

Um Diferencial de Resultados Para Sua Academia RADICAL

9

programas inovadores

Nathaniel e Gabriela Leivas

# Muito Mais por Muito Menos

Aqui seu investimento é bem menor e você tem no mínimo o dobro de vantagens:



Você contrata 1 programa de barras e anilhas e seus professores levam para casa 2 CD's e 4 aulas diferentes a cada trimestre



Você contrata 1 programa de bike indoor e seu professor leva para casa 4 aulas diferentes a cada trimestre



Você contrata 1 programa, leva 2 sem custo adicional, e sua academia contará com uma aula de ritmos diversos e outra com os mais incríveis ritmos latinos

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



# Editorial

# Feliz 2009!

Com muito trabalho, Sucesso e Realizações.

É o que deseja toda equipe da Revista Empresário Fitness & Health

### Acesse nosso site

www.revistaempresariofitness.com.br E-mail: atitude.editora@uol.com.br Endereço para correspondência: Rua Brigadeiro Galvão, 34 - sala 03 Barra Funda - São Paulo / SP - CEP 01151-000

# **Indice**

- 05 Reflexão e Ação Jorge Gonçalves Aprendendo a mudar?
- Consultoria I Marynês Pereira
  O que é o sucesso?
- O8 Consultoria II Thiago Villaça
  Ser Humano, Liderança, Religião, Sociedade e Espiritualidade
- 10 Mercado Fitness Christian Munaier 2009 - Busque o cliente imune à crise
- 12 Melhor Idade Cacilda Velasco Missão possível!
- 14 Consultoria III Leonardo Allevato
  Marketing de relacionamento
- 16 Estratégia de Mercado Rodrigo Cintra Por que perdemos tantos alunos em nossas academias?
- 18 Matéria de Capa Madalena Almeida Treinamento Funcional
- 28 Notas
- RH e Adm. Marcelo Marques
  Com a nova Lei do Estágio, o que muda?
- 32 Manutenção Prof. Almir Facchinatto
  Dicas de escolha e manutenção de
  roupeiros
- Mercado Fitness Luis Perdomo
  Liderança Estratégica



### **EXPEDIENTE**

### EMPRESÁRIO

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

Atitude Editora Ltda - Empresário Fitness & Health Ano VII - Edição nº 37 - 2008 Editor Responsável - Romeu Gomes Paião Junior Diagramação e Layout - Lilian Fernandes

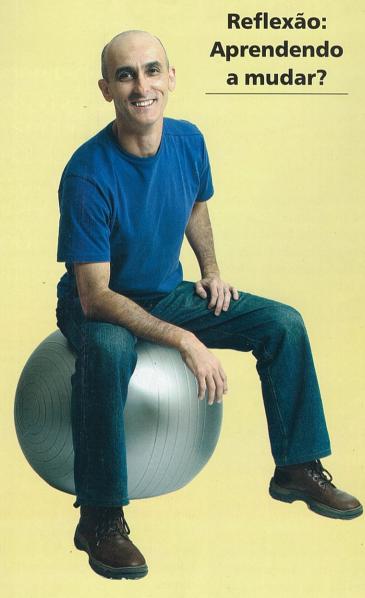
Arte da Capa - Lilian Fernandes
Fotos de Capa e Matéria de Capa - Agência Baobás e Righetto
Redação e Publicidade - Atitude Editora Ltda
atitude.editora@uol.com.br

Assinaturas - Anderson Batista Dias - atitude.anderson@uol.com.br Anúncios e Divulg. - Evandro Batista Dias - atitude.evandro@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 Elite

Fotolito e impressao: Grafica Elite Tiragem de 8.000 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).





# Jorge Gonçalves

É consultor de empresas.

Saiba mais sobre ele e seu trabalho no site www.jorgegoncalves.com.br ou envie e-mail para jorge@jorgegoncalves.com.br.

o longo de minha vida profissional, participei de várias mudanças empresariais. Há pouco aprendi que dentro do mundo dos negócios isto tem a denominação de PRE (Programa de Reposicionamento Empresarial) e vou, a seguir, compartilhar alguns bons conhecimentos adquiridos nestes trabalhos. Este texto vai ser uma espécie de conspiração para você pensar e agir diferente e aprender a mudar.

Estamos vivendo em um cenário de constantes mudanças, em um ambiente onde as empresas e pessoas buscam um novo modelo de atuação. Ao longo de sua evolução, o ser humano passou por momentos de grandes transformações. Ao passar da caça, como fonte de alimentação exclusiva, para o modelo da plantação, onde necessitava colocar as sementes no solo, cultivá-las, regá-las e ter cuidados ao longo de um período para poder colher seu alimento, fez com que houvesse um grande ganho de conhecimento e a consolidação de várias mudanças. Posteriormente, o modelo industrial foi implementado e um novo salto de conhecimento foi incorporado à humanidade. A era da indústria se constituiu com formatos e processos repetitivos, com regras e imposições, onde predominavam o cartão de ponto e a obediência as ordens dos chefes, supervisores e gerentes. Agora, entramos em um novo momento onde grandes mudanças se fazem necessárias e ainda não sabemos quais os caminhos a seguir. Os modelos estão sendo realinhados, porque os antigos não servem mais; o mapa precisa ser redesenhado, pois o que temos hoje em funcionamento de gestão administrativa e de pessoas não é mais eficiente.

Minha sugestão é que você, ao entender que antigas rotinas e procedimentos não estão mais alinhados com o que seus colaboradores e clientes querem, inicie a busca de novas formas de fazer e conquistar a mudança para obter o "tal sucesso". É aí que pretendo dar minha contribuição: faça um mapeamento de como funciona toda a sua operação, cada detalhe é importante; convide um grupo de pessoas que trabalha com você para que cada um se dedique a entender um ponto da operação (ou, se preferir, um departamento); inicie com a chegada do cliente na recepção, o que ele recebe de informação no primeiro momento e lembre-se: - você não tem uma segunda chance de causar uma primeira boa impressão; cada passo deve ser visto; isto nada mais é do que o levantamento da situação e suas referências de processos. Olhe para o mercado: quais são as melhores práticas? O comandante Rolin que fundou a TAM, tinha uma frase muito boa -"Se você não é inteligente o bastante para criar, que seja competente o bastante para copiar." Com isto feito e escrito é hora de "sonhar". Imagine outra vez cada detalhe e como ele deveria funcionar para ficar perfeito, não poupe comentários, escreva tudo e imagine cada ação sendo bem feita. Você acabou de fazer um plano de ação tático. É muito importante que este trabalho seja feito em grupo. Várias inteligências são muito mais fortes do que uma; o todo é maior que a soma das partes. Vá para a implementação, defina um cronograma; não dá para fazer tudo de uma vez só. Passo a passo, desenvolva as mudanças. Ao longo dos meses, faça correções de rumo; persista, esta é uma característica dos vencedores, aqueles que enxergam diferente e aprendem a mudar.

# O que é o sucesso?



Marynês Pereira

marynes@providersolutions.com.br www.providersolutions.com.br Blog: www.marynespereira.wordpress.com (11) 5087-8872

Seja qual for a sua definição para **SUCESSO**...

PODER

**STATUS** 

**BENS MATERIAIS** 

**FAMA** 

**BEM ESTAR** 

**RECONHECIMENTO** 

- ... é certo que todos que o alcançam seguiram alguns passos importantes:
- Rede de relacionamentos: ter amigos, fazer amigos, estar em eventos, fóruns, cultivar amizades, almoço de negócios, ajudar às pessoas desinteressadamente; conhecer seus amigos e clientes e saber o que eles gostam e estar sempre em contato com eles (mínimo 1 vez por mês), seja por email, SMS (torpedos), trocando idéias sobre os assuntos de interesse deles; indique as pessoas e seus serviços sem esperar nada em troca.
- Comunicação: fale sobre seus planos, seus projetos (não em detalhes), deixe que as pessoas saibam onde você quer chegar, quem

- sabe algumas delas pode te ajudar. Não fique achando que as empresas e pessoas devem adivinhar quais são as suas competências e talentos, fale sobre eles, mas cuidado para não parecer arrogante.
- Trabalhe duro: achar que o sucesso é fruto do acaso é um grande engano. As pessoas de sucesso são perfeccionistas obsessivas. Glória e fortuna sem esforço é lenda urbana.
- Não se isole: faça parte de um grupo, comunidade. Não existe sucesso sem o apoio da família, da comunidade, dos amigos no trabalho. Uma pessoa sozinha não vai a lugar nenhum.
- Obstáculos são oportunidades: a história de pessoas de sucesso contam histórias de adversidades na infância, pais austeros, regras e limites bem claros na educação.
- Prática leva a excelência: as pessoas de sucesso praticam muito antes de dar grandes passos. Arriscam calculadamente.
- Perseverança: os vencedores não se abatem com facilidade, seguem em frente apesar das decepções.
- Pessoa certa, no lugar certo: a sorte existe, mas para quem trabalha duro e está atento às oportunidades.

• Querer: saiba querer, planejar, ter objetivos e metas bem definidos, isso o fará ter atenção focada e este estado de alerta o fará perceber que as possibilidades estão bem debaixo do seu nariz.

2 4 a

- · Cuidado com a auto-sabotagem: figue atento aos mecanismos de sabotagem ao sucesso. Tem gente que tem tanto medo de perder que prefere não ter e organiza maneiras de nunca conseguir ou chegar onde pretende. Muitas pessoas seguer sabem que são auto-sabotadores. São as pessoas que na hora de uma entrevista de emprego importante perde a hora e não acorda; no período que poderia ter uma promoção, fica doente, quebra a perna e vai parar num hospital por meses... etc.
- "Antenado com as tendências": saber o que vem por aí e se antecipar é um grande diferencial, pois, quem sai na frente é pioneiro e colhe os frutos de contar, ainda, com poucos concorrentes.
- Inove ou morra: fazer sempre as mesmas coisas é querer resultados diferentes, é no mínimo insano, pois, se você continuar fazendo as mesmas coisas, obterá os mesmos resultados.
- Comemore: cada conquista deve ser apreciada, comemorada, compartilhada.

Faça parte de um grupo, comunidade. Não existe sucesso sem o apoio da família, da comunidade, dos amigos no trabalho. Uma pessoa sozinha não vai a lugar nenhum.







Aparelho Oficial do Treinamento Funcional www.righetto.com.br



FITNESSEQUIPMENT

Fábrica: Rua Itacuruçá, 568 • Jd. Aeroporto Campinas/SP • Brasil • CEP13056-094 (19) 3766-7600 • righetto@righetto.com.br

# Ser Humano, Liderança, Religião, Sociedade e Espiritualidade

"Os seres humanos costumam punir aquele que fala a verdade, de fato nós colocamos nossos filhos de castigo se eles confessam que fizeram alguma besteira. No entanto o que estamos fazendo é dar o exemplo perfeito de que a verdade é sinônimo de punição, logo que a verdade não é algo bom"

omos capazes das majores barbaridades deste mundo e também das coisas mais espetaculares, somos capazes de enxergar que foram os americanos jogaram uma bomba atômica "na cabeça" dos japoneses, mas não enxergamos que o que o que fizemos foi jogar uma bomba sobre outro ser humano. Somos capazes de nos perguntar como alguém é capaz de jogar uma criança pela janela de seu apartamento, mas não percebemos que somos capazes, dependendo da circunstância de fazer a mesma coisa. Não me diga que jamais faria isso, pois se alquém apontar uma arma para a sua cabeça e nas suas duas mãos estivessem os seus dois únicos filhos e ele pedisse para escolher para salvar a vida de um deles e sacrificar a do outro você faria a mesma coisa. A não ser que sacrificasse a sua própria vida.

O ser humano aprendeu a julgar tudo, todos e a si mesmo, mas é incapaz de perceber que o julgamento entre certo e errado é o que não nos deixam em paz. Não foi Hitler que assassinou milhões de Judeus, foi um ser humano que foi capaz de fazer isso com outros. Ele acreditava que estava fazendo a coisa "certa" ou que era para o bem de sua raça, então não me diga que você faria ou não faria alguma barbaridade para proteger o que acredita. Ou melhor, pare de acreditar que o certo e o errado existem. Isso não existe.

Quem disse que matar alguém em legítima defesa é "certo" enquanto o "moleque" de rua que rouba para matar a própria fome faz uma coisa "errada"? Em ambos os casos as pessoas estão tentando sobreviver. Quem disse que existe um modelo de comportamento? A sociedade? A religião? Então me diga onde está a ordem, o progresso ou até mesmo a civilização?

O ser humano não tem medo da derrota, da tristeza ou da solidão. Ele tem medo do tamanho do seu poder, tem medo da sua grandiosidade, tem medo da sua vitória e não sabe o que fazer com tantas possibilidades de SER alguma coisa BOA.

Nunca nos disseram que somos bons, pelo contrário, a televisão vende morte, violência, drogas e coisas que não servem pra nada a não ser nos distrair e a sociedade ainda acredita que os valores, a ética e a moral é o que direciona o rumo de uma nação que visa prosperar. TOLICE. Acha que é mentira? Então diga ao primeiro que encontrar: eu vou mudar o mundo. Sabe o que você vai ouvir? Essa resposta: quem você acha que é para fazer alguma coisa desse tamanho?

Nós queremos mudar o mundo fazendo o que sempre fizemos. Combatemos a violência com ignorância e nos achamos "evoluídos", só que não somos nem INTELIGENTES para perceber o que fazemos ou não fazemos. Colocamos as nossas crianças nas melhores escolas mesmo sabendo que o que estudamos quando tínhamos a idade delas não serviu pra nada nos dias de hoje, e ainda temos a coragem de acreditar que iremos chegar a algum lugar. BURRICE.

Nós não estamos olhando para a nossa causa, não estamos aprendendo nada, absolutamente nada. As pessoas esperam eleger alguém que vai salvar as suas vidas ou que irá dar um jeito na política, na economia ou no próprio condomínio e não enxergam que o que estão fazendo é empurrar goela a baixo a responsabilidade de mudar para uma pessoa que não sabe nem que existimos. E mais uma vez eu pergunto: onde vamos chegar?

A mudança do mundo não vai chegar a partir do que nós fazemos para alcançá-la. O mundo vai mudar a partir do que somos para nós mesmos e para o próximo. A paz não está no que fazemos, ela está no que somos. O amor que

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



Professor da rede de academias A!Bodytech, onde lidera e orienta pessoas a desenvolver habilidades interpessoais e comportamentais. Para maiores informações: thiago.villaca@gmail.com.

buscamos não está na outra pessoa, ele está dentro de nós, portanto para mudar o mundo exterior, precisamos mudar, antes de tudo, o nosso mundo interior. Se vivermos DE competitividade jamais viveremos EM coletividade.

A humildade não está em reconhecer os erros e assumi-los, a humildade está em saber que todos somos iguais e o maior re-conhecimento que podemos ter é o de que somos capazes das maiores barbaridades desse mundo e também das coisas mais maravilhosas, basta escolhermos quem queremos ser.

Precisamos entender a nossa natureza e parar de tratar tudo com a razão. Sem entender quem somos jamais conseguiremos explicar o que fazemos, porque fazemos e onde queremos chegar com tudo que fazemos. Nós somos seres humanos e não "fazeres" humanos.

A gente se acostumou a culpar as outras pessoas pelo que sentimos e não prestamos atenção no porque estamos sentindo. A decepção só existe porque esperamos algo que não veio, então PARE DE ESPERAR. Você é o culpado pela sua decepção, ninguém pediu para você esperar nada da outra pessoa, portanto não culpe o mundo por ser ele do jeito que é...

A sociedade impõe regras, valores, ética e moral; a religião prega o que é certo e o que é errado, o que é bom e o que é ruim; o ser humano tenta se esquivar desse bombardeio mental; e o líder sabe que isso tudo não passa de uma tentativa para aprisionar o que temos de melhor: a nossa essência.



A nova esteira Matrix T7xe é projetada para inspirar usuários de todos os níveis e proporcionar durabilidade à sua academia. Com nossa revolucionária tecnologia FitTouch™, a T7xe irá redefinir a experiência de uso de uma esteira. O sistema Ultimate Deck™ da Matrix proporciona conforto e durabilidade inigualáveis, resultando em um melhor desempenho final. A nova tecnologia Vista Clear™ de TV oferece a imagem digital mais vibrante do mercado. Você está pronto para experimentar um novo padrão em esteiras profissionais?



Technologia FitTouch™



Sistema Ultimate Deck™



Technologia Vista Clear™ de Televisão



"Made for iPod", significa que um acessório eletrônico foi projetado especificamente para se conectar ao iPod e foi certificado pelo fabricante para cumprir as normas de desempenho da Apple . A Apple não é responsável pelo funcionamento deste dispositivo ou sua conformidade com normas regulamentares de segurança. IPod é uma marca registrada da Apple Computer, Inc., registrada nos os Estados Unidos e outros países.

matrixfitness.com.br ©2008 Matrix Fitness Systems

# 2009 - Busque o cliente imune à crise



Christian Munaier Sócio-consultor da 4GOAL Business Solutions

Colunista do

GloboEsporte.com.

009 se apresenta com dados financeiros que deixam todos os operadores do mercado com as orelhas em pé: retração dos índices de crescimento das principais economias mundiais, quebras constantes de bolsas e pessimismo quanto aos próximos meses. Um cenário completamente diferente do que se desenhava há um ano. Nesta mesma revista, meu texto alertava os nossos leitores de prováveis reviravoltas daquela situação confortável que vivíamos. Escrevi: "O capitalismo é anárquico. O que lhe parece um mar calmo e trangüilo, na verdade, pode esconder um tsunami prestes a colocar tudo de cabeca para baixo. Quem não se lembra da época do Dólar equiparado ao Real, onde comprávamos equipamentos a prazo (em dólar) acreditando que a prestação do mês seguinte seria igual a do mês anterior? Quando o câmbio passou a ser 'flutuante' e o Dólar disparou, muitas academias tiveram que renegociar dívidas, e muitas delas passaram por maus bocados. Quer dizer que não devemos investir e devemos ficar a esperar pelo pior? Não! Contudo, resgatar uma breve passagem da História recente serve para alertar os mais confiantes para que suas jogadas sejam as mais conscientes".

Neste mesmo texto, propus aproveitar o ano de 2008 para lançar planos de mais longo prazo, para que sua empresa capitalizasse recursos e fidelizasse clientes. Propus inclusive o plano de 15 meses, uma vez que o ímpeto de compra das pessoas estava elevado. Tenho informações de que muitas academias aderiram ao plano de 15 meses com ótimos resultados. Uma grande rede de academias lançou, inclusive, um plano

bi-anual. Dentre as várias vantagens dadas aos clientes que optaram por planos longos, argumentar que o valor não se altera em dois anos (período em que se espera ao menos um aumento) se mostrou bastante eficaz.

Por que uma eleição presidencial dos Estados Unidos despertou tanto interesse do mercado? Quem comandará a economia e qual é o perfil de intervencionismo dos novos governantes norteamericanos mexeu diretamente nos humores do capital. O ímpeto de compra não está mais aquela maravilha! E o público-alvo freqüentador de academias foi diretamente atingido pelo temor do mercado. Todos estão atentos ao desenrolar das políticas de contensão da crise financeira.

Se o ímpeto de compra do públicoalvo não está aguçado, qual é a sugestão que proponho ao seu negócio? Conjecturemos: o público-alvo das academias são homens e mulheres de 18 a 45 anos, economicamente ativos e que freqüentam a academia nos horários não comerciais (da abertura da academia até as 09 horas da manhã; no horário do almoço; após as 18 horas). Quais são os perfis de consumidor que possui fonte de renda estável, imune ou menos afetado pelo sobe e desce da oferta de emprego e que não está dentro da sua academia? Os aposentados e pensionistas.

Quando andamos pelas ruas ou navegamos na internet, a profusão de anúncios de crédito para aposentados e pensionistas é enorme. Todos os bancos querem emprestar dinheiro para esse público. Por quê? Porque são bons pagadores, têm receita certa e não estão no olho do furação mundial. E por que a sua academia ainda não "atacou" de forma consistente este filão? Você poderá dizer que o balcão da sua academia está aberto a todos, mas que esse público definitivamente não procura os seus serviços. E eu responderei: Você se prepara para atrair o público mais maduro? A sua academia demonstra a maturidade adequada para atender ao público "Sênior"?

- Tenha, na recepção, ao menos uma vendedora mais madura e com postura adequada para atender a esse público;
- Nas campanhas promocionais, como banners, flyers e cartazes, tenha imagens de pessoas mais maduras fazendo atividade física;
- Crie benefícios e serviços específicos para este público, mesclando atividade física e entretenimento;
- Aprenda com empresas que desenvolveram estratégias para atingir a esse público, como a forma de pagamento em carnê;
- Busque nas clínicas e consultórios os verdadeiros parceiros, os médicos geriatras;
- Crie campanhas internas para estimular seus clientes a convidarem os pais e avós. Estimule seus alunos a cuidarem das pessoas que tanto amam.

Em dez anos, as academias brasileiras que não atenderem ao público sênior estarão alijadas do mercado. O ano de 2009 é o mais adequado para apostar boa parte das suas fichas neste público. Ele está em casa, com recursos financeiros e precisa dos seus serviços. Basta apenas que você se apresente e o convença a freqüentar sua academia. Vá em frente!

Que em 2009 você rejuvenesça a sua empresa: atenda ao público maduro! Entre em contato conosco através do email christian@4goal.com.br. Queremos acompanhar o seu progresso.

Sucesso, felicidade, paz e prosperidade. Saúde para todos nós! •



# A melhor Avaliação Física do mundo

está nas Academias do Sesi, na Runner, na ACM, no SESC, na Clínica do Dr. Turibio, do Dr. Osmar, e nas mãos de 20 mil profissionais no Brasil, Espanha, Portugal e agora

pode ir para as suas mãos,...



20 mil cópias vendidas.

PHYSICAL TEST 6. PX Software de Avaliação Física

Acompanha 32 vídeos de treinamento de composição corporal.

módulo para

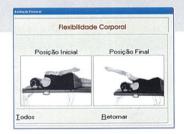
PALM TOP para todas as versões.



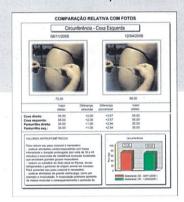
São mais de 150 Testes para:

Composição Corpor<u>al, Cardio, Musculação, Natação,</u> Avaliação Postural e Flexibilidade com Fotos e Vídeos e relatórios personalizados para envio por e-mail em PDF ou HTML e saida de dados para EXCEL.





Redução de medidas e aumento de massa corporal



Tudo para Avaliação Física

Softwares, Livros, Aparelhos,...

Compre on-line em até 10 X www.terrazul.com.br

Atendimento: 11-32729305

35424533





# Missão possível!



Cacilda Velasco Professora, pedagoga e psicomotricista.

Presidente da ASSOCI-

AÇÃO VEMSER. www.associacaovemser.org.br www.cacildavelasco.com.br

a vida continua... com pouca ou muita ação, mas continua, apesar do tempo, dos dias, meses e anos. Com isso fica a missão (cumprida ou não) de cada um de nós junto aos que nos cercam.

A minha é fazer as pessoas felizes, seja com meu trabalho, com minha relação pessoal, profissional e ecológica. Faço do meu dever o meu prazer, pois só isso é que levamos (ou deixamos) da vida:-os momentos que desfrutamos de tudo com alegria e intensidade. Nossa alma não é pequena, como escrevia Fernando Pessoa.

E a sua??? Qual é a sua missão?...

Com a idade passando as pessoas ficam tão impregnadas de "tem que", que esquecem de serem felizes. Tem que comer alimentos saudáveis, tem que ter bons pensamentos, tem que ter amigos, tem que controlar o peso, tem que fazer prevenção da cárie dental, do câncer de mama e de próstata, tem que fazer atividades físicas... enfim... tem que ... e se temos que, é obrigação e não prazer.

Que tal aproveitarmos a famosas férias de verão para sair ao vento, conversar com as estrelas, andar de bicicleta (ou ônibus, ou metrô), bater um papo informal com uma pessoa que não conhecemos, ouvir uma música diferente, se movimentar na cadeira, brincar com o cachorro, ler poesia, cantar no banheiro???

São de pequenas ações que a qualidade de vida acontece. Não é preciso grandes investimentos, basta a vontade, a atitude, o desejo. O ser humano não nasceu para inatividade, ele só sobrevive se o sangue circular livre, leve e solto, se o coração bater intensamente, se as células respirarem oxigênio e se o cérebro não parar.

Não basta enchermos nossos pensamentos de preocupações e obrigações ditadas pela sociedade, pelos médicos, pelos educadores, pela moda; é preciso ter vontade de se exercitar, física, emocional e mentalmente. O movimento emana do ser vivo... portanto, para estarmos vivos e sobrevivermos mais um ano, só se quisermos, de coração aberto, sermos felizes.

Encerramos este nosso último artigo de 2008, com a linda mensagem abaixo:

Durante nossa vida aprendemos a valorizar coisas que não são fundamentais: materialismo, poder, status... E coisas desse tipo são o que importam na nossa sociedade.

Por isso queremos convocá-lo para uma revolução: - Vamos renovar a espécie humana.

Vamos investir na alma, resgatar não só a natureza, mas o natural. Vamos vender mais paz, não filtrar as emoções, eliminar a inveja e contabilizar as boas relações. Reciclar as relações ruins, reatar as velhas amizades.

Equipe o prazer, trabalhe a perseverança, vença o cansaço, faça a diferença sem precisar de propaganda. Resolva tudo sem alarde, use o marketing da sinceridade. Cobre profissionalismo de todos, inclusive daqueles que você elegeu.

Vamos maximizar a energia, preservar os recursos, tratar a água, pois ela é a nossa fonte de vida e como o ar também é meio de vida. Vamos ser transparentes!

Renove o estoque de sorrisos, canalize os bons pensamentos, use o marketing do amor: abrace mais, beije seus amores, relembre quanto os ama e com a mesma força diga não ao racismo, à intolerância, à discriminação.

Seja saudável, inclusive nas atitudes. Dê bons exemplos. Diga a verdade, principalmente às crianças, para que elas cresçam sabendo acreditar. Crie seus filhos como cidadãos do mundo.

Cultive Deus e viva na razão da emoção, lutando pela felicidade plena, por um futuro melhor...

E agradeça sempre... por estar nesse mundo.

Boas Festas a todos e um 2009 muito melhor a cada um.



O conceito de biomecânica é para a Pró-Phisical o ponto de partida. Não produzimos aparelhos de ginástica apenas para serem vendidos, mas acima de tudo para serem funcionais!!!



• FLEXOR SENTADO

CL-003



• LEG PRESS HORIZONTAL CL-007



• MÁQUINA P/ GLÚTEO CL-008



• BANCO P/ REMADA

CL-013



• PEITORAL DORSAL

CL-017



SUPINO VERTICAL

CL-018



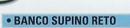
DESENVOLVIMENTO

CL-020



• LEG PRESS 45°

CL-028



CL-031

PRÓ-PHISICAL: Rua Rodolpho Alexandre Martinelli, 140 7º Distrito Industrial - CEP: 17212-747 - Jaú-SP E-mail: prophisical@prophisical.com.br pro-phisical@uol.com.br Homepage: www.prophisical.com.br

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

FONE/FAX: (14) 3621-1880 3624-2521 3624-9707 3624-3055 FAX: (14) 3624-6238

# ŗ

# Marketing de relacionamento



Leonardo Allevato Consultor em Fitness.

(21) 7894-5551

www.leoallevato.com.br

sociedade globalizada de hoje demanda que acompanhemos sua velocidade em termos dos (de) novos conceitos e tendências que se apresentam. Além disso, muitos paradigmas são quebrados sucessivamente, sejam no âmbito pessoal ou no corporativo. Portanto, conhecer estes novos conceitos, identificar as tendências e quebrar os paradigmas podem fazer a diferença entre a sua empresa e seu concorrente.

Afora as ferramentas utilizadas para acompanhar esses acontecimentos, o relacionamento humano também - e principalmente - pode fazer muito pela sua empresa. O marketing de relacionamento refere-se, então à utilização dos conceitos de marketing aplicados às pessoas que interagem com sua empresa - basicamente clientes e fornecedores.

Analisando-se pela ótica da sobrevivência do negócio, é crucial a construção de relacionamentos duradouros desde o traçado das estratégias de abertura da empresa. Assim, sua empresa consegue obter vantagem competitiva no mercado e provavelmente estará sempre à frente da concorrência.

Relacionar-se com clientes pressupõe conhecê-los a fundo, identificando - não adivinhando - suas necessidades e, assim, fidelizando-os aos seus produtos e serviços.

Você deve estar pensando que sabe realmente o que fazer... Mas, sabe como fazer?

Diversas técnicas podem ser utilizadas para se praticar o marketing de relacionamento com seus clientes, dentre elas destacamos:

 Pesquisas de opinião, que são fundamentais para identificar necessidades, gostos e tendências. Isso não quer dizer que todas as necessidades e vontades devem ser atendidas imediatamente, até porque, se você assim o fizer, seus clientes provavelmente ainda estarão insatisfeitos e você não terá mais nada a lhes oferecer.

- Um levantamento sócio-demográfico também seria interessante para se planejar ações de marketing e de programas de fidelização mais específicos.
- Ter o gestor, proprietário ou gerente circulando pelas dependências da empresa em vez de ficarem trancados em uma sala é um indicador de alta confiabilidade para a retenção de clientes justamente por causa do relacionamento mais próximo cliente-empresa.
- Um setor de ouvidoria seria interessante; como o próprio nome diz, serve para ouvir clientes e filtrar o caminho que cada solicitação deverá tomar. Fica aqui uma sugestão: que esse setor seja ocupado por alguém de fora da empresa que com uma visão menos influenciada pelo dia-a-dia da corporação pode avaliar melhor o rumo de cada solicitação e sugerir estratégias.
- · Relacionamento eletrônico: um dos mais baratos e eficientes, já que metade da população brasileira já acessa a internet. Imagine seu cliente que acaba de se matricular em sua academia acessando pela primeira vez sua caixa de e-mails e encontrando uma mensagem de boas-vindas... Apesar disso, algumas empresas ainda insistem em negligenciar essa ferramenta de relacionamento: sites que não funcionam, informações incompletas, mensagens impessoais, mensagens com erros de português e sem programação visual, dentre outros vários detalhes que poderiam potencializar o relacionamento com seu cliente. Cabe ressaltar que essas falhas não são privilégio de empresas pequenas - grandes redes de academias também deixam a desejar na utilização dessa ferramenta.

Exemplifico aqui duas situações de ferramentas de relacionamento com clientes mal utilizadas por empresas fitness:

 Caixas de sugestão escondidas e opacas: o fato de serem opacas inibe os clientes de postarem suas sugestões, por pensarem na possibilidade de não existir outra sugestão se não a deles e, assim, poderem ser identificados. Caixas de sugestão deveriam ser transparentes e estarem em locais visíveis, estimulando-se seu uso constante; isso diminui sensivelmente o trabalho de pensar o seu negócio. E lembre-se: velocidade de resposta é mais importante que velocidade de resolução de problemas. Alguns problemas podem levar mais tempo para serem solucionados, mas é necessária uma resposta rápida para seu cliente.

- E-mail: só para citar um exemplo de mensagem impessoal, ao enviar um e-mail para alguma empresa você provavelmente vai receber como resposta: "Obrigado pela sua mensagem, logo entraremos em contato" e esse contato nunca chega...

Todas as ações de relacionamento aqui descritas devem servir também para os clientes internos, a quem também chamamos de colaboradores. Se a sua empresa aplica uma política voltada para a gestão de recursos humanos, essas ferramentas deveriam ser imediatamente implantadas. Seus colaboradores também fazem parte da espinha dorsal de sua empresa.

Não se pode esquecer os fornecedores, aqueles que de alguma forma contribuem com o sucesso de sua empresa. Fornecedores também são pessoas e relacionar-se bem com eles é criar um ambiente favorável para novas oportunidades de negócios.

O grande escopo de toda organização deveria ser gerar percepção de valor. Todas essas ferramentas servem para mostrar o caminho para o encantamento do cliente. E o cliente só se encantará quando perceber valor naquilo que você vende. Quem tem que perceber o valor é o seu cliente, não você. E encantamento é sinônimo de fidelização!

Entender que pessoas são os pilares principais de qualquer organização é entender que é necessário adotar ferramentas eficientes para se relacionar com elas. Essas ferramentas, acompanhadas de processos para sua utilização, são fatores de sucesso no relacionamento humano das empresas. É o famoso CRM em ação. Isso tudo dentro de uma perspectiva de T&D.

Mas, o que são processos? E CRM? E T&D? Isso é papo para uma outra edição! ●

# ACADENIA COTADA O BRASIL

Com ListenX
o pique do Verão
dura o ano inteiro.

Proporcione a seus alunos um ambiente contagiante e dinâmico o ano todo! Faça promoções, concursos e atividades especiais! Crie um clube de vantagens aos alunos, anuncie de modo eficiente seus eventos e campanhas, informe o início de suas aulas, anuncie produtos e serviços de parceiros e patrocinadores. Proporcione maior interatividade entre os alunos e entre a própria academia, tornando-a um lazer diário e indispensável na vida do seu aluno durante todo o ano!

Ligue agora e descubra todas as vantagens e benefícios que só a ListenX pode trazer para você.

www.listenx.com.br - contato@listenx.com.br - Tel: 11 5572-7716

RÁDICACADEMIA

# -

# Porque perdemos tantos alunos em nossas academias?



Rodrigo Cintra CREF4/SP 005762-G

Professor de Extensão, Graduação e Pós em Gestão, Gerência de

Projetos, Adm. & Marketing Esportivo. prof.rodrigocintra@hotmail.com www.cintrapersonal.com.br

m mais de uma década de estudos e vivências no mercado de academias, li e ouvi inúmeras vezes pessoas ligadas ao planejamento e a administração esportiva dizendo que devemos trabalhar a fidelização de nossos clientes, o encantamento dos mesmos, e até mesmo trabalhar sempre na elaboração de processos persuasivos e criativos onde ele, o cliente, deve pensar que aquela empresa/ academia é a única que pode atendê-lo da forma com que ele realmente gostaria. É uma tese muito interessante, até concordo em certo ponto, entretanto isso é muito vago, pois qualquer academia com bons vendedores e com boas ferramentas pode até convencer uma pessoa a ingressar em sua instalação, mas não posso concordar que as palavras "fidelizar" e "encantar", sejam as melhores a serem utilizadas quando falamos em prestação de serviços esportivos na atualidade, pois é sabido que o consumidor de um modo geral é infiel, com sua razão é bem verdade, mas digo isso porque estamos falando de prestação de serviços e não de venda de algo tangível como um produto qualquer. A infidelidade de clientes é fato normal em um mundo competitivo como o nosso, pois ele busca normalmente um melhor "custo X benefício" a todo instante, e ele até pode ser "encantado" por algo, mas como o nome mesmo diz, um "encanto" tem início, meio e fim.

Considero até as iniciativas de proprietários, de gerentes e de coordenadores de academias uma atitude louvável, porém na maioria das vezes eles se esquecem de princípios básicos, que são por si só o maior marketing de retenção jamais visto.

Foi pensando nisso, como mercadólogo que sou, que desenvolvi uma "viagem" em busca dos maiores problemas que favorecem o "êxodo" de alunos de nossas academias e conseqüentemente criei uma estratégia para estancar este mal, que é a grande rotatividade de alunos nas academias, e reverter o quadro negativo com a manutenção destes alunos por tempos infinitamente superiores aos praticados atualmente. Costumo dizer ainda que como consultor, me pareço muito com um "médico de academias" e como tal me baseio em 4 passos básicos e 1 passo que considero fundamental para cuidar de meu "paciente".

Veja a seguir os 4 passos básicos:

### 1º Passo - Analisar o "quadro clínico" do "paciente/ academia":

Vivenciar os problemas rotineiros e conhecer seus hábitos:

Ver os sintomas e distúrbios desde os mais amenos aos mais graves;

Identificar focos isolados, práticas obsoletas e substituíveis de todo processo;

Analisar seu habitat, sua vida, os hábitos e seus costumes gerais.

# 2º Passo - Diagnosticar a(s) "doença(s)":

Ter bem definido os pontos relevantes a serem aprimorados, os pontos importantes de serem melhorados e os pontos fundamentais à serem trabalhados;

### 3º Passo - Prescrever um "tratamento de cura adequado":

Criar um Plano Estratégico de Marketing Esportivo (P.E.M.E.);

Procurar profissionais especializados e não querer fazer tudo sozinho, pois se tentar fazer tudo você acabará por não fazer nada;

Modernizar-se todos os dias, renove-se a todos os instantes;

Utilizar os números a seu favor, não ser escravo dos números, mas ter noção diária de todas as finanças da empresa para se saber o que pode e o que não se pode fazer;

Ser prudente na criação de metas, pois metas fracas não geram lucro e metas intangíveis desestimulam sua equipe.

### 4º Passo - Acompanhar a melhora e ajustar a "dosagem" da "medicação":

Criar e adaptar protocolos para realizar avaliação e controle de todos os estágios anteriores;

Fazer tudo da melhor forma para não ter retrabalho;

Acompanhar todo o processo e ser detalhista;

E lembrar-se sempre da seguinte frase e estampá-la em local onde você e sua equipe possam ler sempre: "a negligência é infinitamente mais prejudicial do que a imperícia, pois uma pessoa imprudente já sabe fazer o que a pessoa imperita ainda vai aprender a fazer um dia."

Finalizando veja, o 5º passo - O passo fundamental:

# 5º Passo - Motivação & Responsabilidade:

Motivar o aluno sempre que possível, mas não focar seu trabalho na motivação, mas sim na responsabilidade de ambas as partes, pois de nada adianta motivar um aluno irresponsável, que não quer se cuidar e que só se cuida quando você fica "no pé" dele, ou ainda aquele que deixa de renovar seu plano de mensalidades por qualquer contratempo pessoal ou profissional que por ventura ocorra.

Em contrapartida a academia deve ter estratégias bem definidas para incutir na mente desse aluno quão elevada é a importância da prática de atividades físicas periódicas, orientadas e de convívio social no ambiente de práticas esportivas, para a vida daquela pessoa.

A academia deve sempre mostrar através de ações, informações, orientações, boas posturas & condutas profissionais com TODOS OS ALUNOS. Mostrar freqüentemente a ele como é importante sua permanência na academia por tempo indeterminado, pois a academia é o melhor plano que essa pessoa pode ter para a sua vida, seu verdadeiro PLANO DE SAÚDE, onde ele paga, para cuidar de sua saúde física e mental diariamente, diferente dos planos de saúde tradicionais que as pessoas pagam para "se Deus quiser" nunca utilizarem.

Por todos os 5 fatores citados e pelos estudos realizados em dezenas de academias até então, posso afirmar que não é a busca pela "fidelização", nem pelo "encantamento" que manterá o aluno em sua academia, mas sim uma nova expressão que deve passar a ser utilizada quando queremos falar em manutenção de clientes em nossa academia, que é a "nova filosofia de vida", que lhe proporcionamos. Uma vez que a pessoa passa a ter a academia como parte de sua "filosofia de vida" ela não a abandonará jamais. A "filosofia" não deixa que modismos façam com que o aluno nos abandone para 'experimentar" novas oportunidades. E é nesse momento que a academia passa a ser como um time de futebol daquele aluno, uma verdadeira paixão. Paixão esta que o faz levantar a bandeira da academia, ir a todos os eventos, que o faz ser um verdadeiro "relações públicas" e mais ainda, o faz trazer todos aqueles que convivem com ele para dentro de nossas instalações, pois ninguém melhor do que um aluno apaixonado para trazer mais alunos para dentro de nossa academia.

\$aúde, \$orte & \$ucesso •

# SE ESPORTE É SAÚDE, PRATIQUE YOZDA.



# **BIKE INOX**

- · Suporte do guidão macho e fêmea em inox e emborrachado
- · Pedivela especial com garantia
- · Regulador do banco horizontal e vertical 100% em inox
- · Buchas e soldas em inox

- · A única do mundo com guidão emborrachado
- Maniplos em inox
- · Encaixe do pé com velcro para qualquer tamanho de pé
- · Plataforma grande proporcionando maior resistência na pedalada





# **ESTEIRA 9500 PRO INCLINATION**

- Painel de controle com 10 programas.
- Inclinação de 0° a 15°
- · Corrimão lateral de alumínio com
- 5 anos de garantia
- · Motor de 2 HP's corrente alternada

### Dimensões:

- · Altura: 1,55 metros
- · Comprimento: 2,00 metros
- · Largura: 0,86 metros



### **ESTEIRA 9500**

- · Painel de controle com velocidade, tempo
- · Corrimão lateral em alumínio
- · Motor de 2 HP's corrente alternada Dimensões:
- Altura: 1.55 metros
- · Comprimento: 2,00 metros
- · Largura: 0,86 metros
- · Manta anti-derrapante: 0,50 x 1,60 metros



## **ESTEIRA OMEGA**

- · Painel de controle com velocidade, tempo e distância
- Motor de 2 HP's corrente alternada

### Dimensões:

- · Altura: 1,45 metros
- · Comprimento: 1,78 metros
- · Largura: 0,76 metros
- · Manta anti-derrapante: 0,40 x 1,45 metros



- · Braços resistentes com 10 rolamentos blindados
- · Pé de apoio em alumínio macico
- · 3 anos de garantia nos braços e apoios de 10mm



www.yozda.com.br vendas@yozda.com.br



(14) 3451-5044 • (11) 4063-4464 • (21) 4063-8809 • (31) 4063-9730

# **Treinamento Funcional**

# A maior tendência do fitness mundial ganha força no Brasil

Um novo conceito de treinamento está ganhando espaço e conquistando adeptos de diferentes perfis nas academias brasileiras. É o Treinamento Funcional que se apresenta como uma opção vantajosa para o empresário que busca novos atrativos para aumentar sua competitividade.

m um mercado competitivo como o de
fitness, é imprescindível que os empresários mantenham uma gestão eficiente de
seus negócios, o que envolve
não somente um rígido controle de custos, mas também muita capacidade de inovação
para fidelizar e reter clientes.

Uma academia, clube ou qualquer outro empreendimento voltado para a melhoria da saúde e da qualidade de vida precisa oferecer excelência no serviço. Isso significa, entre outros aspectos, manter atendimento de qualidade, instrutores competentes, instalações adequadas e um leque de atividades que atendam às mais diversas necessidades dos alunos, buscando sempre implementar programas inovadores que proporcionem benefícios físicos e maior satisfacão aos seus clientes.

No rol de possibilidades disponível hoje no mercado brasileiro existe uma metodologia que vem ganhando força no segmento de fitness. Trata-se



do treinamento funcional, um novo conceito de condicionamento físico, que busca tornar o corpo do indivíduo mais inteligente por meio de exercícios que envolvem equilíbrio, coordenação, flexibilidade, força e resistência, porém, fazendo isso de forma específica e individual.

Esse tipo de programa surgiu no começo dos ano 90, nos Estados Unidos, onde hoje





Treinamento Físico por micro-vibração

- Combate a celulite
- Perda de peso
- Melhoria da circulação sanguinea
- Combate a osteoporose
- Ganho de massa e força muscular
- Relaxamento e massagem
- Combate a fraqueza muscular
- Aplicação na área de fisioterapia



Na compra do Viber Evolution

CONSULTE-NOS

referente a treinamento especializado.



PESO LIVRE HOBY

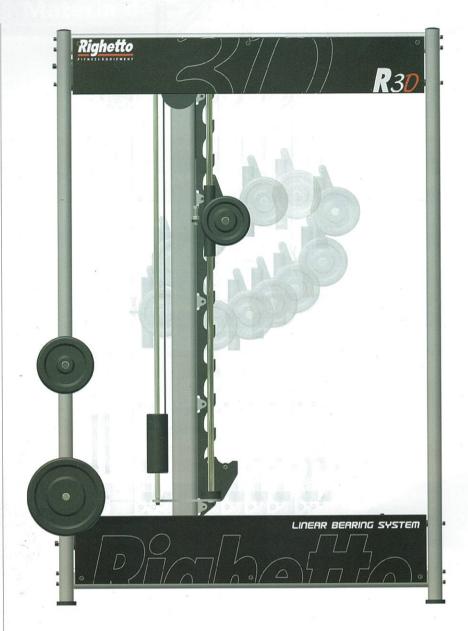
CLASSIC

CARDIO

ww.lionfitness.com.br

Contato: (17) 3485-1766

lionfitness@lionfitness.com.br



é bastante praticado em clubes, academias e estúdios. Inicialmente, foi desenvolvido para preparação de atletas de alto rendimento de esportes profissionais, como basquete, beisebol e futebol americano.

No Brasil, atletas profissionais também já vêm fazendo uso dessa metodologia para melhorar suas performances. A boa notícia é que o programa é também praticado por esportistas amadores, permitindo que os empresários de fitness brasileiros possam introduzi-los em seus estabelecimentos para incrementar seus negócios.

"O Treinamento Funcional é voltado para todo e qualquer indivíduo, independentemente da idade e nível de condição física, que queira aprimorar o desempenho na atividade que ele desenvolve, prevenir lesões e melhorar sua forma física em um processo muito mais variado e motivante", comenta Luciano D'Elia, preparador físico e diretor técnico CORE 360, que desenvolveu o método para o mercado brasileiro.

Em 1998, ele foi pioneiro ao trazer o conceito para o Brasil, naquela época implantado em sua própria academia.

Atualmente, para esse projeto, ele conta com a parceria da Body Systems, que colaborou na formatação e detém a exclusividade da distribuição do programa, e a Righetto, fabricante de aparelhos do Brasil, que foi convidada para desenvolver aparelhos exclusivos para utilização nos treinamentos do CORE 360.

"A parceria Body Systems e Righetto, criada a partir do CORE 360, é uma iniciativa inovadora. A sinergia alcançada entre o conteúdo técnico do programa e o desenvolvimento dos equipamentos permite que a excelência das duas empresas possa ser colocada em prol do setor, possibilitando que a maior tendência do fitness mundial

"O Treinamento Funcional é voltado para todo e qualquer indivíduo, independentemente da idade e nível de condição física, que queira aprimorar o desempenho na atividade que ele desenvolve, prevenir lesões e melhorar sua forma física em um processo muito mais variado e motivante"



# Bodyand Sou

O EQUIPAMENTO QUE VOCÊ PRECISA. O DESIGN QUE VOCÊ ESPERAVA. O PREÇO QUE VOCÊ PODE PAGAR.

AGORA CHEGOU AO NORDESTE!! EXCELÊNCIA DE ATENDIMENTO GARANTIA E MANUTENÇÃO



Atuando no mercado do Rio de Janeiro a 12 anos com sucesso, a fábrica de equipamentos Body and Soul, está chegando ao Nordeste para atender consumidores exigentes quanto a biomecânica, design e ótimo preco



Cadeira Flexora - Cadeira Extensora - Mesa Flexora
Flexora Vertical - Cadeira Abdutora - Leg Press Horizontal
Leg Press 45° - Hack Machine - Panturrilheira
Máquina de Glúteo - Voador Peitoral Dorsal
Graviton - Supino Sentado (placa)
Remada Sentada (placa)
Pulley Alto c/ Banco
Pulley Remada - Pulley Duplo
Cross Over c/ Regulagem
Robot Bíceps - Máquina Abdominal
Smith Machine - Banco Supino Reto



Banco Supino Regulável
Banco Simples Regulável
Banco Simples - Supino Articulado

Banco Supino 30º - Supino Invertido Banco Scoth - Banco Lombar

Supino Articulado 30º - Remada Articulada

Desenvolvimento Articulado

Pulley Articulado

Apoio p/ Bíceps - Suporte p/ Agachamento Barras Diversas - Colchonetes - Caneleiras

Anilhas - Halteres - Puxadores





Professor Ney Pereira
- Presidente do Instituto Projeto Academia Escola

- Autor de Livros

- Especialista em treinamento desportivo com aperfeiçoamento pela Acadêmia Estatal de Cultura Física de Moscou - Rússia



LINHA

HEAVY TUBE

Se você quer abrir sua própria academia, ou trocar seus equipamentos, ligue para nosso Representante. GARANTIA NÃO INCLUI ESTOFAMENTO, PINTURA OU USO INADEQUADO DO EQUIPAMENTO

Fabrício Daneu CREF: 04238-G/BA

Tel:(71) 9983-1010 / (73) 9981-7878 e-mail: fabriciodaneu@hotmail.com RIO

Rua General Belford, 267 - Rocha - Cep: 20961-000 Tel:(21) 2581-4967 / Telefax: (21) 2261-2613 / 2241-4317 www.bodyandsoul.com.br

e-mail: bodyandsoul@bodyandsoul.com.br

hoje se torne viável para todas as academias do Brasil", acrescenta Luciano.

### **O** Treinamento

Basicamente, o Treinamento Funcional se difere das atividades convencionais por oferecer aos alunos um produto customizado, que atende às suas necessidades e traz uma melhora geral da saúde.

É ministrado em sessões individuais, que consideram os objetivos, o nível de condição física e, se houver, a atividade específica do cliente. As sessões de exercícios variam de 45 minutos a uma hora e meia, dependendo do nível de condicionamento e objetivo do aluno.

"A grande vantagem do programa está justamente na possibilidade de se customizar todas as variáveis do treino em função da atividade que o aluno desenvolve, seja ele atleta profissional ou simplesmente um esportista amador, de modo a fazer disso um processo de condicionamento físico global, que estimule todas as valências físicas e, dessa forma, contribua cianoca o preprador Lucianpo a fazer difere das atividades convencionais por oeferecr aos alunos a para que o Programa de Treinamento Funcional seja altamente motivante devido à grande variedade de estímulos nele presentes", explica Luciano.

Em linhas gerais, no CORE 360, os exercícios executados "treinam" movimentos do cotidiano do indivíduo ou da modalidade esportiva específica do atleta que procurou o programa. São movimentos que exercitam os músculos que normalmente precisamos no dia-a-dia, mas que são pouco trabalhados nas atividades físicas convencionais. É um trei-

namento que tem como proposta preparar o organismo de maneira integral e segura e sem o risco de lesões.

### O investimento

Devido ao fato de os exercícios serem realizados em cima de bases instáveis como bolas, pranchas e bastões, eles acabam tornam-se menos monótonos e mais eficientes. Com isso, os resultados são obtidos em menos tempo.

O treinamento é feito também em dois aparelhos, desenvolvidos exclusivamente pela Righetto e com caracte-

"A grande vantagem do programa está justamente na possibilidade de se customizar todas as variáveis do treino em função da atividade que o aluno desenvolve, seja ele atleta profissional ou simplesmente um esportista amador"

# **OUTFITmixx**

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

Equipamentos, tatames, <mark>pisos especiais, boxe.</mark> 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











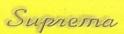
















Aceitamos Cartões Visa

VISA

R. Prof. Antonio de <mark>Paula Santos, 157 - Pirituba</mark> São Paulo SP - 051<mark>40-120 www.outfitmixx.com.br outfitmixx@ig.com.br</mark>



rísticas do programa CORE 360 - o Octopus e o Zenith.

Uma preocupação dos criadores do método no Brasil foi desenvolver uma atividade agradável e prazerosa para os alunos. Dessa forma, o programa é aplicado de forma dinâmica, com movimentos livres, que exigem concentração e consciência corporal, e proporcionam uma melhora da força, do equilíbrio e da postura.

Segundo Luciano, para ministrar o programa nas academias é necessário que os profissionais passem por treinamentos específicos, a fim de garantir os melhores resultados e a máxima satisfação do cliente.

Devido à maior complexidade do trabalho, é essencial que o professor tenha conhecimento para analisar as necessidades e determinar os exercícios específicos para cada indivíduo.

Com o treinamento especializado, os instrutores ficam aptos a fazer também o acompanhamento pós-treino, que é realizado por meio do controle das planilhas e da aplicação de um protocolo de avaliação, desenvolvidos especificamente para o CORE 360.

"Para os clientes, o Treinamento Funcional facilita a realização de atividades diárias ou esportivas, proporcionando, por exemplo, mais flexibilidade, força física e equilíbrio. Para o empresário, é mais uma opção inovadora para oferecer aos seus alunos", ressalta Luciano.

Segundo ele, com o CORE 360, o Treinamento Funcional se

torna viável para academias, clubes e estúdios de qualquer tamanho e com os mais diversos perfis, visto que os gastos principais em capacitação de professores e na linha de aparelhos, desenvolvida exclusivamente para o programa, são definidos a partir das necessidades e possibilidades de cada cliente.

"Para formatação do programa utilizamos a experiência adquirida na aplicação do Treinamento Funcional nos últimos dez anos. Como ponto principal desse trabalho, podemos citar a implantação do CORE 360 no SESC São Paulo para mais de dez mil usuários", revela.

# Experiências bem-sucedidas

Com o objetivo de oferecer opções diferentes e inovadoras de aulas para os clientes, Miguel Curi Mauad, proprietário da Marathon Welness, localizada em Bauru, interior de São Paulo, implantou, neste ano, o CORE 360 nas duas unidades da academia.

Ele conheceu o programa durante visita à última IHRSA e se interessou pelo novo conceito por ser algo totalmente diferenciado. "Um empresário de fitness precisa sempre introduzir novidades que sejam atrativas para o público e mantenham seu negócio competitivo. O CORE 360 é vantajoso justamente por permitir à academia atender a vários públicos, ou seja, pela possibilidade de oferecer um treinamento de ponta tanto para o indivíduo mais condicionado quanto para o menos condicionado,

criando um ambiente dinâmico de treino", destaca Miguel.

De acordo com ele, cinco profissionais da Marathon Welness já fizeram os cursos especializados do CORE 360 e estão ministrando os treinamentos. "Como é algo novo, os alunos estão se familiarizando com o programa. Mas o interesse já é grande. Com o Treinamento Funcional, o empresário do setor de fitness pode incrementar sua empresa, colocando à disposição do público uma metodologia de condicionamento físico dinâmica e prazerosa. Acredito que em pouco tempo o método será um dos grandes atrativos de nossa academia. Temos boas expectativas em relação ao investimento no sentido de conquistarmos e retermos clientes", avalia Miguel. A Marathon Welness possui 25 anos de existência e quase três mil alunos, considerando as duas unidades.

# Alguns benefícios obtidos com o Treinamento Funcional CORE 360

- · Controle corporal;
- Flexibilidade;
- Coordenação motora;
- Agilidade e destreza de movimentos;
- Melhoria da postura;
- Redução da gordura corporal;
- Melhoria do equilíbrio e força muscular;
- Redução de lesões;
- Melhora da performance atlética;
- Aumento da eficiência dos movimentos realizados no dia-a-dia.



FÁBRICA - RIO DE JANEIRO - Tel.: (21) 2269-7806 / SÃO PAULO - 17 8132-5866 / BELO HORIZONTE - 31 3278-1735 RIO GRANDE DO SUL - 51 3524-2768 / BAHIA - 71 3345-3999 / PERNAMBUCO/PARAIBA - 81 3428-3319

www.astroequipamentos.com.br - E-mail: comercial@astroequipamentos.com.br







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 aconchegantes 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.

Entre em contato! 51: 3719.9500 www.mercur.com.br revestimentos@mercur.com.br





# SOLUÇÕES E INFORMAÇÕES PARÁ O SEU NEGÓCIO

No Portal da Educação Física você encontra de forma rápida e fácil, produtos, serviços e informações que o ajudarão a gerir e desenvolver seu negócio.

Portal educação FI SICA

# **EMPREGOS**

Facilite o processo de seleção da sua empresa e encontre profissionais qualificados na área.

# **LOJA VIRTUAL**

Produtos de Qualidade com ótimos preços: Livros, CDs, DVDs, Acessórios, Equipamentos, Softwares e muito mais.

# **ACADEMIAS E NEGÓCIOS**

Mantenha-se atualizado com tudo que acontece nas academias e clubes. Novas modalidades, cases de sucesso, ações promocionais, dicas de consultores artigos e notícias.

# **INSCRIÇÕES ON-LINE**

Ofereça facilidade e segurança para pagamento de seus cursos e eventos e melhore seu controle de inscrições.

conheça mais sobre o Portal e nossos serviços acessando:

www.educacaofisica.com.br/solucaoparasuaempresa





Gestão Ética e Responsável

Sua academia tem capacidade para mais clientes?

Recebe muitas visitas e faz poucas vendas (matrículas)?

Gostaria de utilizar todo o potencial de sua academia?

Como aumentar sua venda de matrículas?

Gostaria de fidelizar seus clientes?

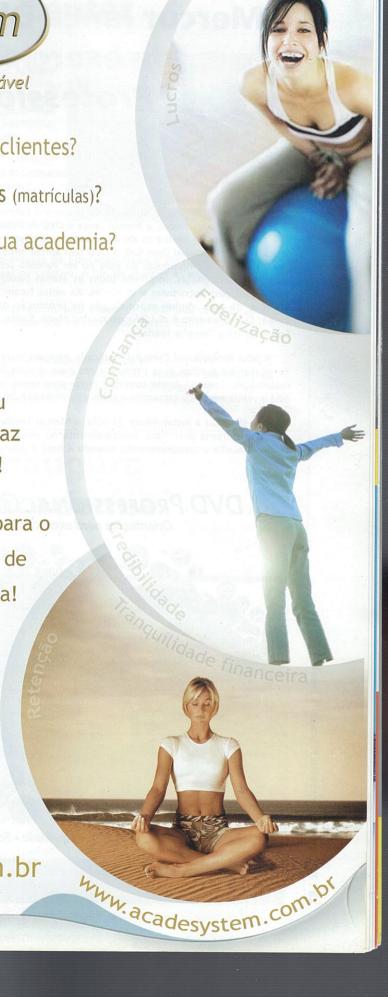
O Acade *System* não é consultoria ou assessoria, e sim um sistema 100% eficaz de gestão de vendas para Academias!

e você quer vender mais e melhor, ligue para o Acade *System* e descubra como dezenas de academias já resolveram este problema!



Ligue agora 11 5512-2290

ou,envie um email
cadesystem@acadesystem.com.br



# Mercur lança DVD com orientações de exercícios com a bola Professional Gym Ball

Marca incentiva a prática de esportes consciente e apresenta soluções seguras para exercitar o corpo e prevenir lesões.

lisando garantir a harmonia do corpo e o bem-estar na hora da prática de atividades físicas, a Mercur lança o *DVD Professional Gym Ball*. Com orientações de exercícios de alongamento, postura, equilíbrio e fortalecimento com a bola *Professional Gym Ball*, o DVD tem aproximadamente 30 minutos de duração e pode vir acompanhado da bola ou ser vendido separadamente. O DVD apresenta aulas completas, incluindo todas as etapas passo a passo, além de dicas e orientações para esportistas e iniciantes. As séries foram desenvolvidas com a coordenação de uma equipe especializada na promoção de saúde, bem-estar e boa forma. O treinamento é dividido em quatro níveis: Básico, Intermediário, Avançado e Especiais para Terceira Idade.



A bola *Professional Gym Ball*, indicada para exercícios de cinesioterapia, prática de pilates ou mesmo para exercícios em casa, é uma forma segura e resistente de manter a forma física ou proporcionar a reabilitação. Comercializada com dois pinos para ventil, um adaptador de bomba, um extrator de pino e uma bomba para inflar, está a venda em cinco tamanhos e cores diferentes (45 cm - amarelo; 55 cm - vermelho; 65 cm - azul; 75 cm - verde e 85 cm - prata).

Para diminuir a instabilidade da bola, a Mercur também oferece o *Posicionador. Inflável para a Professional Gym Ball.* Indicado para uso durante exercícios, principalmente no início das atividades quando o usuário ainda não tem confiança e equilíbrio, também auxilia o posicionamento quando a bola é usada como cadeira para a correção postural.

# **DVD PROFESSIONAL GYM BALL**

Orientações para exercícios | Vol. 1



Alongamento • Postura • Equilíbrio • Fortalecimento

MERCUR ®

### Sobre a Mercur

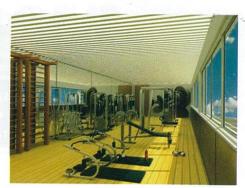
Fundada em 1924, em Santa Cruz do Sul (RS), a Mercur que começou sua trajetória com produtos derivados da borracha, é hoje uma das marcas mais tradicionais do Brasil principalmente no segmento de material escolar e de escritório - no qual consagrou a imagem de sua borracha estampada com o Deus Mercúrio no inconsciente coletivo de várias gerações de alunos. Empregadora direta de cerca de 550 colaboradores, a Mercur detém um portfólio de mais de 1,5 mil itens de papelaria, body care (produtos para prática esportiva e saúde, como bolas de exercício, luvas, bolsas térmicas, muletas, colares cervicais, imobilizadores etc) e também na área industrial (soluções customizadas, disponibilizando lençóis de borracha, correias atóxicas e peças técnicas, bem como pisos especiais e revestimentos). Com faturamento de R\$ 100 milhões em 2007, a empresa está presente em todo o Brasil, além de uma subsidiária em Miami e parceiros comerciais em mais de 30 países da Ásia, Europa e Américas. Mostrando que inovação e tradição podem andar de mãos dadas, a empresa, mesmo consolidada, apresenta crescimento histórico de 20% ao ano. Visite o site: www.mercur.com.br.

# Sport Mix lança linha para Fitness Center

partir de 2009 a SPORT MIX estará ampliando suas atividades e também começará a atuar com excelência no seguimento de Fitness Center, apresentando para o mercado uma linha de multi estações de musculação, Bicicletas, Esteiras e toda a Linha de Acessórios, necessários para as instalações de centros esportivos e academias dentro de condomínios residenciais e comerciais, academias em empresas, clubes, centros de estética e reabilitação, hotéis, pousadas, residências e etc. que necessitam de instalações compactas sem abrir mão de qualidade.

Outro grande diferencial está na consultoria esportiva gratuita, através da elaboração de um planejamento de necessidades de adequação entre espaço útil, equipamentos necessários e capacidade física para o número de usuários estimados.

Através da parceria com Arquitetos e Decoradores com larga experiência no setor, que poderão ser solicitados para a elaboração de um projeto unificando beleza e praticidade.



Outra grande empreitada está na sugestão de Nutricionistas, Professores de Educação Física e Personal Trainers para a elaboração e implantação de uma metodologia de treinamento individual ou coletivo, a fim de atender as expectativas de cada aluno ou até mesmo Ginástica Laboral para as empresas.

Acaba de surgir a solução para os Síndicos, Construtoras e Gestores Empresariais, pois a meta da SPORT MIX continua a mesma, apresentar a melhor relação custo X benefício do mercado, aliando qualidade dos equipamentos, preço convidativo a um bom atendimento.



## Onde encontrar os equipamentos da Sport Mix

Av. Corifeu de Azevedo Marques, 2859 - 05339-000 - Butantã - São Paulo - SP Fones: (11) 3733-2500/2200 - Fax: (11) 3733-2265 www.sportmix.com.br - sportmix@sportmix.com.br

# Pró-Phisical inaugura sua segunda academia





Pró-Phisical inaugurou dia 22/11/2008, sua segunda academia. Sob a gerência de Jair Vieira, a academia está localizada na Rua São Joaquim 491, no bairro da Liberdade (bem próxima das estações de metro São Joaquim e Liberdade), a expectativa é de atender aproximadamente 1.000 alunos, a Academia tem 704 m2, e conta com máquinas de excelente acabamento, qualidade e desempenho, fabricadas pela própria Pró-Phisical. O proprietário da Academia Pró-Phisical, Homero Carvalho Piva Filho, acredita que esta nova unidade fará tanto sucesso quanto a primeira, que se localiza no Largo do Arouche região central de São Paulo. Além de funcionar como academia, o local também será usado com Show Room da Pró-Phisical, estando sempre com novidades em relação a máquinas e acessórios para academia.

Maiores informações: (011) 3203-2271

# Ę

# Com a nova Lei do Estágio, o que muda?

"Com a legislação em vigor, os personal trainers poderão contratar estudantes e as academias poderão sofrer com uma possível elevação de custos".



Marcelo Marques Bacharel em Administração de Empresas pela FMU

Atualmente ocupa os cargos de sócio-fundador da SPORT MIX e gestor financeiro da BIOMAX. Foi diretor administrativo da rede de academias APOLO, no período de 1985 a 2001.

definição das responsabilidades das empresas, dos estudantes e das instituições de ensino em relação ao estágio e a possibilidade dos profissionais liberais contratarem estagiários integram as novidades da nova Lei do Estágio, que entrou em vigor no dia 26 de setembro, deste ano.

Com a mudança, a academia que quiser contratar um estagiário é obrigada a ter como empregado um profissional que possui experiência ou formação na área específica do estudante para fazer o papel de orientador. Além disso, a instituição de ensino terá que designar um profissional da área pedagógica para supervisionar o estágio na empresa.

A nova lei revela claramente o papel do estágio e suas regras. O limite da carga horária fixada em, no máximo, seis horas diárias e 30 semanais, o recesso de 30 dias remunerado e a obrigatoriedade das empresas de fornecerem auxílio transporte e remuneração para estágios não obrigatórios, além da possibilidade dos profissionais liberais contratarem estagiários são as principais inovações do novo texto.

As academias terão um custo maior com a contratação dos estagiários, este poderá ser um dos mais evidentes pontos negativos, segundo a nova lei. As microempresas são as maiores empregadoras do País e terão mais custos, devido à burocracia, pois o estagiário receberá auxílio transporte e recesso remunerado, o artigo 14º regulamenta a questão da saúde e segurança do estagiário. O estagiário terá que fazer exames de admissão e demissão.

A nova lei revela claramente o papel do estágio e suas regras. O limite da carga horária fixada em, no máximo, seis horas diárias e 30 semanais, o recesso de 30 dias remunerado e a obrigatoriedade das empresas de fornecerem auxílio transporte e remuneração para estágios não obrigatórios, além da possibilidade dos profissionais liberais contratarem estagiários são as principais inovações do novo texto.

O grande risco será o de prejudicar com a mudança o próprio estagiário. Com a redução da carga horária, haverá também queda na remuneração. Sem falar na diminuição da oferta de vagas de estágios por conta da elevação dos custos para as empresas. Assim, o estudante ficará sem opção, não terá oportunidade de estágio e terá que

enfrentar o mercado de trabalho logo após se formar.

As penalidades também receberam atenção, a academia que desrespeitar as regras será autuada, multada e ainda será declarado vínculo de emprego, ou seja, deverá contratar o estudante como funcionário. E se ocorrer à reincidência na irregularidade, ficará o empresário, impedido de contratar estagiários por um período de dois anos.

A nova lei representa um avanço com a possível contratação de estagiários pelos profissionais liberais, desde que devidamente inscritos em seus conselhos de fiscalização profissional. No caso dos "Personal Trainers", que precisam de um estudante para auxiliar em suas atividades, agora foi sanada com a lei, que permite a admissão de forma legal e sem custos inerentes à Consolidação das Leis do Trabalho (CLT).

Uma alteração positiva está na manutenção do caráter pedagógico do estágio e da participação da instituição de ensino na definição e aprovação do plano de atividades do estudante em ambiente de trabalho, a maior segurança para as academias concedentes de estágio, que passam a contar com um instrumento legal moderno e mais adequado à realidade atual do mercado de trabalho e a gratuidade obrigatória de todos os serviços prestados aos estudantes pelos agentes de integração reúnem as mais relevantes alterações no texto da Lei.

Portanto, senhores empresários fiquem atentos nas mudanças da nova Lei do Estágio, afim de, fazer a escolha certa na hora da contratação da sua equipe de trabalho.

# O CONFORTO COM RESULTADOS QUE VOCÊ ESPERAVA

# Compacta

marketing@physicus.com.br





PLC 04 Máquina Abdominal



PLC 10 Máquina para Glúteos



PLC 06 Máquina Adutora/Abdutora



PLC 09 Máquina Peitoral/Dorsal Fly



PLC 07 Máquina Puxada Alta

Todos os equipamentos PHYSICUS são desenvolvidos por profissionais especializados, visando oferecer o melhor em biomecânica e ergonomia, buscando sempre a satisfação de seus parceiros e usuários. Por tudo isso, a PHYSICUS é hoje a maior fábrica de equipamentos esportivos da América Latina.

# **FÁBRICA - SHOW ROOM - VENDAS**

Rod. Feliciano Salles Cunha, Km 566/SP 310 - Bairro Limoeio CEP: 15350-000 - Auriflama/SP

Fone: (17) 3482.9500

E-mail: vendas@physicus.com.br - Skype: vendas\_physicus www.physicus.com.br

A MARCA DE TODOS OS ESPORTES

"Consulte-nos sobre outros produtos"



# Dicas de escolha e manutenção de roupeiros



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

Delegado Regional da FIEP-SP. Ministrará o curso de Gestão de Manutenção de Academias no 24° Congresso Internacional de Ed. Física da FIEP em Foz do Iguaçu - PR de 10 a 14 de janeiro de 2009. (11) 3906-0860 / 9712-1060. outfitmixx@ig.com.br-fiep.sp@ig.com.br-www.outfitmixx.com.br.

lá, colegas! Recebemos emails pedindo informações sobre manutenção e conservação de roupeiros ou armários que ficam dentro dos vestiários. Então vamos lá.

Sabemos que nos vestiários existem muita umidade por causa dos chuveiros, duchas e sauna e consequentemente acabam prejudicando os roupeiros e muitas vezes são esquecidos e não recebem uma limpeza e manutenção adequada.

Explicarei sobre alguns tipos de roupeiros ou armários de vestiários mais utilizados nas academias, balneários (sauna) e clubes. Existem roupeiros com pintura epóxi, esmaltada a fogo, eletrostática e esmalte sintético líquido. Roupeiros de chapa de metal comum, os de chapa galvanizada, de aço inox, de madeira, de tablado de resina fenólica (sintética) e de ABS PP (polipropileno).

Nas academias de pequeno e médio porte, os roupeiros geralmente são colocados dentro dos vestiários por não haver espaço físico suficiente. Por esse motivo nos armários de metal aparece ferrugem dentro e fora dos armários e principalmente nos pés e no chão onde são apoiados. Nos armários de madeira ficam úmidos e proliferam bolor e mau cheiro. Portanto, o aspecto fica de má manutenção e de limpeza. Normalmente as academias investem pouco neste setor, adquirindo roupeiros inadequados e que em pouco tempo ficam deteriorados.



É recomendado que reservem um espaço fora da área úmida do vestiário para a colocação dos roupeiros, os chamados "Fit closed", fazendo com que neste espaço a academia tenha uma aparência bonita, limpa e organizada.



Descreverei alguns roupeiros que existem no mercado e a forma de limpeza e manutenção:

Metal: fabricado em chapas de aço fina sem tratamento especial com pintura epóxi simples. São indicados para ficar no lado de fora da área de banho, sauna e piscina. Os com pintura eletrostática poderá ficar em área interna de vestiário, apesar de não ser recomendado. A manutenção deve ser com cera automotiva ou White Clean Gel e se ficam na área úmida, recomendo ser pintadas a cada 2 anos e se possível ser fixadas na parede para não apoiar no chão.



Tipos de roupeiros de metal:

• Chapa de aço laminado a frio e pintura epóxi a fogo ou em eletrostática em várias cores, na opção de 1, 2, 3, e 4 vãos modulares ou monoblocos, com 2 tipos de sapatas a de chapa galvanizada e de PVC regulável. E também com sistema modular em chassis com banco.



 Chapa de aço laminado com design mais moderno e arrojado.



• Chapa de aço inoxidável de 0,8mm de espessura sem pintura, com pés estabilizadores de alumínio ou PVC reguláveis. Recomendado para qualquer ambiente. Limpeza e manutenção com produtos específicos para aço inox ou White Clean Gel.



Roupeiro em tablados de resina fenólica (sintética): com 10 mm nas portas, 8mm nos tablados, 4mm nas laterais e 3mm no fundo, com pés estabilizadores em alumínio ou PVC reguláveis. Recomendado para áreas de vestiário e piscinas. Limpeza com produto multiuso ou Flash Bio Clean (bactericida, fungicida e silicone para proteção) com esponja macia e secar com pano de algodão seco e macio.







Roupeiro em madeira MDF ou compensado naval, com fórmica colorida ou revestimento de folha de madeira envernizada ou encerada, com pés estabilizadores em PVC reguláveis. Recomendado para áreas externas ou fit closed, fora de locais unidos. A limpeza do revestido em madeira usar lustramóveis e a manutenção com cera ou verniz uma vez por ano. O revestido com fórmica, pode utilizar produto multiuso, Flesh Bio Clean ou álcool. A manutenção com lustra-móveis a cada dois meses.









Roupeiro em ABS PP polipropileno: moldado de fácil montagem e o duro com 18mm de espessura tanto nas paredes como nas portas: fácil montagem e duradouro, altamente recomendado para ambientes úmidos como áreas internas de vestiários, piscinas e saunas. Limpeza e manutenção usar produto multiuso ou Flesh Bio Clean como recomendado no de resina fenólica.









Observação: em todos os tipos de roupeiros poderá pulverizar dentro das repartições o Lisoform Aerossol para melhorar a assepsia.

Lembrem que o vestiário também é um cartão de visita da academia. LIMPEZA + ORGANIZAÇÃO = MAIOR RETENÇÃO DE ALUNOS.

# ongresso ernacional Em comemoração aos 60 anos da FIEP no Brasil

# 10 a 14 de janeiro de 2009 Foz do Iguaçu - PR - Brasil

VI Congresso de Fisioterapia do Mercosul VI Congresso Gienfífico Latino-Americano da FIEP VI Congresso Brasileiro Científico da FIEP V Seminário de Éfica

> III Fórum de Educação Física Escolar Seminário de História da Educação Física Meeting Internacional de Futebol II Exposição Fotográfica do Esporte



# Envio de trabalhos científicos

- · Artigos completos, pôsteres e temas livres orais
- Publicação dos trabalhos em revista científica
- Informações, normas de apresentação e inscrições pelo site: www.congressofiep.com

Data limite para envio de trabalhos: até 20 de outubro de 2008

# Informações e Inscrições

Telefax: (45) 3523-0039 / 3525-1272

Celular: (45) 9975-1208

E-mail: atendimento@congressofiep.com

fiep.brasil@uol.com.br Site: www.congressofiep.com

Rua Prof. Antonio de Paula Santos, 157 - Pirituba

www.outfitmixx.com.br Fone: (11) 3906-0860 - Cel. (11) 9712-1060

Informações dos cursos e inscrições, no site:

www.congressofiep.com

Baladas, Fitness & Bem-estar em alto-mar.



Cruzeiros de 4 noites a partir de 5x de R# 149",

Todas as despesas a bordo podem ser parceladas em até 5x sem juros.









(11) 5058-2825 (11) 5058-2723 www.mais.tur.br

\*Valor referente aos cruzeiros de 4 noites citados: saídas 09/02/09 à vista US\$ 329 e saída 16/02/09 à vista US\$ 329. Saída 19/01/09 a partir de US\$ 359. Valores válidos para categoria interna Q (10 cabines disponíveis). Câmbio referencial de 07/10/08 de US\$ 1,00 - R\$ 2,27. Preços por pessoa em cabine interna dupla, sujeito a alteração sem aviso prévio. Não inclui taxas portuárias e de serviço. Lugares sujeitos a disponibilidade. Maiores informações sobre os roteiros no site www.islandcruises.com.br



# Liderança Estratégica



Luis Perdomo Administrador de empresas, palestrante e consultor.

Criador do Acade

System - modelo de gestão desenvolvido para academias.

"Sem uma liderança estratégica eficiente, a probabilidade de uma empresa apresentar boa performance ao mesmo tempo em que enfrenta os desafios da economia mundial, diminui drasticamente."

R. Duane Ireland e Michael A. Hitt (1999)

criação de valor, tanto nas organizações recém-criadas quanto nas já estabelecidas, é uma tarefa complexa e desafiadora.

A liderança estratégica cria condições favoráveis para esse processo e para a maximização do retorno sobre o investimento. Este artigo define liderança estratégica e diferencia os conceitos entre liderança estratégica, visionária e gerencial (que podemos tratar separadamente em outra oportunidade).

Quando as organizações restabelecem o controle estratégico e permitem o desenvolvimento de um grupo de líderes estratégicos, ocorre a maximização do retorno sobre o investimento.

O resultado será a criação de valor para os funcionários, clientes, fornecedores e investidores.

### Definição de Liderança **Estratégica**

A palavra grega strategos refere-se a um general no comando de um exército. Estratégia relaciona-se às habilidades psicológicas e comportamentais que motivam um general, essa definição evoluiu, a fim de incluir habilidades gerenciais, como administração, liderança, oratória e autoridade.

Essa definição é diferente da estabelecida por Irelande Hitt, já que inclui, explicitamente, o conceito de tomada de decisões voluntárias e concentra-se tanto no presente quanto no futuro. Gerentes e funcionários tomam decisões todos os dias quando interagem entre si e com os grupos de poder, principalmente os clientes, os fornecedores e as comunidades em que atuam. Essas decisões estão de acordo com a direção estratégica da organização?

Vão aumentar a viabilidade futura da organização e a estabilidade financeira em curto prazo?

Confiar em gerentes e funcionários para tomar decisões que beneficiem a organização significa que a alta gerência não fará tantos esforços no monitoramento e controle e terá mais capacidade para inteirar-se do que a organização necessita, tanto em curto quanto em longo prazo.

O pressuposto evidente em este estilo de liderança e a seleção estratégica de talentos para formar o grupo de colaboradores.

Influenciar funcionários a tomar, voluntariamente, decisões que ajudem sua organização é o aspecto mais importante da liderança estratégica.

Segundo Tichy e Cohen: "Quando não se pode controlar, dar ordens ou monitorar, a única coisa que nos resta é confiar". Isso significa que os líderes precisam ter certeza de que as pessoas em quem estão confiando têm valores para tomar as decisões e atitudes "que eles

A definição de liderança estratégica pressupõe a habilidade de influenciar subordinados, colegas e superiores.

Também presume que o líder entenda o processo de estratégia emergente, que alguns autores consideram mais importante do que o processo de planejamento estratégico.

As decisões e as atitudes tomadas voluntariamente por gerentes e funcionários todos os dias acabam por determinar a estratégia emergente.

Líderes estratégicos entendem esse processo e valem-se dele para garantir a viabilidade futura de suas organizações.

2 4 %

A liderança estratégica pressupõe uma visão comum do que uma organização deve ser, para que a tomada de decisões rotineiras ou o processo de estratégia emergente sejam coerentes com essa visão. Isso implica a existência de um acordo entre os gerentes e direção sobre as oportunidades e ameaças, dados os recursos e capacidade da organização (Barney, 1997).

A liderança estratégica, a visionária e a gerencial pode coexistir e estão unidas em sinergia. Também torna indispensável à habilidade dos líderes estratégicos de mudar suas organizações para que haja uma alteração no ambiente em que suas organizações atuam.

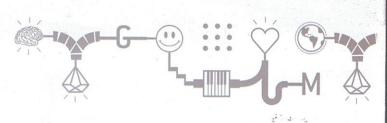
As modernas organizações que desejarem estabelecer estratégias com foco em resultados, podem se beneficiar dos conceitos aqui desenvolvidos somente após uma séria e profunda reflexão sobre os propósitos, visão e missão de seus negócios e empresas.

Em nossa experiência com um grupo de academias associadas ao Acade System nos últimos 12 meses, verificamos que a aplicação do conceito de liderança estratégica foi determinante para a consolidação dos resultados (um resumo dos resultados deste grupo pode ser acessado através da página resultados www.acadesystem.result..com.br).

Por último, entendemos que saltos de desempenho realmente relevantes em vendas, faturamento e lucro em ordens superiores a 50% ou 60% são possíveis com um entendimento e aproveitamento realmente eficaz dos recursos, processo que denominamos Liderança Estratégica.









# gora 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 individuo 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

# O importante não é eliminar o impacto, mas sim controlá-lo.



0800-772 4080 www.movement.com.br

