas por si só. Quando existe um orçamento, muitos "gastos" passam a ser vistos como "investimentos", pois já estavam planejados para que naquele momento fossem realizados. Exemplos desta mudança de visão são investimentos em marketing, investimento em sua própria marca e não gasto em marketing. Ou investimentos em equipamentos novos e, não gastos em equipamentos, e assim por diante. Não há como se preparar para o futuro se não soubermos quando poderemos gastar lá.

Um comentário, ou melhor, insegurança comum é que eles não têm

uma estimativa de faturamento e consequentemente não conseguem estipular o ORÇAMENTO/BUDGET.

Quando abrimos nossa primeira unidade das Academias Gustavo Borges também não sabíamos quanto iríamos faturar, porém tínhamos uma estimativa com percentual de gastos/investimentos comuns ao mercado. Assim quando percebíamos que faturaríamos menos ou mais do que o estimado já sabíamos em quais categorias de gastos variáveis deveríamos ajustar, e assim todos os demais gastos e investimentos projetados, derivariam conforme sua relação em % ao faturamento do período apontado. Então faça um ORÇAMENTO, mesmo que seja estimado, e com o passar de sua história e experiência os ajustes serão mínimos mas, com enormes acertos.

**Todos queremos trabalhar em empresas felizes, nas quais possamos nos realizar, sentir-nos importantes, úteis, valorizados. Para isso é importante implantar modelos de gestão que permitam conhecer, cada vez melhor, o público interno, valorizando seu quadro pessoal.**

Outro ponto recorrente é na gestão de Pessoas. Recursos humanos é um desafio constante para qualquer empresa. Investimos muito nisso com assessoria externa e um grupo de pessoas internas responsáveis pela correta implantação do aprendido. Os processos são entendidos e descritos com certa facilidade, porém as implantações destes processos de forma eficaz são de fundamental importância e tão difícil que isto já virou tabu. Não podemos deixar de destacar um fator muito importante, hoje todos vivemos em busca do bem-estar e as empresas estão tendo que se adaptar a essa exigência. Todos queremos trabalhar em

empresas felizes, nas quais possamos nos realizar, sentir-nos importantes, úteis, valorizados. Para isso é importante implantar modelos de gestão que permitam conhecer, cada vez melhor, o público interno, valorizando seu quadro pessoal.

Mesmo com todo esse investimento no RH, temos que nos preparar para uma certeza, ocasionalmente perderemos nossos talentos! Então é de suma importância obtermos um processo de reposição de talentos eficaz e ágil. Recrutamento e treinamento contínuo fazem a diferença. Lembro bem de que como nadador já consagrado, recebia correção de estilo de meu técnico diariamente. Ele nunca parou e me disse: "Puxa Gustavo, já falei mil vezes para você corrigir esta braçada e quantas vezes mais vou ter que repetir, até que você entenda isto"! Ele não fazia isto, pois sabia que este era seu trabalho. Eu não ficava bravo por ele repetir tanto, pois também sabia que ele queria o meu bem. Na vida empresarial muitas vezes os gerentes acham que se já falaram uma vez, o caso deveria ter sido entendido e pronto, por isto gosto muito deste "coaching" contínuo onde o entendimento por si só não basta, temos que ter certeza de que a maneira correta de fazer será incorporada ao hábito do colaborador dia a dia até chegarmos à excelência pretendida. Então delimite uma missão e valores inegociáveis para seu time de colaboradores e dê início a gestão através de pessoas e de treinamento contínuo aos mesmos e veja seus lucros também seguirem este rumo.

**Abraço a todos e muito sucesso! ●**



**L I O N**  
**F I T N E S S**



**Fit-S Line**



**Classic Line**



**PESO LIVRE**



**HOBY**



**VIBER**



**CARDIO**



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

Contato: (17) 3485-1766

[lionfitness@lionfitness.com.br](mailto:lionfitness@lionfitness.com.br)

# Perder talentos é comprometer o futuro

**N**ão há dúvidas de que em cenários mutáveis e competitivos, perder talentos significa oferecer diferenciais ao concorrente e transferir para ele o um fator motivador da retenção de clientes. Tal afirmativa parte da idéia de que no jogo da concorrência acirrada, recursos materiais são bens de consumo e acessíveis a todos, mas são as pessoas que fazem a diferença na prestação de serviços.

Assim, trazemos uma proposta de reflexão para empresários do segmento fitness, essencialmente movido a relacionamentos entre pessoas, sobre um questionamento presente na mente de grande parte dos gestores: **que ações podem evitar que pessoas talentosas queiram deixar a sua empresa exatamente em momento de mudanças?**

## 1) Informar com Transparência

→ em todo processo de mudanças empresariais há informações, nem sempre verdadeiras, que circulam por canais não-oficiais e que geram nas pessoas com níveis mais altos de competência um questionamento quanto ao seu futuro naquela empresa, já que normalmente essas informações não são positivas. Nesses casos é preferível antecipar-se à "rádio-corredor" compartilhando com eles, em situação de prioridade, todas as informações sobre as mudanças em curso deixando claro ainda, e se possível, o quanto ele faz parte do futuro pretendido pela organização;

## 2) Inclusão dos Talentos nos Planejamentos do Futuro

→ quanto mais envolvidos no desenho dos rumos da empresa onde atuam, mais comprometidos com este futuro essas pessoas estarão. Partindo dessa premissa profissionais talentosos sentem-se com menos valor todas as vezes que percebem seu poder de contribuição minimizado ou desconsiderado pelos gestores da empresa onde atuam, exatamente pelo fato de que conhecendo suas potencialidades e as demandas da empresa naquele momento, têm clara a visão de onde poderiam contribuir. Ao invés de tê-los como atores que serão objeto das mu-

danças pretendidas é preciso que os gestores entendam que eles deveriam compor a **própria equipe de mudanças**, funcionando como consultores internos e multiplicadores das novas práticas e diretrizes;

## 3) Coesão e Coerência das Lideranças

→ exatamente pelo fato de serem mais antenados e perspicazes não somente nas atividades que desenvolvem, mas também no cenário do qual participam, profissionais talentosos tendem a observar comportamentos, decisões e atitudes de líderes e gestores (Coordenadores, Supervisores e Gerentes). Nesse caso a falta de sintonia nos propósitos, ainda comum em muitas empresas fitness, a qualidade dos relacionamentos e, sobretudo a união diante de situações críticas soam para eles, assim como para os demais, como sintoma de que algo não vai bem. Vacinados contra decisões que os exponham a situações delicadas junto à clientes, e conscientes de que a reputação depende da manutenção de sua marca, acabam optando por não continuar na empresa. Assim é importante uma atenção especial e olhar clínico na composição do corpo gerencial da empresa como estratégia unificadora de uma **equipe gerencial** e não de mera **série de gerentes**;

## 4) Atenção Especial as Questões Pessoais

→ os melhores colaboradores de uma empresa, no que diz respeito ao capital intelectual que eles detêm, não querem apenas saber o que as mudanças empreendidas na organização trarão para ela mesma. Querem saber, por questão instintiva, primeiro, **o quanto e como** elas vão impactar nas suas vidas pessoais e projetos de carreira, já que são focados no futuro para o qual se planejaram. Se por um lado podem ocorrer mudanças de *status* na estrutura da empresa, para mais ou para menos, por outro a disponibilidade de recursos pode ser redefinida e, em ambos os casos, as pessoas que fazem diferença precisam perceber-se úteis nesse novo cenário. Para isso é importante que no redesenho das empresas sejam oferecidas a eles, as garantias básicas acrescidas da possibilidade

Edvaldo de Farias, MSc.  
Profissional de Educação Física.



Coordenador da Pós-Graduação em Gestão de Negócios em Empresas Fitness/UNESA. Sócio-Diretor da Movimento Humano Assessoria & Consultoria.  
edvaldo.farias@gmail.com

de escolherem onde identificam-se como mais valorizados, gerando imediatamente um compromisso com os resultados esperados pela organização;

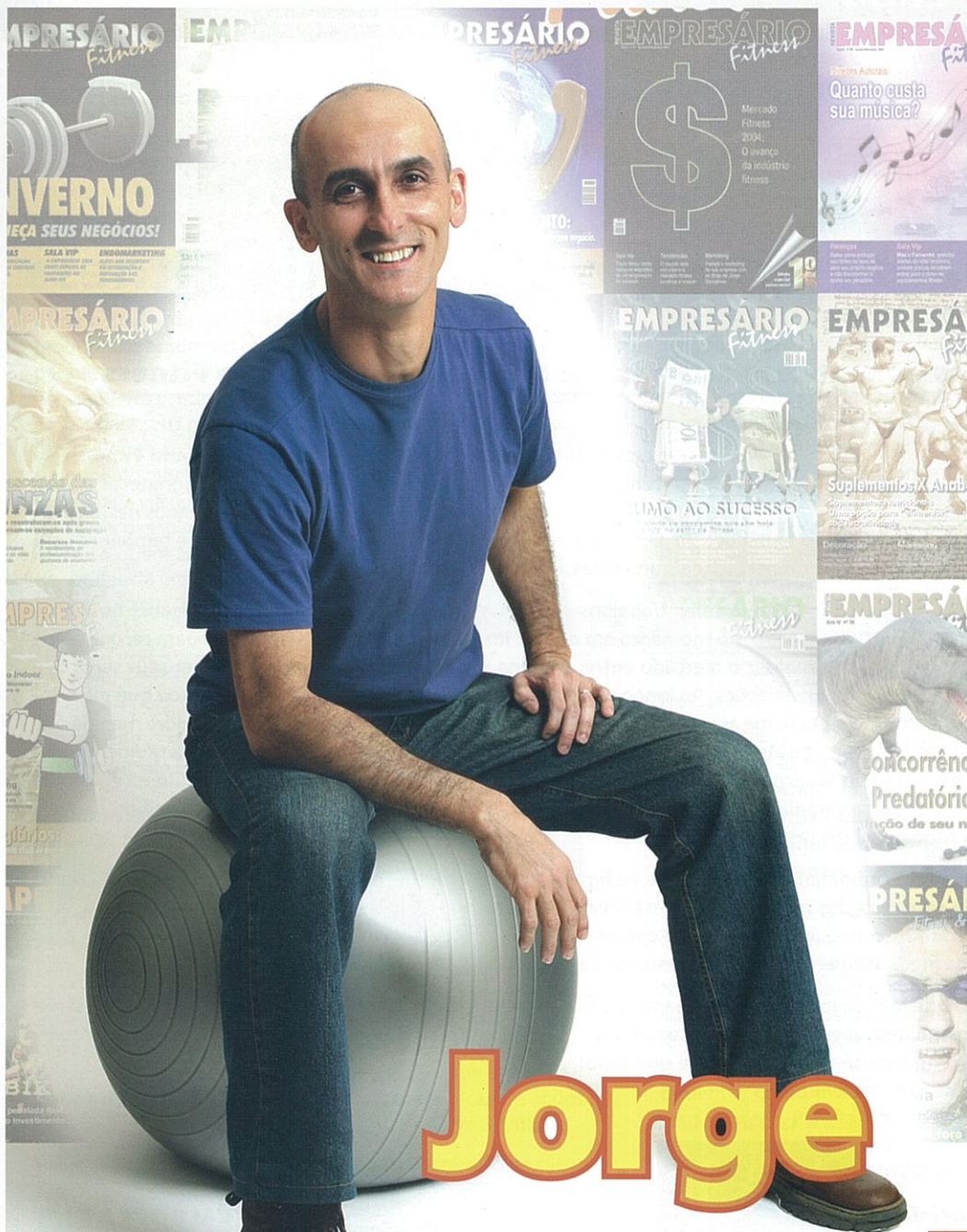
## 5) Teste-Drive das Mudanças

→ agora que os seus "colaboradores especiais" entenderam o empreendimento de mudança, sentem-se partícipes do processo e estão comprometidos com os resultados pretendidos, é preciso dar a eles, antes de levar aos demais colaboradores, uma percepção clara de como isso afetará o dia-a-dia da organização e o deles. Para isso é importante adotar uma estratégia de "laboratórios experimentais" nos quais adotamos mudanças em escalas menores (horários específicos, períodos pré-definidos, setores determinados), propiciando assim controle de variáveis e acertos necessários, com vistas a permitir a visualização das mudanças numa visão projetiva. Nessa fase os colaboradores com maior potencial de realização e decisão devem ser os gestores dessas "situações experimentais" já que, além de conhecerem os objetivos das mudanças são capazes de contribuir com os "acertos de rota" que porventura se façam necessários.

## BIBLIOGRAFIA

- STEWART, T. A. **Capital Intelectual: A Nova Vantagem Competitiva das Empresas**. RJ: Campus, 1998.
- SVEIBY, K. E. **A Nova Riqueza das Organizações: Gerenciando e Avaliando Patrimônios de Conhecimento**. RJ: Campus, 2000. ●





Mundo Fitness

# Jorge Gonçalves

Como chegar no  
**topo do Mundo Fitness**

Resenhas das 30 matérias escritas em 5 anos  
de Empresário Fitness

# Jorge Gonçalves

## Como chegar no topo do Mundo Fitness

### Resenhas das 30 matérias escritas em 5 anos de Empresário Fitness



Jorge Gonçalves é consultor de empresas 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](http://www.jorgegoncalves.com.br) ou envie e-mail para [jjjorgegoncalves@uol.com.br](mailto:jjjorgegoncalves@uol.com.br).

Em um dos trabalhos de consultoria a uma academia em Vila Isabel no Rio de Janeiro, no momento em que eu fazia os primeiros procedimentos para reconhecer e analisar o mercado entrei em uma pequena academia para conhecer seus serviços e instalações. Ao longo de minha visita, após um bate papo com a pessoa que me recebeu, me acompanhava e contava os detalhes da operação, a encantadora menina que me atendia me disse que era estudante de educação física e que atuava também como professora naquela academia. Para minha surpresa, ela me pediu esclarecimentos sobre o artigo publicado na última edição da Empresário Fitness e ela sabia cada palavra da frase escrita por mim. Esclareci sua dúvida e fiquei emocionado saindo daquele encontro com a exata dimensão da minha responsabilidade sobre o que coloco em cada linha destes meus artigos.

Em um outro episódio, estava caminhando em uma feira de fitness quando uma jovem me parou perguntando se eu podia esclarecer uma dúvida dela sobre um dos meus artigos nesta revista. De imediato, respondi e após uma breve conversa, eu a cumprimentei e agradei o carinho com que tratava minhas considerações. Embora já tenha me acostumado com a aproximação das pessoas comentando os meus artigos confesso que ainda fico emocionado cada vez que isso acontece.

Pedi a algumas pessoas que me são muito especiais para que me ajudassem nesta difícil missão de olhar para o que escrevi ao longo destes anos e construísem as resenhas que se seguem. Eu realmente espero que vocês gostem tanto de ler quanto eu gosto de escrever cada pensamento neste espaço. Muito obrigado.



#### Revista 4

Resenha de:  
**Como montar uma academia de sucesso**

Nesse artigo, Jorge Gonçalves tem seu foco voltado para os passos necessários para alguém que está pretendendo montar uma academia e começar no negócio. O consultor o faz, porém, não só mostrando o seu método para tal façanha, mas também desmistificando uma prática que é comum ser utilizada na hora de iniciar um negócio no meio do fitness. O escritor mostra, primeiramente, os sete passos mais comuns de serem tomados. No entanto, afirma que, em sua experiência com consultorias, tem se dado conta de que a ordem de tais execuções e o modo como são feitas alteram o resultado final. Desse modo, ele apresenta sua forma de lidar com o assunto e os dez passos que, comprovadamente, trazem melhores benefícios para os empresários.

Por André Ito Gonçalves



#### Revista 5

Resenha de:  
**Revitalização de academias**

Existem muitas indagações dos proprietários de academia em como adquirir mais rentabilidade no negócio e como aumentar o faturamento sobre o investimento no mercado de academias e Jorge Gonçalves cita neste artigo que a chave do sucesso é o investimento em "GENTE". Baseado nesta linha de raciocínio apresenta alguns "SEGREDOS" que irá ajudar a modificar sua visão e responder a estes questionamentos.

Veja alguns segredos no site.

Por Vanessa Masetti



## Revista 6

Resenha de:

### Departamento de vendas

Neste artigo Jorge Gonçalves, apresenta algumas ações práticas para um departamento de vendas. Ele apresenta de forma clara e objetiva os passos para o processo de conquista de novos clientes. Segundo ele, a equipe de vendas precisa conhecer profundamente todos os produtos da academia. É necessário um treinamento exaustivo para se oferecer um bom atendimento ao futuro cliente. Suas necessidades precisam ser diagnosticadas e apresentadas soluções para seus problemas. É preciso encantá-lo, ele precisa sentir o que vai comprar para fechar o negócio. Na hora do fechamento mostrar apenas o que o cliente quer saber: quanto vai custar a ele usar os produtos. Um artigo simples e direto que irá acrescentar no dia-a-dia de quem trabalha no departamento de vendas de uma academia.

Por **Andréia Monteiro**



- O momento dos equipamentos; aparelhos importados e de última geração.

- E agora estamos no momento onde as pessoas são prioridade, e o atendimento voltado as necessidades do cliente e ao seu bem-estar é o que dita o sucesso desse momento.

Na sala de musculação precisamos acabar com a barreira que os equipamentos e a tecnologia de uma forma geral criaram entre o professor e o cliente. Recebê-lo com um cumprimento na entrada na sala, realizar o aquecimento com ele ao invés de deixá-lo sempre se relacionar com a esteira, programas mais dinâmicos, e como no aquecimento, finalize com um alongamento ao lado do cliente. Motive sua equipe a desenvolver aulas, treinamentos e palestras entre eles e trabalhe sempre na fidelização dos colaboradores, pois eles são as peças mais importantes do seu negócio e deixe isso bem claro para todos.

Por **Renato Inácio**



## Revista 7

Resenha de:

### Ano novo planejamento 2004

O autor ressalta que no período de 2003 houve uma escassez de dinheiro circulante no mercado fitness e com isso muitos empresários tiveram grandes dificuldades de conquistar novos clientes e também em retê-los. Porém percebe-se um novo momento, um futuro promissor. Observa-se que muitos empreendedores estão interessados nesse novo mercado e por isso a tendência da concorrência é maior. O que se tem a fazer é conquistar aqueles clientes que não estão dentro das academias. Jorge Gonçalves dá dicas de ações planejadas, juntamente com toda a equipe, em 3 Linhas:

**Promoções mensais:** Iniciar o ano com prospecção de clientes;

**Eventos:** Montar no mínimo seis grandes eventos e seis menores, dando ênfase em sociabilização para aumentar o relacionamento entre as pessoas e com isso fidelizá-las;

**Lançamentos:** Novidades podem atrair novos clientes para sua academia. Tenha pelo menos seis novos produtos para serem lançados no ano. Convide seu time para colaborar com idéias.

Por **Silvia Karla Corrêa**



## Revista 9

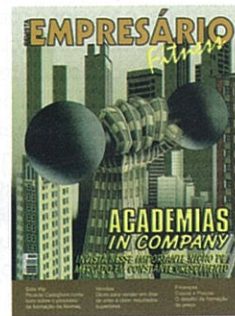
Resenha de:

### Investindo em gente, treinando minha equipe. Você economiza bastante energia e dinheiro, quando investe em gente.

Nos dias de hoje, ainda nos deparamos com situações em que o investimento prioritariamente acontece na compra de equipamentos sofisticados e modernos do que num bom profissional, sendo assim, desde 2004, Jorge Gonçalves vem demonstrando que a gestão deve estar focada fundamentalmente no atendimento, como investir na sua equipe e como aprimorar seus serviços. Para tanto, ele apresenta algumas contribuições que mostra como manter seus colaboradores treinados e motivados.

Veja o artigo completo.

Por **Vanessa Masetti**



## Revista 10

Resenha de:

### Natação Quebrando paradigmas e revitalizando seus produtos

Inatividade: é um mal que as nossas academias de natação estão vivendo.

Os produtos da natação, não se renovam há anos. O modelo de aula é sempre igual, adaptação, flutuação, respiração, nado crawl, costas, peito e borboleta...

A questão é: será que estamos no caminho certo? Aqui vão algumas sugestões para otimizar este segmento:



## Revista 8

Resenha de:

### Musculação com Q.T.A (Qualidade Total de Atendimento)

Pode se dizer que a musculação passou por 3 momentos:

- O momento das instalações, onde a prioridade era ter um prédio bonito, que chamasse bem a atenção.

Na academia - monte vários eventos, festivais internos e externos (convide alunos de outras academias), faça desafios (quem nada mais), promova biathlon (estira + natação).

O profissional - conduta: sorriso e cumprimento são fundamentais, conhecimento: procure novidades, planejamento: não vá pra piscina sem objetivos definidos, esteja em forma: integre-se com outras atividades na academia (ginástica, musculação), personal aquático: ofereça treinamento personalizado.

Reinvente o produto Natação!

Por Plínio Assmann Junior



### Revista 11

Resenha de:  
**Conquista de novos clientes**

Aqui nosso foco será em técnicas de atendimento e vendas, e também na construção de um time forte de consultoras de vendas. Vamos dar uma atenção maior as pessoas que visitam a empresa, saber suas necessidades e anseios e conseguir dar a solução a elas. Conheça seu perfil, para que você possa atendê-lo de forma eficaz, conduza-os pela academia e faça com eles experimentem, sintam o que pode ser a solução que ele buscava. No momento de fechar o negócio, crie um ambiente favorável para o mesmo, sente-se perto do cliente e deixe-o a vontade e confortável. Tente não criar empecilhos, deixe claro que o valor apresentado é o investimento que irá suprir suas necessidades e resolver seus problemas. Faça com que todas as consultoras conheça todos os produtos da empresa, e não é o bastante, faça com que elas experimentem esses produtos, pois a venda ficará mais concreta. Faça um cadastro de todos os visitantes, ligue após alguns dias e agradeça-os pela visita, em outro momento convide-os para uma evento na academia. Use seus clientes atuais como vendedores e nunca se esqueça dos ex-clientes, sempre que puder ligue e convide-os para uma visita ou para fazer parte de uma promoção.



Por Renato Inácio



### Revista 12

Resenha de:  
**Conhecendo GEMT**

É com tamanho prazer e satisfação que venho expor minhas idéias para essa conceituada revista que sempre apresenta ótimos consultores e em especial do autor desse artigo.

É incrível poder olhar para o cenário atual de academias e ver que o foco está no treinamento dos nossos colaboradores em atendimento ao cliente e o fato que mais me chama a atenção é que não existe nenhuma fórmula nova, e sim, em tratar uma academia como se fosse uma empresa. Se antigamente já havia uma preocupação dos filósofos em estudar o comportamento das pessoas, imagine o quanto é importante hoje o nosso time de colaboradores saber e aplicar o GEMT com treinamento ade-



quado. Isso faria com que o resultado nas vendas, retenção e fidelização fosse cada vez maior. Estou de comum acordo com o autor quando ele relata que não basta aplicar o G.E.M.T nos nossos colaboradores, mais sim em demonstrar por exemplo, a importância de explorar a personalidade de um consultor de vendas no "tour" da academia para a venda de um plano, assim como conhecer através de treinamentos aplicados a característica de um "G" e saber como elaborar melhor uma apresentação para uma pessoa com esse tipo de personalidade.

Por Gilson Silva



### Revista 13

Resenha de:  
**Arrumando a casa e criando um novo ambiente**

Se os melhores perfumes estão nos pequenos frascos, grandes mudanças ocorrem de pequenas ações. O artigo "Arrumando a casa e criando um novo ambiente" nos mostra o quanto pequenas ações podem fazer a diferença para o que o nosso cliente permaneça nos dando a preferência. Gerir um processo de mudança que tenha como foco a lealdade do cliente requer planejamento, disciplina, criatividade, foco e "um montão de pequenas coisas". Aprendi com Jorge Gonçalves que, se olharmos para dentro de nos, encontraremos as respostas, mas, se pudermos contar com referências, como a dele, para nos apoiar em nossas descobertas, transporemos as barreiras da mudança de maneira suave e inovadora buscando sempre a satisfação do nosso cliente.

Por Fernando Brandão



### Revista 14

Resenha de:  
**A desconstrução rumo ao crescimento**

Hoje 1,6% da população brasileira pratica atividade física nas academias, esse número é muito baixo comparado ao número de habitantes no país. O mercado está em pleno crescimento, mas é necessário uma abordagem diferente, mais atual, quebrar paradigmas, precisamos entender que esse segmento deve ser focado em PESSOAS. Precisa-se montar estratégias dentro das academias que tenham as pessoas como seu principal bem, tanto os clientes, como também os colaboradores, motivando-os e mostrando a importância de cada um para a organização. Todos os setores da empresa, cada um com sua particularidade, precisam estar no mesmo alinhamento; conhecer o cliente, saber de suas necessidades e atendê-los de acordo com seu perfil. Contudo, para que tudo isso funcione, a equipe deve ser bem remunerada, manter sua motivação sempre viva através de bonificações e prêmios e sempre atualizada. Vamos DESCONSTRUIR PARA CONSTRUIR MELHOR!

Por Renato Inácio



**Revista 15**

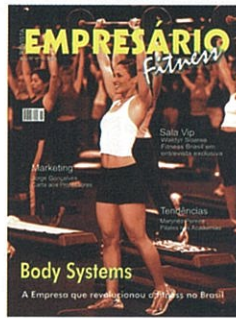
Resenha de:  
**Carta ao professor**

Refere-se ao término da era do emprego e a substituição pelo momento do trabalho.

Sugere o desafio do ganho por produtividade: o recebimento de valor/hora relacionado ao número de clientes de maneira que quanto mais clientes atendidos maior será o ganho, quanto mais clientes nas salas, maior a motivação de todos. Tenta mostrar aos professores a real importância de suas atitudes e a necessidade de estar motivado, levando ao raciocínio de que somente se recebe aquilo que se constrói e que o dinheiro é apenas uma consequência.



**Por Liege Montenegro**



obra vem enriquecer nosso mercado ainda carente de conhecimentos nesta área e contribuir para a formação de mentes mais críticas e inovadoras.

**Por Andréia Monteiro**



**Revista 16**

Resenha de:  
**Musculação na era do conhecimento**

No ano de 2005 Jorge Gonçalves destacava uma forma inovadora de atendimento, visando unir o conhecimento dos profissionais de educação física com estratégias de entretenimento, quebrando paradigmas do mercado, que sempre valorizou as estruturas e os equipamentos, dando pouco valor as pessoas. Na era do conhecimento, a proposta desperta modelos novos como: Novo "layout" dos equipamentos, proporcionando relacionamento entre as pessoas; novas estratégias de aquecimento valorizando os profissionais; novos modelos de treinamentos, atendimento "ativo" e não "passivo", a ênfase no elogio e não na correção; O mito da necessidade de televisores competindo com os profissionais a disposição dos clientes. São algumas das propostas destacadas pelo consultor, enfatizando o relacionamento entre as pessoas como principal ponto estratégico de entreter e manter clientes satisfeitos, felizes e fidelizados.

**Por Alexandre Cardoso**

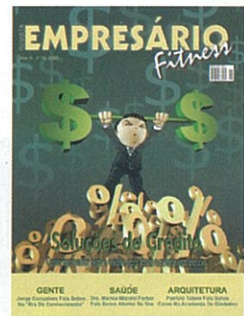


**Revista 18**

Resenha de:  
**Contratação de colaboradores na era do conhecimento**

Em "Contratação de colaboradores na era do conhecimento", Jorge Gonçalves, propõe um novo modelo de trabalho a ser adotado pelos profissionais de uma academia de ginástica, em detrimento do modelo vigente na maioria esmagadora das academias. Segundo Jorge, atualmente os departamentos estão segregados e não propiciam possibilidades de interação, troca de informações ou diálogo entre os professores. Algumas vezes, inclusive, há rivalidade no ambiente de trabalho. Outro critério considerado "ultrapassado" é a contratação focada com base na hora/aula do profissional na academia, o que também de acordo com ele, não promove a integração entre os profissionais. O ideal seria, portanto, que os professores atuassem em diversas áreas para que possam conhecer as várias atividades oferecidas pela empresa onde trabalham, além de se manterem constantemente atualizados para qualificar cada vez mais o atendimento. Essa nova metodologia dá novo ânimo ao time de professores todos fazem parte da missão de atender bem e entregar ao cliente formas diferentes de alcançar seus objetivos.

**Kleyton de França**



**Revista 19**

Resenha de:  
**Conquistando os 98%**

Precisamos buscar, com ações mercadológicas bem planejadas, as pessoas que ainda não estão em nosso mercado. Jorge deixa claro que precisamos conquistar os 98% de pessoas que estão fora das academias e não lutar pelos 2% dos possíveis clientes que estão na concorrência. Temos que deixar de lado procedimentos mesquinhos e desonestos para atrair o cliente do vizinho e nos preocupar em melhorar nossos serviços e desenvolver nossos colaboradores. "Não é tentando destruir o próprio concorrente que se constrói o próprio negócio". Estamos numa era em que os empresários precisam se preocupar com o seu time de colaboradores, a ética de seu negócio e os conhecimentos necessários para que ele cresça. Com este artigo Jorge estimula uma reflexão sobre nossas atuais ações na busca por clientes e como podemos mudá-las para agirmos de forma mais consciente e honesta.

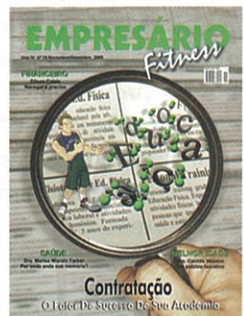
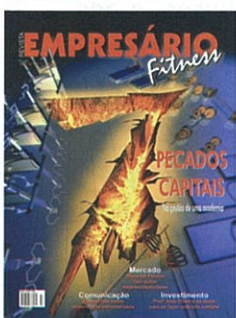
**Por Andréia Monteiro**



**Revista 17**

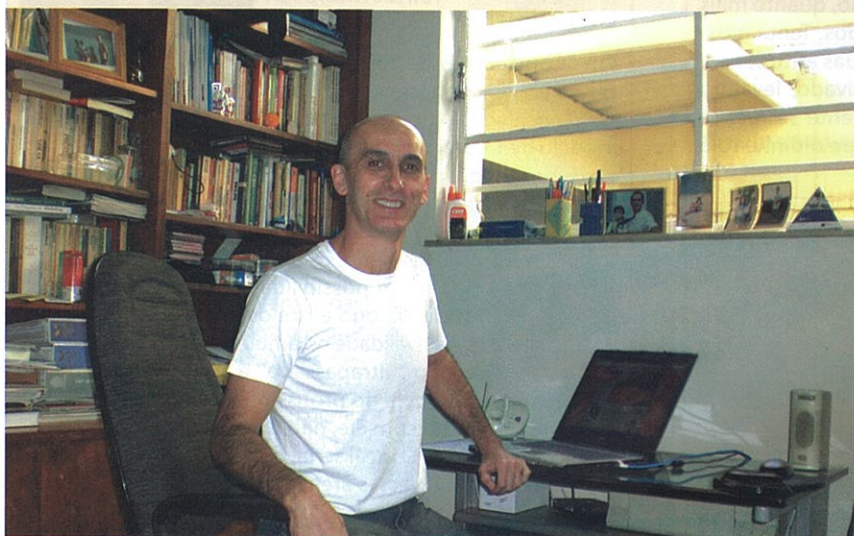
Resenha de:  
**Academia na era do conhecimento**

Este artigo objetiva entregar ao leitor uma resumo e uma prévia das abordagens do livro Academia na era do conhecimento, Jorge Gonçalves e convidados fazem uma reflexão sobre a maneira como se vem conduzindo os processos dentro de uma academia e propõe novos planos de ações para que haja uma mudança de atitude por parte dos empresários e de seus colaboradores. Centrada no relacionamento humano, esta



# Como tudo começou

**V**isitamos Jorge em sua casa e na biblioteca que utiliza como escritório ele nos concedeu esta entrevista (veja foto):



## **Empresário Fitness:**

Você é, hoje, um dos consultores do mercado de fitness e academias mais procurado, seja para implantar novos projetos, seja para transformá-los, apresentando um grande destaque profissional. Observamos que todos os projetos em que você se envolve viram "case" de sucesso, qual o caminho que você traçou para chegar neste momento de sua carreira?

## **Jorge Gonçalves:**

Bem, quero começar agradecendo a você, pela pergunta feita de forma tão lisonjeira e às pessoas que ao longo destes anos de profissão me deram a oportunidade de aprender com elas: sejam meus alunos nas universidades, sejam os empreendedores que me convidaram para fazer parte de seus negócios ou ainda ao grande número de pessoas que trabalham nas empresas em que tive e tenho o prazer

de colaborar. Esta é a primeira vez que tenho a possibilidade de contar um pouco de minha história de vida e, falando com pouca modéstia, acredito que possa servir de inspiração para quem busca novas formas de fazer. Nasci em uma casa muito modesta na baixada fluminense, no Rio de Janeiro. Filho de um comerciante imigrante e de uma dona de casa, ambos com muito pouco estudo, que tinham como objetivo propiciar ao único filho uma vida melhor do que a que tiveram. Estudei em colégios públicos, e aos quatorze anos fui jogar futebol no Fluminense. A vida de atleta foi interrompida aos dezoito anos, quando meu pai foi assassinado em um assalto em seu açougue e meu "paitrocinator" de uma hora para outra deixou de existir. Deparei-me com a realidade daquele momento e percebi que não tinha tanto talento para ser um jogador de futebol. Estudar foi a minha opção. Decidi ser preparador físico, e para isto entrei na

Faculdade Castelo Branco de Educação Física onde consegui um crédito educativo do governo. Fui ser estagiário em musculação, numa academia do subúrbio e em poucos meses me tornei o coordenador. Ao longo da formação, atuei como preparador físico, recreador, professor de ginástica aeróbica, professor de musculação, professor particular (que hoje chamamos de personal), coordenador de academia e no último ano de minha formação na faculdade, fui convidado a ministrar aulas na disciplina de musculação, que era inovadora naquela época. Isto abriu algumas portas para palestrar e dar cursos por este nosso Brasil. Na seqüência, cursei uma pós-graduação em treinamento e fui convidado para dirigir uma academia em São Paulo. Fiz um curso de especialização em Fisiologia do Exercício na Escola Paulista de Medicina. Minha caminhada a partir daí, se deu alinhada com Administração, Marketing e Comércio Exterior. Tive a oportunidade de viajar e fazer alguns cursos nos Estados Unidos e vivenciar com estes magos do Marketing e vendas, algumas excelentes e marcantes experiências. Continuei estudando, ao longo dos últimos anos, Marketing e Administração; hoje estou cursando um MBA em Gestão Econômica na FGV-SP e tenho como projeto, num futuro próximo, fazer um curso de doutorado em Administração. Bem, meus amigos, acredito que, atualmente, é extremamente necessário estar estudando e se redescobrimdo a cada momento. Compartilhar minhas experiências e colocar em prática minha missão de vida, que

é a de desenvolver pessoas, tem me trazido muita felicidade. O modelo que proponho, que você chama de "case" de sucesso, nada mais é do que valorizar as pessoas levando às organizações onde trabalho, o sentido amplo de que as pessoas fazem a diferença e só elas tem o poder de entregar aos clientes o bem estar e a diversão.

#### **Empresário Fitness:**

Pegando o "gancho" sobre o homem hoje, como você vê o cenário de nosso mercado?

#### **Jorge Gonçalves:**

Como diz nosso presidente, vivemos "um momento que nunca foi vivenciado antes na história deste país". Estamos vivendo o momento do trabalho, onde as oportunidades são muitas e precisamos buscar novos desafios e formas diferentes de fazer antigas rotinas. O profissional e a empresa deste novo século precisam estar disponíveis para se aprimorar a cada dia. Só existe uma possibilidade para o sucesso que é a de crescer. Nosso segmento só está começando; o mercado do próximo trilhão de dólares na economia é o do entretenimento e bem estar. Nós estamos no momento certo e no lugar certo. Iniciamos um movimento de fusões e aquisições de empresas e, cada vez mais, os empresários começam a perceber que o que faz a diferença não é só a esteira nova ou as instalações bem arrumadas, pois estes tangíveis estão à disposição de qualquer empresa. As pessoas, suas ações bem

estruturadas e a gestão do intangível, isto sim pode determinar o sucesso das empresas neste novo cenário.

#### **Empresário Fitness:**

O que é para você este seu compromisso de escrever para nossa revista?

#### **Jorge Gonçalves:**

Nada é por acaso nesta vida, há cinco anos atrás conheci vocês da Empresário Fitness. Naquele momento, eu me dei conta de que estava diante de um grupo de jovens talentosos, com uma idéia de ter um excelente veículo para o mercado de academias. Encantei-me com o projeto e desde então estou envolvido com o compromisso de entregar o meu melhor em cada artigo que escrevo para esta super revista. Este é um desafio muito prazeroso e, este exercício de escrever novidades e opiniões para nossos leitores, mudou de forma significativa minha atuação profissional. É um grande prazer estar com vocês.

#### **Empresário Fitness:**

O que você está planejando para o futuro?

#### **Jorge Gonçalves:**

No início deste ano de 2008, tomei a decisão de ampliar minhas atuações com minhas atividades de consultoria. Há muitos anos, venho conduzindo meus trabalhos atuando sozinho, o que me limita a atender um número reduzido de clientes. Há algum tempo, venho sendo convidado para novos trabalhos e a demanda de tem-

po não tem me permitido aceitar estes convites. Resolvi abraçar um novo desafio de crescimento e compor um grupo estratégico. Convidei pessoas talentosas que conheci ao longo da vida para, junto comigo, abraçar mais desafios e auxiliar no crescimento de mais empresas pelo Brasil, empresas estas que empregam muitas pessoas e com nossa consultoria podem vir a empregar mais profissionais e alimentar mais sonhos.

#### **Empresário Fitness:**

Para terminar, o que você deixaria de sugestão para o nosso leitor?

#### **Jorge Gonçalves:**

Esteja em modificação durante todo o tempo. Não se acomode com os resultados que estão sendo alcançados. Busque sempre mais. Estude e se aprimore a cada dia. Inicie aquele curso de pós-graduação ou especialização; encontre novos desafios, saia da zona de conforto, faça coisas diferentes para que seus resultados sejam diferentes. Acredite nas pessoas; não alinhe suas buscas, focado no dinheiro; realize e o dinheiro virá como consequência. Dedique-se de forma apaixonada à sua profissão, faça o seu melhor e execute suas atividades de forma correta, com integridade e fazendo aos outros o que você gostaria que fizessem a você. Pense no todo. Ajudar os outros nos leva a ter uma condição melhor. Faça, execute, transpire e atue de forma apaixonada. Você é o autor da sua biografia. Obrigada. ●

***"Dedique-se de forma apaixonada à sua profissão, faça o seu melhor e execute suas atividades de forma correta, com integridade e fazendo aos outros o que você gostaria que fizessem a você".***

**Revista 20**

Resenha de:

**Gestão de academia o desafio de criar seu próprio DNA**

Refere-se a como incorporar novas atitudes à gestão de academias, inserir propostas que venha desafiar os colaboradores e líderes, para desenvolver processos que tenham um DNA diferente das propostas do mercado que apresentem modelos pré-estabelecidos. O foco das academias é GENTE, não estamos tratando de objetos que podem ser trocados ou substituídos de forma insignificante, tratamos de pessoas que à todo o momento precisam estar motivadas, e engajadas nas mesmas metas, sendo valorizadas pelo seu desempenho. Há necessidade de adotar gestões que desenvolvam harmonia e integração em diversos setores, agregando mais conhecimento o que será revertido também em benefício da estrutura como um todo, adotar estratégias, onde o colaborador e a empresa ganhem conforme seu desempenho de forma honesta e justa, lembrando que um profissional satisfeito, se compromete mais com as metas e assim a empresa ganha mais. As atitudes e ações de uma empresa refletem em um time comprometido e clientes satisfeitos.

**Por Sthéphany Gardênia****Revista 21**

Resenha de:

**Liderando rumo ao sucesso**

A cada novo trabalho realizado, Jorge Gonçalves amplia sua convicção de que as pessoas fazem à diferença em qualquer empresa, pois estamos vivendo um novo momento, onde as máquinas e as instalações não são mais o centro do processo. Com a intenção de influenciar suas ações como gestor, ele irá compartilhar algumas de suas lições que vem aprendendo ao longo do tempo.

Para tanto, ao falar de liderança, faz-se necessário relatar a diferença entre ser um LÍDER e ser um C.G.C. (Chefe/Gerente/Coordenador). O C.G.C. é aquele que conduz coisas e o Líder é o que lidera pessoas e atua como facilitador no crescimento de seus colaboradores.

Saiba mais sobre esse trabalho e sugestões práticas de como atuar na liderança.

**Por Vanessa Masetti****Revista 22**

Resenha de:

**Treinar pra que?**

Em 2006, Jorge Gonçalves questionou a "ZONA DE CONFORTO", ou seja a forma das pessoas se posicionarem na realização das mesmas tarefas, sem questionamento ou criatividade. A busca pelo "NOVO" e a possibilidade de novas propostas são deixadas de lado pela comodidade. "TREINAR e TREINAR" sempre são a grande saída para o sucesso e desenvolvimento da sua equipe e da sua empresa.

As pessoas podem ser sempre mais eficientes, ter mais conhecimento, serem pró-ativas, mas precisam ser estimuladas.

O texto detalha alguns passos dessa transformação e sugere soluções; a saber:

- Compartilhe o M D (Metas de desenvolvimento) com todos seus colaboradores.
  - Monte um programa de treinamento.
  - Ponha em pratica a "RAPIDINHA" (conversa diária entre os colaboradores do seu time).
  - Monte grupos de estudos.
  - Encontros para reciclagem e debates são bem vindos.
- São outros dos procedimentos que são detalhados no seu texto.

**Por Alexandre Cardoso****Revista 23**

Resenha de:

**Existe vida além do fitness**

O mercado de saúde e lazer não se resume apenas ao fitness, ele é muito mais abrangente e desafiador. Vamos analisar a escalada. Um esporte bonito, saudável e por que não lucrativo.

Desenvolver um projeto de escalada com fitness, inicia-se com estudo de mercado, conhecimento no ramo e pessoas competentes, desde qualidade de ambiente, passando por excelentes profissionais de educação física, consultoria de vendas e gestores. Vale lembrar que treinamento é fundamental e ter sempre em mente que somos pessoas felizes que cuidamos de pessoas felizes, afinal quem paga o nosso salário é o CLIENTE.

**Por Eduardo Córdova****Revista 24**

Resenha de:

**Vírus corporativo**

É comum, hoje em dia, nos depararmos com comentários negativos sobre pessoas ou situações. Tais comentários se propagam com efeito devastador e acabam com a positividade de qualquer ambiente. Eles também fortalecem o clima de inimidade, prejudicando a comunicação interna e contribuindo para a desunião da equipe. Isso é o que chamamos de vírus corporativo.

Para evitar a propagação desse vírus procure ser franco com as pessoas; evite fazer comentário de alguém que não esteja presente; fale sempre a verdade e plante a positividade; procure sempre trabalhar em um clima de amizade; promova encontros para debater temas, pois isso evita conflitos; aceite bem as críticas e sugestões, pois elas contribuem para o crescimento pessoal.





Construa um clima de confiança com seu time de trabalho, pois ao acreditar nas pessoas, o relacionamento se fortifica e isso favorece o aumento da produtividade, nos levando a ótimos resultados.

**Por Carla Mesquita de Godoy**



### Revista 25

Resenha de:

#### O sonho de ter uma academia

Com a explosão do "MERCADO FITNESS", Jorge Gonçalves cita "a possibilidade de unir o prazer de estar em contato com gente bonita que se diverte e ainda ganhar dinheiro". Muitos empresários e aventureiros despertaram para esse sonho: ter uma "ACADEMIA".

Tudo indica que a tendência desse segmento é crescer, o que é muito positivo, o consultor sugere alguns cuidados a serem observados:

- Verificar as oportunidades da região.
- Características dos clientes.
- Indicar cada detalhe do empreendimento.
- Montar toda operação de funcionamento.
- Definir o investimento a ser realizado.

São alguns dos detalhes abordados no texto.

**Por Alexandre Cardoso**



### Revista 26

Resenha de:

#### Execução a arte de fazer

Hoje, o que mais importante: conhecer muito de poucas coisas ou conhecer um pouco de várias coisas? Devemos conhecer muito bem alguns assuntos e conhecer um pouco de vários outros. O importante para conseguir o sucesso é EXECUTAR, ou seja fazer bem feito e com talento. A grande maioria dos gestores e professores, quer inventar fórmulas mágicas porem complexas demais para serem implementadas. O segredo é fazer o SIMPLES, o básico bem feito. Com energia e competência cumprindo o prometido: aulas pontuais, professores motivados e empenhados e avaliações físicas que analisem os anseios do cliente. A EXECUÇÃO define sua atuação. Atitudes que fazem a diferença: alinhar estratégias, definir plano operacional, deixar claro a responsabilidade de cada um, comprometa as pessoas com os resultados, conversar com cada colaborador sobre a execução das tarefas, coloque as pessoas certas no lugar certo, tenha bem definido seu processo de avaliação para cada colaborador, defina a forma de recompensa pelo trabalho bem feito, reúna pessoas com perfis diferentes para atividades que requeiram mais de uma habilidade, e por fim seja franco!

**Por Plínio Assmann Junior**



### Revista 27

Resenha de:

#### Relacionamento a nova moeda

Relacionamento com o cliente é a parte mais importante do nosso mercado. O propósito é gerar valor para o cliente de forma lucrativa, com equilíbrio e entretenimento; criando assim mais valor e satisfação para o cliente sem comprometer a empresa. Existem os níveis e as ferramentas de relacionamento com o cliente que estabelecem situações de fidelização e retenção. Clientes encantados permanecem fiéis e falam favoravelmente sobre a empresa e seus produtos assumindo uma visão de longo prazo. A importância não é apenas em adquirir clientes, mas também de mantê-los e cultivá-los.

**Por Eliana Veridiano**



### Revista 28

Resenha de:

#### A busca do novo

Sugere que se "olhe dentro e fora da caixa" levando o leitor a refletir quais as iniciativas que devem ser tomadas para enfrentar a velocidade com a qual tudo se modifica. Trata do "olhar fora da caixa" analisando o cenário que se apresenta com a tecnologia nos atraindo para novas aquisições tais como telefone celular, internet, TV a cabo, etc., o que acaba concorrendo diretamente com o negócio academia. Já no "olhar dentro da caixa", mostra-nos que as academias estão saindo do mercado de fitness e entrando para o mercado de entretenimento e qualidade de vida, onde a cada dia aumenta a necessidade de profissionalização e de gente, pessoas motivadas compartilhando a missão da empresa.

**Por Liege Montenegro**



### Revista 29

Resenha de:

#### Um mar de oportunidades

Se vivêssemos em um país em pleno crescimento econômico, apontando para uma estabilidade nunca vista, se os índices de profissionalização desse mercado estivesse apenas iniciando suas descobertas e se a atuação dos profissionais fosse apenas amadora carecendo de novas habilidades, teríamos ótimas condições para ter destaque profissional e conquistar vitórias. Caso esse sonho venha a se concretizar, esteja preparado: nunca deixe de estudar, visite feiras e congressos, faça visitas técnicas ao mercado, visite outras academias, observe o que os concorrentes estão fazendo, lance novidades, motive colabora-



REVISTA 29

dores a buscar novas rotinas, promova encontros sociais. Se você tiver paixão e persistência, conseguirá motivar positivamente sua equipe.

**Por Plínio Assmann Junior**

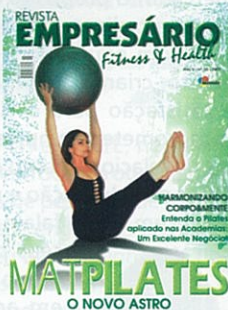


### Revista 30

Resenha de:  
**Inventar o futuro**

O artigo fala sobre passos necessários para ter sucesso em sua vida profissional. Pequenas ou grandes coisas que podem fazer você alcançar o bem estar de sua empresa, e o seu próprio dentro desta. Te ajuda a ter mais noção sobre como alcançar o que se deseja, a descobrir o que se deseja, a criar estratégias para o seu negócio, e criar diferenciais para que você se destaque entre todos os outros concorrentes do seu mercado. Ao longo dos passos você consegue identificar as atitudes que você tem que ter e os pensamentos que te levam a ter as atitudes certas.

**Por Prícila Ito Gonçalves**



### Revista 31

Resenha de:  
**Marketing**

É puramente criar valor para o cliente, satisfazendo suas necessidades, desejos e demanda do mercado; criando assim relacionamentos fiéis e duradouros através de recursos e estratégias administrativas. As empresas constroem relacionamentos com os clientes e estabelecem a troca de seus valores. E isso tudo com uma sequência de passos para o processo de Marketing. Esses processos são trabalhados para entender o mercado e as necessidades e os desejos dos clientes, através de situação de privação percebida que são elementos básicos da condição humana; dentro do que o cliente precisa, ele deseja algo que satisfaça suas necessidades, o qual se torna uma demanda de produtos que beneficiam os valores e as satisfações. O sucesso dependerá da soma de todos os valores.

**Por Eliana Veridiano**



*José Gonçalves*

### Revista 32

Resenha de:  
**Comprando e vendendo serviços no futuro**

Este tema abrange um aspecto muito importante do nosso mercado. Vender sonhos com expectativas futuras e entregar aos nossos clientes algo totalmente intangível. Convencê-los sobre algo que não é palpável, tendo como foco o futuro, necessita de uma série de informações que facilite a comunicação e o relacionamento interpessoal de todos que estão envolvidos na organização. Para que empenhados naquilo em que acreditam com satisfação e convicção naquilo que pregam gere uma sinergia de resultados do futuro com retenção e captação de clientes felizes.

**Por Eliana Veridiano**



### Revista 33

Resenha de:  
**Os "Stakeholders"**

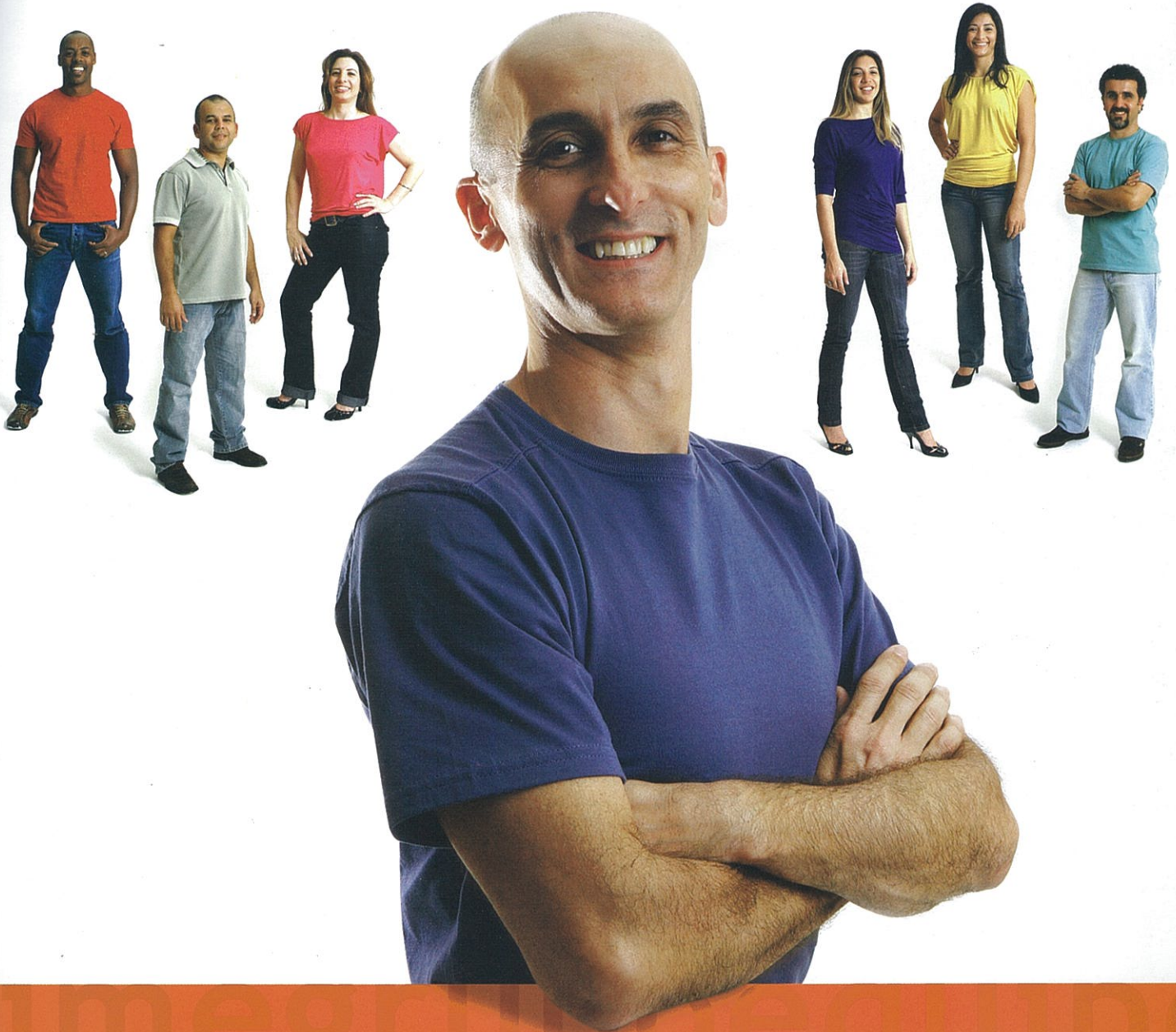
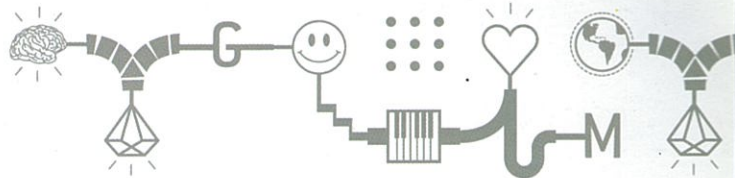
Refere-se a possibilidade de modificar o ambiente em que se vive através da competência para unir conhecimento, habilidades e relacionamentos.

Trata da importância do relacionar-se seja com colaboradores, com fornecedores, com clientes, com a comunidade de maneira geral, (os "stakeholders") dando exemplos da melhor forma de fazê-lo e conclui que manter esta cadeia de relacionamentos forte e com boa qualidade, melhora a saúde mental, física e financeira.

**Por Liege Montenegro**



**"Receber esta homenagem dos amigos da revista Empresário Fitness, me deixa tremendamente envaidecido e orgulhoso. Quero agradecer a você leitor que acompanha minha coluna ao longo destes cinco anos neste veículo fantástico de divulgação de conhecimento para o nosso mercado".**



## Agora somos um time de consultores com a assinatura Jorge Gonçalves!

O Grupo Estratégico Jorge Gonçalves nasceu para responder ao desafio de ampliar fronteiras. O objetivo é levar a outros setores, empresas e a mais empreendedores, os mesmos valores e a mesma metodologia, desenvolvidos e consagrados ao longo de 30 anos no mercado de esporte, fitness e entretenimento. Com a união de pessoas talentosas, com os mesmos ideais nos quais acredito, este time vai me ajudar a levar a marca Jorge Gonçalves a um grande número de clientes em todo o Brasil.

Precisamos fazer coisas diferentes para esperar resultados diferentes. O modelo que proponho de consultoria é para clientes que querem um trabalho inovador, criativo, desenvolvido com exclusividade, executado com eficiência e que traga resultados efetivos de lucratividade. O que cultivo em minha equipe e o que proponho para os meus clientes é que cada indivíduo amplie a sua percepção, enxergando o seu valor pessoal e descobrindo a verdadeira dimensão da sinergia do trabalho em equipe: o TODO é mais do que a SOMA das PARTES. Conheça-nos melhor em: [www.jorgegoncalves.com.br](http://www.jorgegoncalves.com.br)

*Jorge Gonçalves*

# Gestão de empresas familiares no mundo das academias



Christian Munaier  
Sócio-consultor  
4GOAL - For Goal  
Business Solutions.

Autor do livro *Gestão Consciente, o sucesso e a lucratividade da ginástica coletiva* e colunista do site [Globo.com](http://Globo.com).

Viver dentro do mercado brasileiro de academias é experimentar, todos os dias, o modelo de gestão de empresas familiares. Desde a minha entrada neste mercado, em 1994, pelas mãos do talentoso Cleverson Costa na Academia Adriana Rocha, em Belo Horizonte, até bem pouco tempo atrás, na gigante paulista Body Systems, pude vivenciar os sabores do tempero familiar nas tomadas de decisão. E hoje, com a 4GOAL - For Goal Business Solutions, uma de nossas áreas de atuação é justamente interferir no dia-dia das empresas familiares que pretendem mudar a forma de delegar e cobrar tarefas, não mais deixando que os laços familiares ditem o cargo, o salário e as responsabilidades das pessoas que produzem para a empresa.

É importante frisar, desde o início desta matéria, que a gestão familiar executada de forma profissional pode ser muito profícua. Isso significa que podemos obter excelentes resultados trabalhando com nossos pais, irmãos, filhos... Desde que, desde o início dessa relação, aprendamos que, dentro da empresa, o pai, a mãe e o irmão mais velho não usarão a "patente de pai", "patente de mãe" ou "patente de irmão mais velho". Assim como na hierarquia militar, existe uma hierarquia empresarial que conhecemos e respeitamos. As relações, por mais informais que sejam (e como é saudável ter o ambiente de trabalho agradavelmente e adequadamente informal), respeitam a patente do colega de trabalho. O gerente sabe como lidar com o diretor; o professor sabe como lidar com seu coordenador.

Contudo, dentro da empresa familiar, quando não existe uma definição clara das patentes de cada integrante, levamos para o mundo corporativo a relação que temos dentro de casa. E é aí que

mora uma das muitas armadilhas na construção de uma empresa familiar de sucesso. É fundamental que cada integrante da família tenha uma patente empresarial, e que essa patente não seja dada. Deve ser, sim, conquistada. E, como a empresa não é uma monarquia hereditária, o primogênito não precisa ser, necessariamente, o de maior patente dentre seus irmãos.

Voltando, então, à afirmação feita acima, dentro da empresa familiar, cada integrante que tiver real interesse de participar das decisões da academia terá uma patente, uma responsabilidade. Essa patente deve ter suas premissas e as cobranças advindas delas devem ficar restritas ao ambiente de trabalho. As discussões dos assuntos de trabalho devem permanecer nesta seara, não podendo descambar para problemas familiares. Imagine um chefe sem parentesco falando para seu colaborador: "Você não devia entregar esse relatório com tanto atraso. Mas também, desde pequeno você sempre foi enrolado. Puxou para o pessoal da sua mãe".

Citei, como exemplos, o pai, a mãe e o irmão mais velho porque são os clássicos líderes de uma família. Quando empreendem uma empresa familiar usando o critério sucessório familiar natural, essas três patentes serão as principais lideranças da empresa. Por isso, se a sua empresa é constituída por sua família, evite os erros clássicos deste tipo de gestão:

- Nem todos os integrantes da família precisam ser "abraçado" pela empresa. Terão lugar na organização se tiverem competência para executar o trabalho. Um dos maiores especialistas brasileiros em sucessão familiar, Renato Bernhoeft, diz que "você pode criar uma empresa e dizer que tem cargo para todo mundo. Mas não é a situação ideal que todo membro da família olhe para a empresa como sua única opção. Na medida em que um indivíduo abre mão do seu sonho e vai trabalhar na empresa do pai por falta de opção, a probabilidade maior é de que ele seja um cara muito frustrado no futuro."

- A patente não respeita a ordem de nascimento de cada familiar. O caçula poderá ter uma patente (cargo e salário) maior do que seu irmão. A patente respeita competência! Definir quais são as competências e as formas de se ava-

liar o desempenho evitará sentimentos comuns como "ela sempre foi a queridinha do papai, por isso está com um cargo e salário melhores que os meus." É muito importante que a primeira geração, aquela que começou todo o negócio, entenda que existe o momento de passar o bastão. E é melhor que essa transição aconteça de uma forma harmoniosa, e não quando quem iniciou a empresa falece. A dificuldade é fazer a primeira geração entender que a segunda geração virá cheia de novidades e que essas novidades podem ser boas. Como foram os desbravadores, a primeira geração olha com desconfiança para a segunda, com o seguinte pensamento: "se eu construí tudo isso do meu jeito como é que esse moleque acha que vai gerir melhor o negócio de forma diferente?" Se a próxima geração for bem preparada para assumir a empresa, fatalmente apresentará fórmulas novas, contudo fundamentadas para dar continuidade e progresso aos negócios da família;

- Os problemas da empresa devem ser discutidos no âmbito profissional, dentro da cordialidade profissional necessária para a boa convivência. Não se deve apelar para considerações pessoais, nem resgates da memória da infância para justificar ou acusar seus familiares-colegas de trabalho. Em casa, cada integrante da empresa deve voltar a usar sua patente familiar. Nada de levar os problemas e, principalmente, as desavenças profissionais para o âmbito familiar. Essa estratégia auxilia a manter a família unida. Em casa, é melhor o caçula voltar a respeitar o irmão mais velho...

Se a sua academia vive hoje o modelo de empresa familiar e você gostaria de ter mais informações de como organizá-la de forma mais eficiente, diminuindo o nível de estresse familiar e aumentando a produtividade da empresa, entre em contato hoje mesmo conosco, através do e-mail [relacionamento@4goal.com.br](mailto:relacionamento@4goal.com.br).



4GOAL CONSULTORIA E TREINAMENTOS | 4TARGET WORKSHOPS EMPRESARIAIS | 4FAMILY SELECÇÕES PARA EMPRESAS FAMILIARES

# São muitos os atrativos visuais em uma academia.



Por isso não são todos os alunos que dão a devida atenção a banners, murais e panfletos, prejudicando assim suas ações de marketing. Um bom exemplo disso é o fato de que, muito provavelmente, você ainda não viu o anúncio da nossa promoção de junho e julho, no mural da academia acima.

Com RÁDIOACADEMIA além de uma programação musical exclusiva você tem a oportunidade de comunicar-se com seus alunos enquanto estão treinando e se divertindo em sua academia, turbinando suas promoções e proporcionando interação entre alunos e laços de amizade, transformando sua academia em um ponto de encontro campeão de retenção.

Entre em contato agora mesmo e conheça a **solução líder** em comunicação e entretenimento para academias de todo o Brasil!

## RÁDIOACADEMIA®

### OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO!

Estamos recrutando representantes comerciais de todo o país!  
Interessados, favor enviar um e-mail para [representantes@listenx.com.br](mailto:representantes@listenx.com.br) ou ligue para 11 5572-7716.



Music & Emotion for Business

[www.listenx.com.br](http://www.listenx.com.br) - Tel: 11 5572-7716



**A Rio Sports Show  
comemorando seus 10 anos de sucesso  
está de volta à Marina da Glória - RJ**



Você não pode ficar de fora desse grande acontecimento

Marque em sua Agenda

**dias 24, 25 e**

DAS 12 HS. ÀS 20 HS

**26 de Julho**

DAS 10 HS. ÀS 18 HS

organização



informações **(21) 3478-1999**  
[riosportshow@savagetpromocoes.com.br](mailto:riosportshow@savagetpromocoes.com.br)

**Endereço Marina da Glória - RJ**

**Av. Infante Dom Henrique S/Nº - Glória - Rio de Janeiro**

Venha comemorar conosco e aproveite a oportunidade para estar em contato com as grandes empresas de fitness, que estarão apresentando as novidades do mercado.

# 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

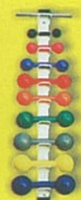
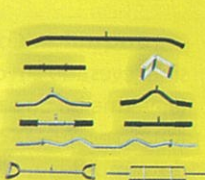
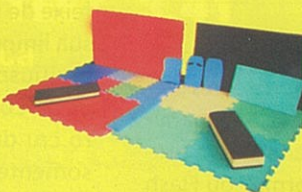
Tel: (11) 3906-0860 / (11) 9712-1060

Produtos Exclusivos  
Para limpeza de  
tapeçaria, metalão  
e carenagem

Novos



Reformados



Suprema



Aceitamos  
Cartões Visa



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

## SPORT MIX



CONSULTE: EQUIPAMENTOS SEMI-NOVOS REVISADOS E COMPLETA LINHA DE ACESSÓRIOS

REPRESENTANTE EXCLUSIVO  
fones: (11) 3733-2500 / 3733-2200  
www.sportmix.com.br

B | I | O | M | A | X<sup>®</sup>

## Dicas de escolha e manutenção de acessórios - 5ª 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. Mande suas sugestões, críticas e perguntas para: prof.almirdf@hotmail.com.

**D**ando continuidade ao assunto de escolha e manutenção de acessórios utilizados em aulas de lutas, artes marciais e aero-boxe e aulas com sistemas.

**Protetor de coxas e protetor de orelhas:** Confeccionados em corvin de alta resistência com EVA Soft e lã. As cores são preta, vermelha e azul.

A manutenção e a limpeza deverão ser com produto multiuso ou Flash Bio Clean diluído em uma parte para uma de água e esborrifar sobre o material e secar com pano de algodão, a conservação destes deverão ser com silicone em aerossol ou White Clean Gel e secar com pano de algodão seco.

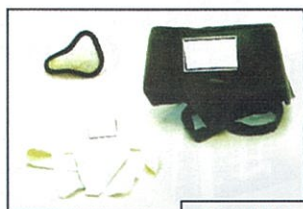


PROTETOR DE COXAS



PROTETOR DE ORELHAS

**Coquilha:** Confeccionada em resina revestido em corvim, em cores preta, vermelha ou azul e Soft. Sua manutenção e limpeza deverão ser com produto multiuso, "Lysoforme" ou Flash Bio Clean. A conservação é com silicone em aerossol.



COQUILHAS

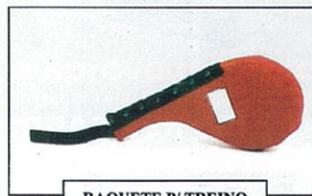
**Sapatilhas, protetores de canela e raquete:** Confeccionados em tecido de "capota" de alta resistência nas cores preta e vermelha, e EVA de densidade 90. A limpeza e manutenção destes materiais deverão ser iguais aos anteriores citados acima.



SAPATILHAS



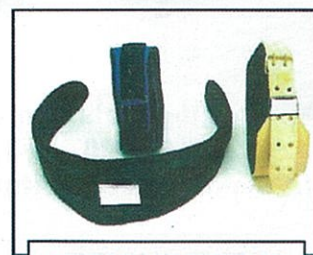
PROTETOR DE CANELA



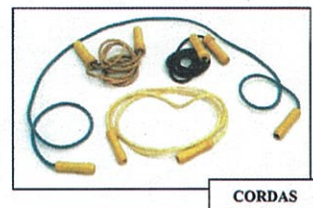
RAQUETE P/ TREINO

**Cintos abdominais e cordas:** Existem dois tipos de cintos: o Sintético confeccionado em corvin preto ou azul e EVA densidade 90 e com feixe de velcrom de alta resistência e sua limpeza deverá ser com produtos multiuso ou com Flash Bio Clean; e os de Couro, confeccionado em couro cru duplo, a manutenção utilizar somente silicone em aerossol e pano seco.

As cordas: existem quatro tipos, Sisal e Nylon com cabo sem rolamento, de Couro e PU com cabos de madeira com rolamentos ou em PVC com ou sem controle de pulo. A manutenção deverá ser com silicone em aerossol e panos secos.



CINTOS ABDOMINAIS



CORDAS

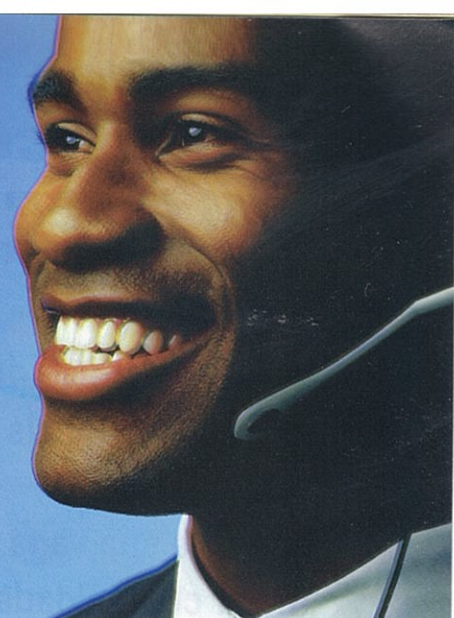
**Protetor de boca e dentes:** É um material de uso exclusivo. Confeccionado em Etilvinilacetato avançado não tóxico, é leve e de alta resistência, podendo ter aroma de menta, ser simples ou duplo, transparente ou colorido: preto, vermelho, azul e amarelo. Manutenção e higienização com soro fisiológico e conservar em um estojo próprio. ●



PROTETOR DE BOCA E DENTES



# Nosso sorriso cresce com o seu sucesso.



## PHYSICAL TEST 3.41

Avaliação Física



### 1 Adipômetro Clínico

## Só

4 x de  
R\$ 83,00



## OU...

Troque o adipômetro por um...



Valor:  
R\$ 352~~X~~00



## Best Training Inteligente Personal Trainer

## OU...

**COMPRE**



10 x:  
R\$ 95,00



## PHYSICAL TEST 6.2

Avaliação Física

Valor:  
R\$ 79~~X~~00



## CAD<sup>2</sup>

Administração Completa

**GANHE**



**Tudo para Avaliação Física e Personal**  
Softwares, Livros, Aparelhos e Vídeos

**TERRAZUL**  
TECNOLOGIA



Compre on-line em até 10 X  
[www.terrazul.com.br](http://www.terrazul.com.br)

15 anos

11-32729305  
35424533

# AGORA FICOU FÁCIL ACHAR O PROFISSIONAL COM O PERFIL DA SUA EMPRESA!!

- O único sistema de empregos exclusivo para profissionais de Educação Física.
- Anuncie sua vaga gratuitamente para a maior comunidade de Educação Física da Internet
- Receba apenas currículos com o perfil para sua vaga
- Crie seu próprio banco de currículos on-line e agilize seu processo seletivo



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

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

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

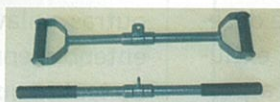
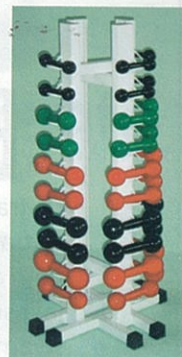
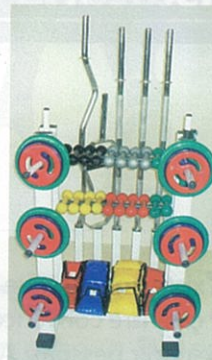
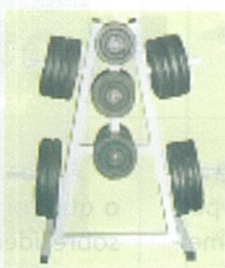
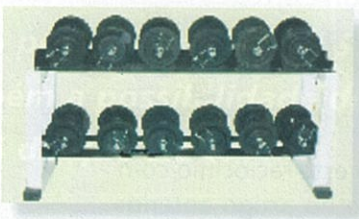
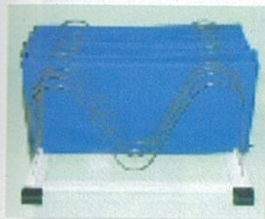
☎ 11 2281-7280

Acesse nosso canal Empregos:  
[www.educacaofisica.com.br/empregos](http://www.educacaofisica.com.br/empregos)

# UP'LIFT



## Lojista, Seja nosso revendedor



Fabricação Própria

Barras - Puxadores - Estantes  
Mini Jump - Caneleiras

Fabrica : Rua Riviera, 96 - Jacaré - Rio de Janeiro - RJ Tel.: 21 2581-5254 [uplift@uplift.com.br](mailto:uplift@uplift.com.br) [www.uplift.com.br](http://www.uplift.com.br)

### MERCUR

Desde 1924



## Pisos Mercur

Mais segurança e conforto para a sua academia.

A Mercur oferece ótimas opções de revestimentos para as mais variadas situações. São pisos especiais para academias, áreas de desenvolvimento físico e reabilitação, criando espaços acolhedores e seguros, além de valorizar a decoração do ambiente, com muitas alternativas de cores e superfícies. Os pisos podem ser fornecidos para serem colados no contra-piso ou no conceito Fit - placas que se encaixam como um quebra-cabeça.

Conheça outras opções de produtos Mercur para as mais variadas aplicações.

Fone: (51)3719.9500 - [www.mercur.com.br](http://www.mercur.com.br) - [revestimentos@mercur.com.br](mailto:revestimentos@mercur.com.br)



### LEG PRESS 45

R\$ 1.795,50

R\$ 1.299,00

### DES. OMBROS CONVERGENTE

R\$ 1.400,00

R\$ 999,00

### SUPER PROMOÇÃO

### ADUTOR\*\*

R\$ 2.039,00

R\$ 1.499,00

TECSET INDÚSTRIA MECÂNICA LTDA.

\* CARENAGEM OPCIONAL.

Av. Ivan Ferreira do Amaral, 59 - Distrito Industrial - Rio Negro - Paraná - [www.fisiomaq.com.br](http://www.fisiomaq.com.br) - [vendas@fisiomaq.com.br](mailto:vendas@fisiomaq.com.br) - 47.3645.2814

IMPACTOR 47 3645 0355

# Motivação

“**E**xiste uma grande diferença entre convencer e persuadir pessoas. A primeira trata de você apenas fazer a outra pessoa entender a mensagem a respeito do que você deseja a segunda trata de você, exclusivamente, fazer com que a pessoa faça o que você deseja.”

Embora pouco individualista a frase acima trata do grande desafio encontrado hoje em dia nas organizações que é motivar as pessoas a realizar suas ações com excelência. Definição que encontra grande apoio perante a maioria dos gestores, no entanto, **o maior dos grandes desafios dos melhores gestores** é o de fazer com que a outra pessoa - que hierarquicamente ocupa um cargo inferior - entenda que o que ela faz por você (gestor) faz a si mesma.

Dentro de uma organização assim como em uma sociedade tudo que é feito pelo próximo tem muito mais valor do que aquilo que é feito pra si mesmo, não é a toa que frequentemente o ser humano experimenta aquela sensação de vazio no coração. Essa sensação é muito destrutiva, pois, causa um sentimento de que tudo que a pessoa faz não as completa e conseqüentemente as desmotiva.

Alinhando este raciocínio com o que foi dito no artigo anterior sobre liderança temos um cenário novo, um cenário que prioriza o ser humano antes do trabalho, em outras palavras temos um novo entendimento a respeito do valor do tempo que as pessoas dedicam a elas mesmas e o tempo que dedicam ao trabalho.

Então, como fazer com que as pessoas entendam e pratiquem uma expressão tão difundida como esta: **“aquilo que fazes ao próximo fazes a si mesmo”**?

Essa expressão só é difícil de entender e de se praticar porque as pessoas se vêem separadas umas das outras.

Supondo que o seu negócio é um bote que desce a pior correnteza que existe e nesse bote estão: o cara que orienta e conhece o melhor caminho para chegar são e salvo ao destino, dois remadores e mais dois tripulantes que utilizam o peso do corpo para estabilizar o bote para que o mesmo não vire e coloque tudo a perder, responda a pergunta: **Existe alguém dentro desse bote (que é o seu negócio) que não é você?**

Se você responder que “não, afinal, todos são o que eu sou”

Thiago Villaca  
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](mailto:thiago.villaca@gmail.com).

você conseguirá responder a pergunta anterior sobre o que você faz pelo próximo faz a si mesmo.

“Hoje em dia o clima de competição que existe, tanto na sociedade como nas organizações, não permite que as pessoas se vejam como “UM SÓ” e sim como concorrentes.”

Portanto, o grande desafio de conseguir fazer com que as pessoas façam o que você deseja depende, em primeiro lugar do que você faz a si mesmo e em segundo lugar do que as pessoas entendem a respeito do que você faz a elas e principalmente POR elas. O exemplo abaixo explica melhor:

Certa vez chamei a atenção de um estagiário a respeito do seu comportamento no horário de trabalho, não foi a primeira e também não seria a última, contudo nesta vez eu usei um pouco mais

**“O grande desafio de conseguir fazer com que as pessoas façam o que você deseja depende, em primeiro lugar do que você faz a si mesmo e em segundo lugar do que as pessoas entendem a respeito do que você faz a elas e principalmente POR elas”.**

**Não existe nada que motive mais uma pessoa do que a possibilidade dela SER o que ela é e também a possibilidade de ser MAIS do que ela é.**

de energia e ele ficou chateado com o tom da minha voz, mas não ao ponto de parecer desrespeito. No fim do seu horário em sala chamei ele e disse:

- Olha só, por que você esta com essa cara?

Ele respondeu:

- Fiquei chateado com o jeito que você falou comigo, achei que não havia necessidade.

- Ah não, então como você me explica que não é a primeira vez que eu falo a mesma coisa com você?

Antes dele responder eu disse:

- Além do mais seria muito cômodo, pra mim, ficar olhando e não dizer nada, eu podia muito bem queimar o seu filme com o coordenador, mas estou falando com você, por que eu gosto de você e principalmente do seu trabalho e sei que você pode ser muito melhor do que esta sendo, no entanto, você deveria entender que o que você chamou de "esporro" é, na verdade, uma orientação para quando você terminar a sua faculdade você seja contratado e eu poder dizer com orgulho que valeu a pena ter falado com você.

Ele não teve nem como contra argumentar, apenas olhou e disse obrigado.

Outro grande desafio das empresas é o de motivar as pes-

soas a partir do SER e não através do FAZER.

"Você é um SER humano e não um FAZER humano"

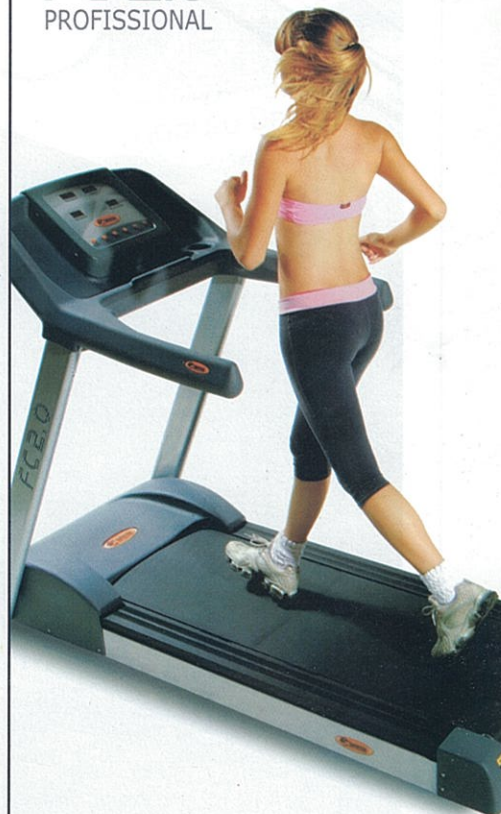
Não existe nada que motive mais uma pessoa do que a possibilidade dela SER o que ela é e também a possibilidade de ser MAIS do que ela é, em outras palavras não existe ambiente melhor do que aquele que a pessoa se sinta a vontade para expressar as suas vontades sem ser julgada, não existe ambiente melhor do que aquele que não pede para que a pessoa "vista uma máscara" e seja aquilo que VOCÊ - gestor - gostaria que ela fosse, não existe ambiente melhor do que aquele que permita a pessoa a se desenvolver como ser humano e finalmente não existe ambiente melhor do que aquele que as pessoas tenham CERTEZA de que aquilo que VOCÊ - LÍDER - faz por ela faz a si mesmo, pois isso cria um ambiente de extrema confiança.

Motivar sempre soou como uma ação externa interferindo em um estado interno, contudo o novo cenário que foi e está sendo descrito aqui, nestes artigos, pode inverter este quadro transformando o estado interno e como consequência interferir no estado externo, afinal:

**"Motivação é a ação a partir do ser".**



**Saia na frente**  
com a nova Supertech  
**FC 2.0**  
PROFISSIONAL



A nova esteira FC 2.0 Profissional da Supertech oferece design arrojado, conforto e segurança.



Com 8 programas de treinamento pré-definidos e sistema de absorção de impacto por deck oscilante, a FC 2.0 é a grande novidade do ano no Brasil.

**SUPERTECH**

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

Av. Humberto Cereser, 3.817 - Galpão 11 - Bairro: Caxambu  
Jundiaí - SP - Tel: (11) 4601-1146 / 4584-3959  
e-mail: [sac@supertechfitness.com.br](mailto:sac@supertechfitness.com.br)

# Flex Academia



**E**m Goiânia um case de sucesso busca sua consolidação e amplia suas buscas investindo em gente convidando nosso colunista Jorge Gonçalves para conduzir seu trabalho de consultoria. A academia hoje começa a implementar seu plano de crescimento para mais uma unidade. Veja os depoimentos e considerações de alguns líderes do time de colaboradores.

Por Marcio Soares, "a visão de um dos gestores: o mercado nacional do fitness e bem-estar vêm evoluindo em ritmo acelerado nos últimos anos. Acompanhando a tendência mundial, novos concei-

tos e abordagens foram sendo incorporados e o grande foco da atividade física passou a girar em torno de sua efetiva contribuição para a qualidade de vida das pessoas. Conquistar uma posição de destaque neste mercado em evolução exige hoje uma permanente busca de conhecimento além, é claro, de capacidade de gestão competente que garanta competitividade e sustentabilidade. Para tanto, há necessidade de mobilização de inteligências e talentos para gerir estratégias inovadoras em sistemas internos mais eficientes e proporcionar melhores produtos e melhores serviços. Investir em capital humano deverá ser,

pois, fator preponderante para assegurar a possibilidade de se manter e atrair lideranças e equipes comprometidas, preparadas para estruturar procedimentos adequados e, em especial, antecipar soluções criativas e consistentes que possam não só fazer prosperar o negócio mas também construir uma atmosfera de relacionamentos e de interatividades compatíveis com o conceito de viver bem e melhor".

Por Carla Mesquita: "o departamento de marketing da Flex Academia vive um momento de grande aprimoramento. O espírito de união de todo o time FLEX está

# Sua academia na palma da mão

## Micro Fitness

Estabilidade, design fácil e moderno.  
Controle financeiro completo.  
Retenção e fidelização de clientes.

## Módulo de Acesso

Controle total de acesso, identificação por carteirinha ou digital, fotos e vídeos, controle de inadimplentes.

## Módulo Relacionamento

Controle do ciclo de vida em todas as áreas da academia e diagnóstico com cores, analisando as etapas não realizadas.

## 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 e aniversariantes.

## Micro Training

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

## Micro Physique

Avaliação médica e funcional, com comparação de fotos digitais.  
Editor de protocolos, perimetria, percentual de gordura, envio via web.

## Módulo Turmas

Gerenciamento de aulas coletivas, controle de pauta, atividades, professor e gerenciamento de vagas por turma e professor.



Não perca mais tempo! Agende sua visita com um de nossos consultores.



Av. Nossa Senhora de Copacabana, 647 Sls: 701, 702, 703, 705 e 707.  
Tels. Rio de Janeiro - (21) 2548-3747 / Nextel. 7893-3830 / Cel. 9384-8439  
São Paulo - (11) 3522-4265  
Brasília - (61) 4063-7690  
[www.microuniversity.com.br](http://www.microuniversity.com.br)



Filiada à



contribuindo para que as parcerias cresçam a cada dia, que os eventos se transformem em um verdadeiro show e que o próprio relacionamento interno seja mais produtivo nos levando a ótimos resultados”.

Por Kleyton de França: “o trabalho em células permite que todos os colaboradores participem do processo de construção da qualidade, por meio de muito treinamento, diálogo e trabalho. A intenção é que cada um se sinta responsável pelo resultado final. As células da ginástica e do spinning estão criando mecanismos para que todos conheçam a modalidade, seus benefícios, e como fazer para torná-la ainda mais atrativa”.

Por Fernando Brandão: “O treinamento conduzido pelo consultor Jorge Gonçalves modificou a visão dos professores e promoveu

o amadurecimento das relações dentro da empresa, o que vai refletir num melhor atendimento ao cliente. Também mudamos algumas posturas, a fim de atribuir valores ao que vendemos, interferindo diretamente no processo de decisão da pessoa”.

Por Sílvia Karla Corrêa, líder do time de relacionamento. “a Consultoria do Jorge Gonçalves veio com muitas novidades e informações que nos fizeram perceber o quanto o relacionamento com o cliente é importante. Conseguimos diferenciar nosso atendimento, podendo analisar o perfil do cliente e sua real necessidade para oferecer aquilo que ele deseja e, acima de tudo, dar o resultado tão esperado. O mercado fitness cresce cada dia mais e, com isso, o que nos diferencia é a qualidade de atendimento e a capacidade de oferecer grandes resultados aos nossos clientes”.

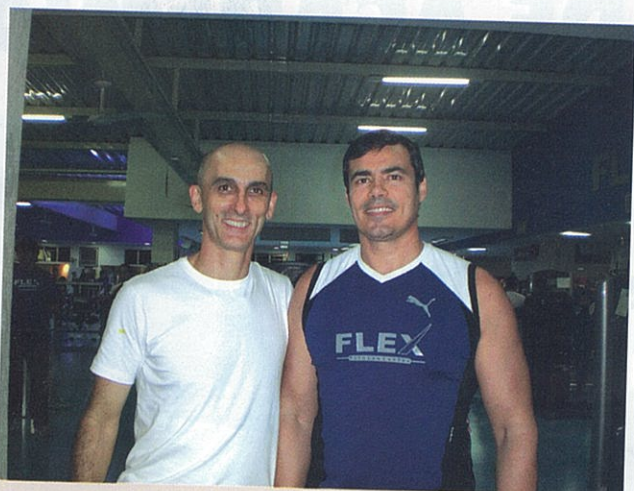
Por Giselle Bessa: Líder do grupo da conexão.com: “a conexão tem uma das funções mais importantes dentro da academia, fazer a integração entre todos os colaboradores e atender o cliente durante os três primeiros meses. Assim, a conexão torna-se diretamente responsável pela permanência do cliente na academia. Para isso, é preciso saber o que ele busca, adequar o ambiente as suas necessidades e procurar integrá-lo ao espaço”.

Por Rogério Soares: “neste primeiro momento da ação da consultoria abraçamos um grande desafio, o de iniciar um trabalho de P&D, com uma célula de conhecimento que quer fortalecer o grupo de corrida da Flex e melhorar a divulgação interna sobre o programa, a fim de envolver toda a equipe de professores neste objetivo. Neste sentido, ação fundamental é a realização de pesqui-





sas entre os clientes, o que irá nos ajudar a desenvolver melhor os programas e serviços da Flex atendendo as necessidades do cliente”.



**Consultor Jorge Gonçalves e Edson de Castro - Diretor proprietário**



**Por todos os colaboradores: “todos do nosso time estão muito envolvidos na condução do trabalho e agradecidos ao nosso gestor Edson de Castro por nos proporcionar esta grande oportunidade e continuaremos empenhados de forma apaixonada para construir a Flex Maior”.**

# Kit Rewatt

**Porque seus clientes devem gastar energia com os aparelhos, não com os chuveiros.**

**KIT REWATT** é uma tecnologia que recupera o calor da água do banho para pré-aquecer a água fria que vai para a entrada do chuveiro. Com ele você **reduz em até 50% o consumo de energia elétrica** nos chuveiros de sua academia, enquanto seus clientes tomam banho com conforto e higiene. Prático e de fácil instalação, não necessita quebrar paredes. É a forma de aquecimento de água para banho mais barata e viável que existe.

**Entre para o time das academias que já reduziram o custo com energia elétrica em seus chuveiros e ainda contribua para meio ambiente.**

Adquira seu Kit Rewatt através da Brasil-Eco e pegue pesado na economia sem fazer esforço. [www.rewatt.com.br](http://www.rewatt.com.br) - [eco.brasil@yahoo.com.br](mailto:eco.brasil@yahoo.com.br)  
R. Bonsucesso, 520 - Carlos Prates - BH/MG - 31 2555.3029

um produto com qualidade

**Rewatt**  
O banho ecológico

Representante exclusivo

**Brasil-eco**  
Soluções em eficiência energética

**Até 50% de economia nos chuveiros de sua academia**



# ATENÇÃO

# PROFISSIONAIS DE ACADEMIA

Você que é proprietário, gestor ou professor de academia tem que aproveitar esta oportunidade!



De 3 a 6 de setembro, no Palácio das Convenções do Anhembi, acontece o **Congresso Internacional de Esportes e Lazer** e a edição do **maior Encontro de Esportes da América Latina, a Sports Business**. Com realização da Federação Paulista de Sports e Fitness (FPSF), organização da GMF Promoções e coordenação técnica da Associação Brasileira da Indústria do Esporte (Abriesp), o evento tem o apoio do Ministério do Esporte, da Secretaria de Esporte, Lazer e Turismo do Estado de São Paulo e da Secretaria de Esporte, Lazer e Recreação da Cidade de São Paulo.

Palestras e um workshop só para o público de academias acontecerão nos dias 4, 5 e 6 de setembro. O proprietário do sistema Acade System (<http://www.acadesystem.com.br>), Luis Perdomo, prepara palestras de cerca de 3 horas para oferecer aos participantes o conceito de gestão estratégica, marketing e vendas de academias e também um workshop com cases de sucesso, estatísticas sobre o setor e consultoria ao vivo.

"Vamos mostrar como funciona o nosso sistema de gestão comercial de academias, que hoje têm mais de 40 associadas, e os resultados positivos, com taxas de crescimento de 30% ao ano no faturamento, além de como é possível ter bons resultados sem aumentar custos", diz Perdomo.

O sistema, que será apresentado durante as palestras e detalhado no workshop, oferece ainda cursos e treinamentos para gestores, consultores de vendas e desenvolve produtos especiais para cada academia. Esses produtos especiais fazem as academias terem maior resultado em menor tempo.

Informações:  
(11) 3168-5790 ou acesse o site

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



Durante o evento também serão abordados temas como Leis de Incentivo, Fundos e Financiamentos, Cursos Técnicos para Capacitação de Professores e Interação com Secretarias de Esporte.

Realização





## EQUIPAMENTOS LINHA PRÓ



» CROSS OVER  
PRO 05



» FLEXORA  
PRO 03

» PEITORAL VERTICAL  
PRO 13



» EXTENSORA  
PRO 01



» PECK/DECK  
PRO 09



EQUIPAMENTOS PROJETADOS  
POR PROFISSIONAIS  
ALTAMENTE CAPACITADOS!!!

Todos os aparelhos da Physicus, são pré-testados em laboratórios antes de ir para os clientes. Após aprovados por especialistas em biomecânica e ergonomia, é que a Physicus envia seus produtos, que juntos, resultam no melhor equipamento do Brasil e um dos melhores do mercado mundial.

marketing@physicus.com.br

ATENDEMOS  
TODA AMÉRICA  
DO SUL

SAIBA MAIS SOBRE OUTROS PRODUTOS 

Fábrica - Show Room - Vendas

Fone: (17) 3482.9500

www.physicus.com.br - E-mail: vendas@physicus.com.br

Rod. Feliciano Salles Cunha, Km 566/SP 310 - Bairro Limoeiro - Cep. 15350-000 - Auriflama/SP

Um aparelho que dispensa até o uso de energia elétrica só poderia dar resistência.



Mesmo sendo líder de mercado e presente em mais de 20 países, a Movement não pára de inovar. Prova disso é o Elíptico E 610 com 16 níveis de resistência eletromagnética e 10 programas de treinamento em um equipamento com design inovador, aliando tecnologia e conforto para quem busca a melhor performance. Saiba mais sobre essa novidade.

 **Movement**  
by Brudden

0800 772 40 80 [www.movement.com.br](http://www.movement.com.br)