

REVISTA

EMPRESÁRIO

Ano VIII - nº 47 - 2010

Fitness & Health

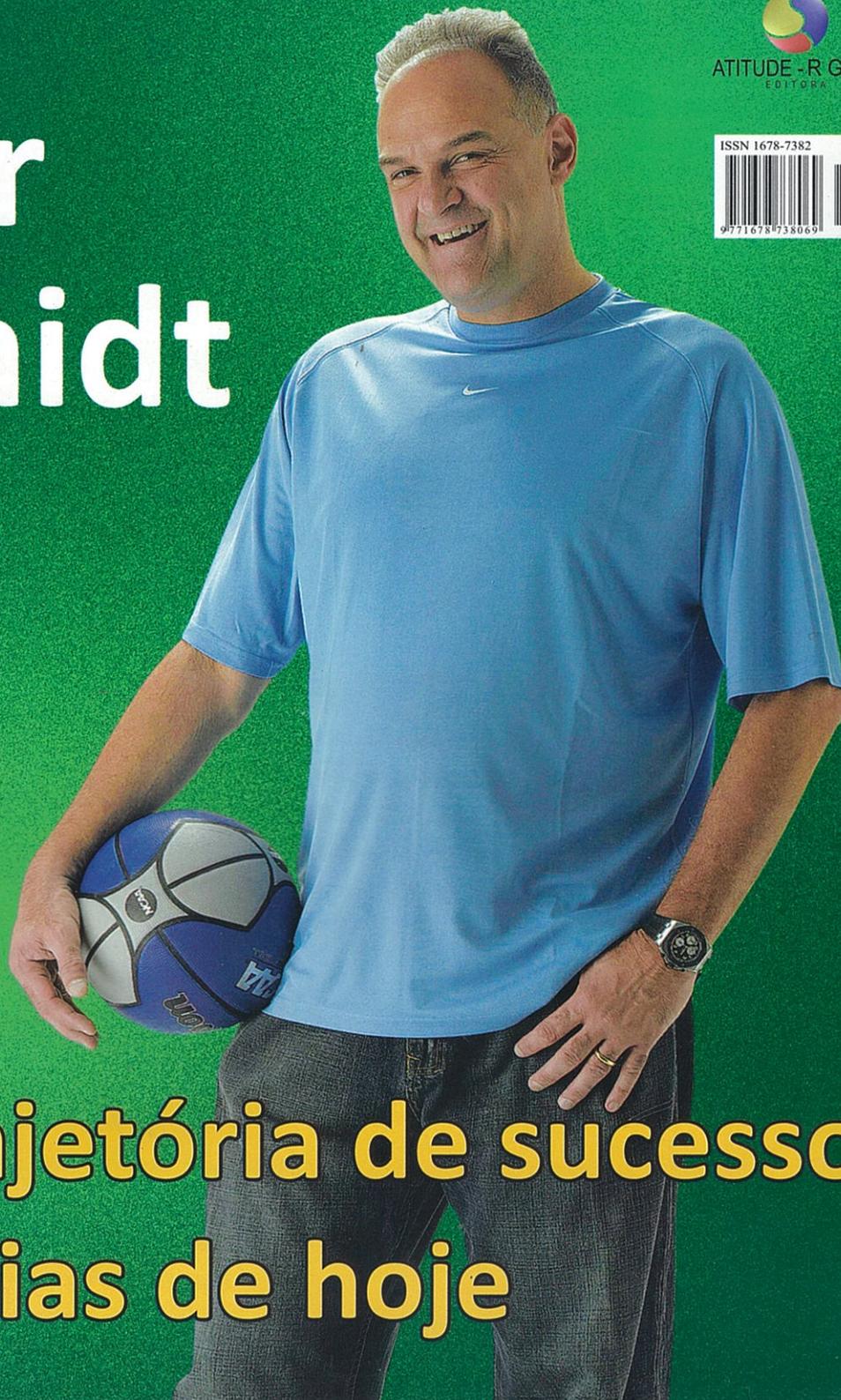


ATITUDE - R G P
EDITORA

ISSN 1678-7382



Oscar Schmidt



Uma trajetória de sucesso
até os dias de hoje

Minhas Anotações

Academia dos SOMNOS

www.academiadossomnos.com.br

Recrutamento e Seleção de

Qual o canal onde tenho o maior retorno
Onde encontro os profissionais certos para
Como faço isso?

Aquática

Me falaram que devia aterrar a piscina,
será que é isso mesmo? Uns falam que
piscina é prejuízo, outros que é a
"galinha de ovos de ouro" ... mais
um dilema. Como faço isso?

Aulas de Ginástica

Preciso de aulas emocionantes, divertidas, seguras e
altamente contagiantes para entreter e reter meus clientes.
Me disseram que é fundamental conseguir criar "Tribos"
dentro da minha academia, como faço isso?

Gestão e Tecnologia

Tenho um sistema para cada área ou um único integrado?
Qual a melhor opção, moderna, completa e inovadora?
Será que vale a pena? Será melhor continuar com as fichas de
musculação e cadastro de papel? Será que preciso mesmo de um
CRM? É seguro ter meus dados na web? O problema é que não
entendo nada de computadores...
Como faço isso?

Loja de roupas e suplementos

Onde encontro um fornecedor que entenda
as minhas necessidades?
Quais produtos devo oferecer aos meus clientes?
Que fornecedor conhece exatamente o que os
professores e alunos gostam de usar?
Como faço isso?

Personal

dos meus anúncios de vagas?
trabalhar na minha academia?

✓ Treinamento Funcional

Tenho dificuldades para entender essa nova tendência, será que vale a pena investir? Será que não é mais uma "moda"? Preciso acabar com a minha sala de musculação? Qual a escolha mais segura e consistente de método e acessórios? Como faço isso?

Time de professores

Preciso ter um time bem treinado, consciente, ético e preparado para atender os clientes, mas não basta apenas meus professores serem preparados, preciso que todas as áreas tenham treinamento. Como faço isso?

Jurídico

Qual o enquadramento fiscal ideal? Como contratar de maneira correta? Como demitir de forma segura? Contrato de aluguel de curto, médio ou longo prazo? Como me resguardar de processos injustos? Como faço isso?

Equipe de colaboradores e liderança

O desenvolvimento de toda a equipe é um dos meus maiores problemas, como fazer com que todos estejam alinhados com os valores, missão e visão da empresa? Como faço isso?

Estrutura Física

Isso sempre é um dilema! Construo mais uma sala, ou reformo a antiga? Coloco ar condicionado ou ventilador? Contrato um arquiteto, ou faço mais um "pisadinho"? Que piso uso? emborrachado, de madeira ou vai o favela mesmo!? É possível construir um lugar único para meu cliente? Como faço isso?

academia
dos
Sonhos

Realização:

empresas do grupo
TRIBES COMPANY
excelência na vida e nos negócios

Arquiteta reponsável:

PATRICIA TOTARO
ARQUITETURA DE RESULTADOS

**Body
Systems**
Latin America

CORE 360°
Treinamento Funcional

fitness mais
Escola de Excelência Profissional

CORPOFORMA

Portal de
educação
FISICA
www.educacaofisica.com.br

W 12

Projeto: Academia dos Sonhos
Cliente: Empreendedores exigentes

Olá, amigos leitores,

Estamos no Brasil pós-copa do mundo, infelizmente não conquistamos a taça, e mesmo assim a vida continua.

Nossa rotina é diária, com ou sem copa do mundo, temos que trabalhar, prestar contas, oferecer resultados. O período de copa é um "recesso disfarçado" de nossas responsabilidades.

Agora o Brasil se prepara para receber a próxima copa do mundo. Clubes, academias, spas, hotéis e outros segmentos estão focados em receber benefícios desse mega evento esportivo mundial. Todos já começam a se preparar para receber milhares de turistas estrangeiros, estima-se que serão cerca de 600.000 (na África do Sul foram 300.000), fora os turistas daqui, pessoas de outros estados que estarão constantemente em trânsito pelo país para acompanhar os jogos.

Prepare sua academia, seu SPA, seu hotel para atender bem a todos, funcionários bilíngues ou tri serão importantíssimos, infra estrutura adequada e confortável, invista em divulgações dentro e fora do Brasil, vamos fazer bem e fazer bonito!!!

E falando de copa do mundo estamos falando de esporte, e falando de esporte vamos falar de nossa capa nesta edição, o monumental **Oscar Daniel Bezerra Schmidt**, o nosso Oscar do basquete. A matéria está ótima e é uma forma de nossa modesta revista prestar uma homenagem a esse grande atleta brasileiro.

Boa leitura,

Equipe Atitude-RGP Editora. ■

Acesse nosso site: www.revistaempresariofitness.com.br

E-mail: atitude.editora@uol.com.br

Novo endereço:

Praça Olavo Bilac, 95 - sala 12
Santa Cecília - São Paulo / SP - CEP 01201-050

Telefone: (11) 3662-4387

- **06** **Reflexão e Ação - Jorge Gonçalves**
Reflexão: quero ganhar mais?
- **08** **RH e Relacionamento - Thiago Villaca**
Gestão de equipes de alto desempenho
- **10** **Melhor Idade - Cacilda Velasco**
Corpo... deficiente ou eficiente... na água?
- **14** **Mercado Fitness - Sandra Antezana**
Clima organizacional é um fator determinante para o desempenho empresarial no mercado
- **16** **Consultoria - Marynês Pereira**
Demitir, mas com decência
- **18** **Esportes - Por João Moraes Neto**
Kangoo Jumps
- **20** **Matéria de Capa - Oscar Schmidt**
Ele tem muito a dizer!
- **30** **Arquitetura - Patrícia Totaro**
Espaços de apoio e outros detalhes...
- **34** **Consultoria - Luis Perdomo**
Você sabe como conquistar o seu cliente?
- **36** **Consultoria - Marcelo Marques**
Expansão sim, mas com um bom planejamento!
- **38** **Consultoria - Leonardo Allevato**
Planejamento é tudo
- **40** **Gestão - Eduardo Guimarães**
Gestão com foco no cliente
- **42** **Qualificação Profissional - Andrea Vidal**
Construindo uma relação melhor com o trabalho
- **44** **Motivação - Erik Penna**
A paixão do começo
- **48** **Manutenção - Prof. Almir Facchinatto**
Dicas de manutenção de ventiladores - parte II - - climatizadores ambientais



EXPEDIENTE

EMPRESÁRIO
Fitness & Health

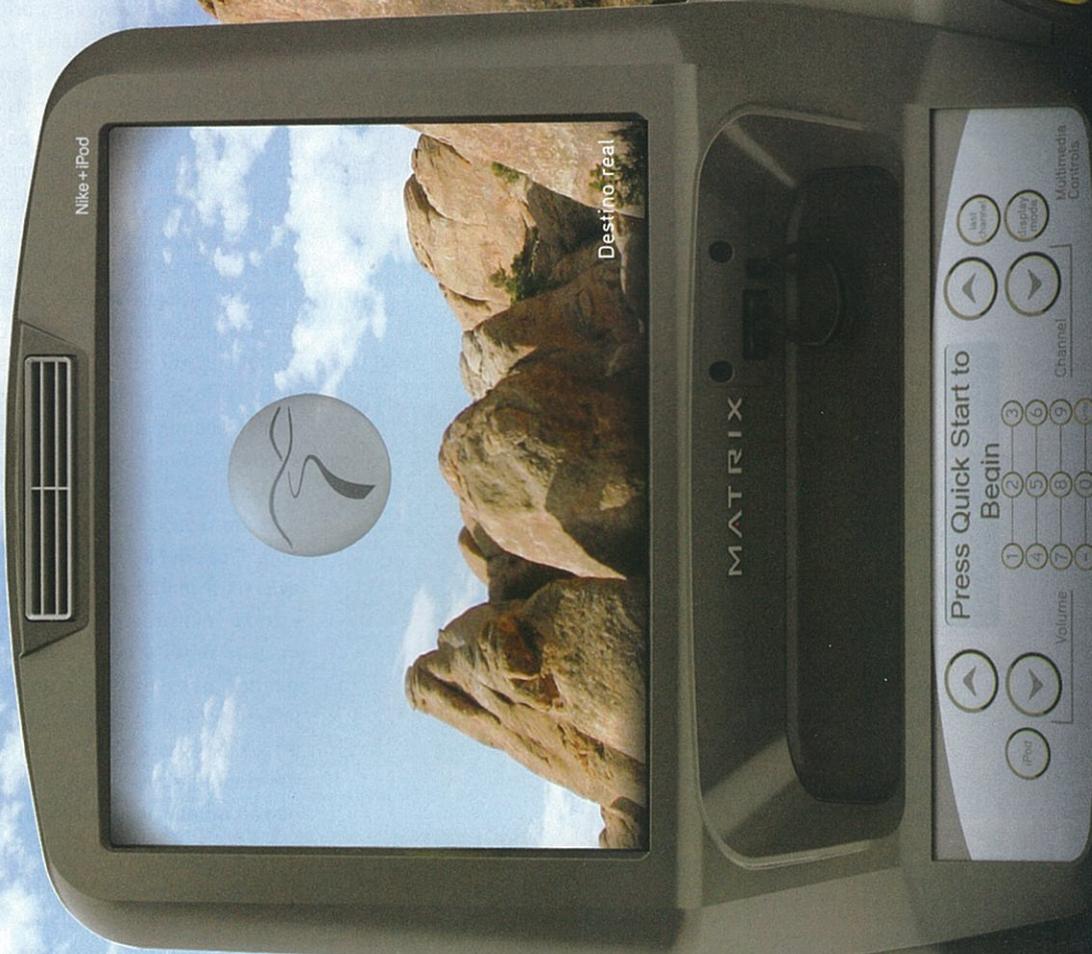
A revista **Empresário Fitness & Health** é uma publicação bimestral da Atitude Editora Ltda e RGP Editora Ltda.

Atitude Editora Ltda - RGP Editora Ltda - **Empresário Fitness & Health**
Ano VIII - Edição nº 47 - julho/agosto - 2010
Editor Responsável - Romeu Gomes Paíão Junior - atitude.romeu@uol.com.br
Executiva Adm. e Comercial - Vivian Ingrid Ignácio - atitude.vivian@uol.com.br
Diagramação e Layout - Lilian Fernandes - lilisf@gmail.com
Assinaturas e Relacionamento - Renata Moreira - atitude.assinaturas@uol.com.br
Evandro Batista - Auxiliar Administrativo
Redação e Publicidade - Atitude Editora Ltda - RGP Editora Ltda
atitude.editora@uol.com.br
Praça Olavo Bilac, 95 - sala 12 - Santa Cecília - São Paulo / SP
CEP: 01201-050 - Fone/Fax: (11) 3662-4387
Fotolito e impressão: Parma
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).

MATRIX
Strong • Smart • Beautiful

Viaje com a Matrix...



Deixe o roteiro com a gente

E se você pudesse oferecer aos alunos a possibilidade de caminhar pelas florestas do Havaí, correr nos Canyons do Utah ou pedalar pelos parques da Califórnia, tudo isso sem sair da academia?

O Virtual Active Matrix permite que os usuários visitem estes e outros lugares incríveis, através de uma programação de vídeo totalmente interativa.

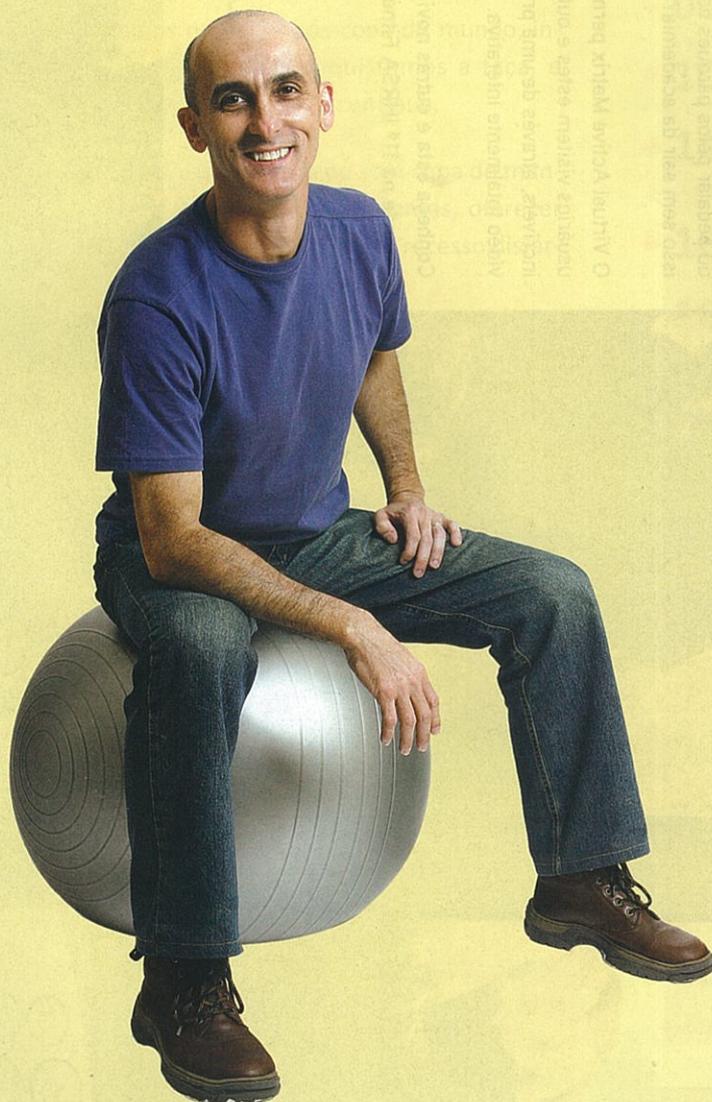
Conheça esta e outras novidades em nosso estande na 11ª IHRSA Fitness Brasil.



Powered By

19 2107 5300 | www.johnsonhealthtech.com.br

JOHNSON



Reflexão: quero ganhar mais?

Meu amigo, fique tranquilo, pois não é só você que menciona a frase que é tema central de nossa reflexão desta edição.

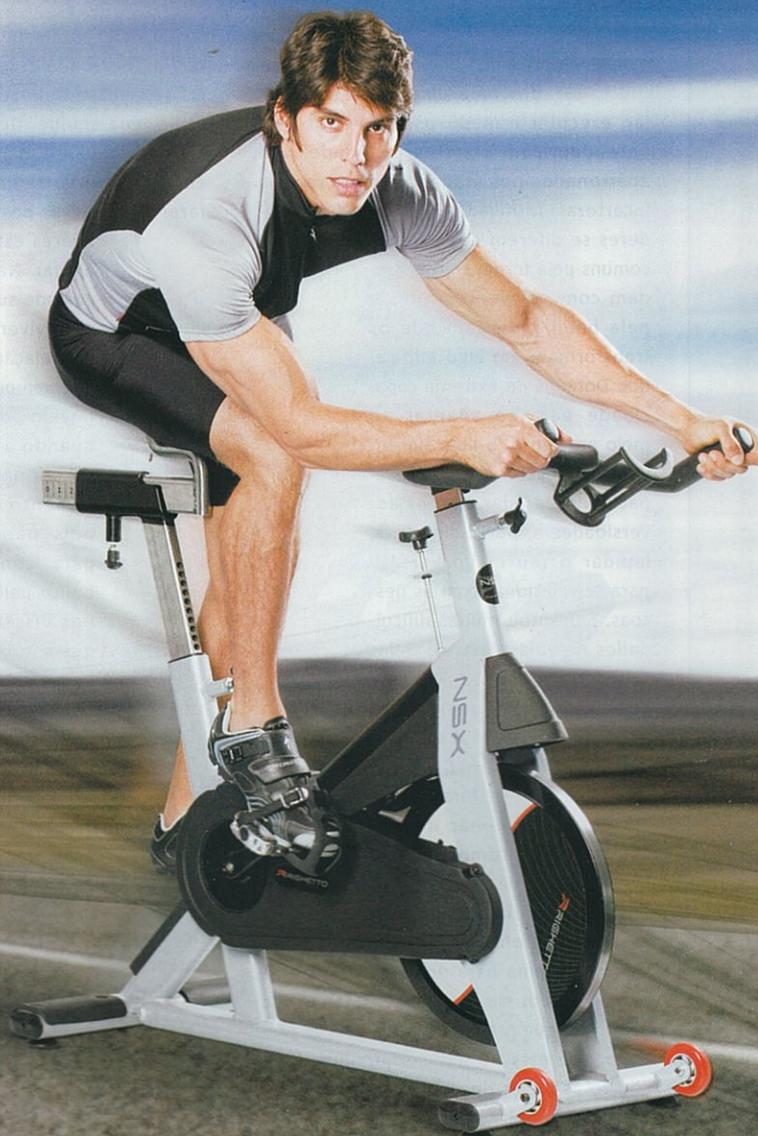
Vou convidá-lo para um exercício que tenho buscado executar ao longo dos anos e a compartilhar minhas descobertas com você. Quais são suas habilidades? Saiba que elas estão divididas em três possibilidades: as habilidades “comoditizadas” que são aquelas que todos têm, as comuns, do tipo sou professor de musculação ou de natação, ou ainda, sei atuar no computador com o pacote “office”; as habilidades “alavancadas” que são as que trazem algumas diferenças da grande massa de profissionais, do tipo sou personal e utilizo em meu trabalho técnicas de treinamento funcional; estou estudando gestão financeira e tenho domínio de finanças e as habilidades “proprietárias” as que são são você tem em um grande universo de pessoas. Com isto colocado, aí vai a primeira pergunta: qual a sua habilidade proprietária? A segunda: será que se você fizer o que os outros fazem, você vai ter o que os outros têm? E a terceira e mais direta: o que você está fazendo para ficar melhor e para elevar suas habilidades   categoria de proprietárias? Ou você está na visão de terceirizar a culpa? Sim, pois achar culpados para as nossas incompetências   uma atitude comum ao ser humano. Têm pessoas que vivem para adiar a própria felicidade; você, com certeza, já ouviu alguma coisa parecida com - quando eu me aposentar, vou ser feliz e fazer o que gosto ou, se meu chefe não fosse deste jeito eu seria um profissional bem melhor ou ainda, quando eu conseguir um bom trabalho vou estudar. Enfim, comentários que adiam a felicidade do hoje para o amanhã e que colocam uma grande barreira para o “eu” se desenvolver e ter felicidade hoje. Fica aqui a chama para acender sua vontade de agir; para ganhar mais, tem que fazer mais, tem que estudar mais, tem que trabalhar mais e fazer de forma diferente;   necessário persistir muito e saber também que em algumas vezes o resultado demora a aparecer. Minha tentativa de contribuio  : busque e faça, pois para alcançar o título dessa nossa reflexão depende fundamentalmente de você; atue com paixão e dedicao, envolva o corao, a mente e a alma em seus objetivos. Sonhe grande e conquiste mais. ■

Jorge Gonçalves

  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.

NSX - A BIKE INDOOR DA RIGHETTO



NSX

Especificações Técnicas

- Tubos oblongos com parede de 2,65mm de espessura;
- Disco de Inércia em Ferro Fundido com 22 Kg;
- Pintura eletrostática a pó com pré tratamento químico à base de fosfato de zinco;
- Adesivos em policarbonato;
- Carenagens protetoras para estrutura, corrente, disco de inércia e pés de apoio;
- Guidão revestido em resina de PVC com suporte de garrafa integrado;
- Haste de regulagem do selim e guidão em Aço Inox com indicação numérica de posição;
- Ajuste rápido de regulagem das hastes do guidão e assento;
- Pedais especiais em alumínio com duplo encaixe, firma pés e clip;
- Movimento central sistema ISIS com rolamento duplo blindado;
- Pé-de-vela reforçado para maior segurança do usuário;
- Sistema de transmissão reforçada: Corrente, Coroa e Pinhão;
- Pés niveladores;
- Rodas para transporte;
- Selim gel, anatômico e confortável;
- Sistema de freio superior regulável com base de fixação em alumínio e sistema de frenagem rápida integrado, com atuador de lona de couro especial;
- Suporte reforçado de borracha sintética para alongamento da panturrilha na parte traseira da bicicleta;
- Dimensões: 1100mm x 520mm x 900mm;
- Peso: 66 kg.



RIGHETTO
FITNESS EQUIPMENT

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

Gestão de equipes de alto desempenho

Os líderes são, por natureza, obcecados por resultados. Nascidos para diagnosticar, planejar, executar e medir os resultados eles aprendem com extrema facilidade. São apaixonados por mudanças e adoram as incertezas. Motivados pela ousadia, os líderes se diferem das pessoas comuns pela forma com que lidam com os eventos ruins e pela habilidade com que os transformam em algo edificador. Dotados de extrema capacidade para se adaptar ao meio ambiente, o líder desenvolve em lugares hostis sua capacidade de lidar com as adversidades e, por assim dizer, lapidar o seu estilo versátil para se relacionar com as pessoas. Enfrentou muitas dificuldades na vida e extraiu delas sabedoria suficiente para ajudar o outro sem desejar nada em troca. Não precisa de reconhecimento, pois sabe que o valor que vem de fora apenas alimenta o ego e não a alma. Extremamente competitivo na hora que precisa ser o líder enxerga os relacionamentos (pessoais e profissionais) como uma experiência da alma para demonstrar e transparecer quem ele realmente é. É humilde para dizer que precisa de ajuda sem se preocupar se esta ou não se humilhando. É aberto às idéias de outras pessoas e vive com a "guarda baixa" para enfrentar a vida. Você sabe quando está de frente para um verdadeiro líder quando sente que ele confia em você (independente da situação) e não esta com "o pé atrás" para viver novas e antigas experiências com outras pessoas. De fato o líder é a pessoa que esta na posição que ocupa por causa das pessoas que trabalham com ele e não pelo status de "ser líder". Prefere estar com sua equipe ao invés de trabalhar focado em outras coisas e isso o torna extremamente carismático. Característica essa que permite envolver a maioria das pessoas com quem trabalha, pois ele decide, a todo momento, fazer algo que ama, ficar ao lado das pessoas.

É muito fácil saber qual é o resultado que a "pessoa" descrita acima conseguiria se tivesse uma responsabilidade perante uma equipe. De fato essa "pessoa" conseguiria muito mais do que resultados, ela conseguiria o que quisesse. Difícil é fazer com que as pessoas saibam que os líderes estão ali para servir e ajudar. Na verdade essa dificuldade surge por que as pessoas vivem com o "pé atrás" em relação às outras, isto por que sempre as ensinaram que devem "desconfiar do santo quando a esmola é demais". Tal afirmação encontra embasamento em nossa criação, pois não fomos educados para confiar nas pessoas, muito pelo contrario, sempre nos disseram para esconder quem somos para evitar que sejamos alvos de pessoas que poderiam usar as nossas verdades contra nós mesmos e esta é a razão pela qual existe tanta dificuldade em confiar, amar, transparecer e acreditar nas pessoas.

Tornar uma equipe de desempenho médio em uma equipe de alta performance se tornaria algo fácil a partir do momento em que as missões de cada um dentro de uma empresa fosse algo alinhado e de conhecimento de todos.

Não longe das características descritas no primeiro parágrafo a equipe que é comandada por uma pessoa com tais habilidades e competências reflete diretamente o que o seu líder é para elas, ou seja, a equipe é um reflexo do que o líder é interiormente, pois ela entende que este líder esta ali por elas.

Tornar uma equipe de desempenho médio em uma equipe de alta performance se tornaria algo fácil a partir do momento em que as missões de cada um dentro de uma empresa fosse algo alinhado e de conhecimento de todos. Imagine o seguinte cenário:

- Professor:

Missão: Desenvolver habilidades essenciais de sua equipe para boa performance de atendimento ao cliente, formar novos professores a partir dos valores de cada filosofia organizacional e garantir a

entrega de resultados no que diz respeito a renovação do contrato de cada cliente atendido.

- Coordenador:

Missão: Entregar os resultados orçados pela diretoria e presidência da empresa desenvolvendo em seus colaboradores o espírito de gestão sobre a rede de clientes de cada um, formar novos líderes e servir de forma transparente e verdadeira as pessoas que com trabalha.

Um ambiente com total equilíbrio e confiança sobre a missão e o papel de cada um dentro do ambiente de trabalho só pode gerar resultados fantásticos e um ótimo desempenho.

Existe um mito dentro de nossa sociedade e que contamina nossas organizações que diz que demonstrar compaixão, amor ou qualquer sentimento pelas pessoas pode ser um tiro no próprio pé, pois nos deixaria vulnerável a qualquer "ataque" contra nossas defesas e isso seria motivo de desapontamento, decepção, desilusão e etc. Contudo o líder entende que não se pode combater mitos de forma reativa, ou seja, ter uma reação de defesa perante os eventos, pois ele sabe que a única forma de fazer com que as pessoas confie nele é confiando nas pessoas, portanto o líder apenas expressa o que sente, comove, e colhe os frutos de ser verdadeiro e transparente, e esse fruto tem o nome de confiança e se reflete pelo desempenho mágico das pessoas. ■



Thiago Villaca

Coordenador A!Body Tech - Unidade Botafogo - Contato: thiago.villaca@abodytech.com.br www.thiagovillaca.com.br

EMBREEX 800AL PROFISSIONAL

CUSTO x BENEFÍCIO



www.embreex.com.br
e-mail: contato@embreex.com.br
+55 47 3251-4900

Rodovia Ivo Silveira, Km 5, n 4005 - Brusque/SC - CEP 88355-200 - Brasil

Corpo... deficiente ou eficiente... na água?

O "culto ao corpo" na atual sociedade é um lema na formação de nossos profissionais de educação física. Apesar de muitas campanhas médicas e da mídia em relação à qualidade de vida, ainda persiste os padrões estéticos quando falamos de pessoas comprometidas com alguma deficiência física, sensorial e/ou intelectual. São tantos aqueles que precisam de ajuda e tão poucos dispostos a ajudar...

Sabendo-se que o deficiente é aquele que não consegue disfarçar, devemos tomar a postura, além de educadores físicos, de terapeutas, "cirurgiões plásticos" da emoção e da ação.

Há mais de 30 anos temos tido em nosso trabalho junto à Psicomotricidade, o objetivo fundamental de promover o bem-estar, a restauração da autoconfiança, muitas vezes perdida, e o prazer da realização. Verificamos que os benefícios surgem rapidamente ou a longo prazo, dependendo do nível e da intensidade do comprometimento. Enquanto profissional devemos tentar restituir-lhes a autonomia necessária, desde que soubermos do patamar que essa pessoa poderá atingir na execução dos exercícios. O importante é que essa pessoa possa sentir-se o menos diferenciada possível em relação ao grupo e às atividades da vida diária.

Uma análise retrospectiva da história da educação especial no Brasil evidencia que sua trajetória acompanha a evolução da conquista dos direitos humanos. Houve época em que pessoas com deficiências eram sacrificadas porque nada de útil representavam para a sociedade.

Durante séculos, os deficientes foram considerados seres distintos e à margem dos grupos sociais. A medida em que o direito do homem à igualdade e à cidadania tornaram-se motivo de preocupação dos pensadores, a história da educação especial começou a mudar.

A histórica rejeição cedeu lugar à compaixão e às atitudes de proteção e filantropia. Até hoje perdura isso, e muitas



vezes prevalece, apesar de todos os esforços que se tem realizado para que esta postura seja substituída pelo reconhecimento da igualdade de direitos a todo cidadão, sem discriminações.

Milenarmente é sabido das propriedades terapêuticas da água e das diferentes formas de utilizá-la com os deficientes. Os mais renomados profissionais da área da saúde se curvam aos seus benefícios, mas sempre se deparam com algumas dificuldades na sua utilização. A água é um elemento capaz de diminuir as diferenças entre os indivíduos e, em alguns casos, até torná-los iguais, já que nela a distinção deficiente/não-deficiente fica menos nítida. Para um tratamento em que o lado emocional do paciente é um fator decisivo, a água novamente ganha importância pois proporciona prazer e bem estar.

Dificuldades

Por parte dos deficientes: escassez de recursos financeiros; desigualdade de oportunidades oferecidas nas regiões onde habita e o desinteresse e resistência na maioria das entidades para aceitá-lo como alunos-pacientes.

Por parte das entidades: acessibilidade e estrutura física das piscinas inadequada para a elaboração de programas de trabalho especial; despreparo teórico e prático dos profissionais para esse tipo de atendimento; carência de técnicas para a orientação, acompanhamento e avaliação de programas a serem desenvolvidos; insuficiência de propostas inovadoras, como alternativas educacionais e/ou terapêuticas; inadequação e carên-

cia de materiais e equipamentos para um atendimento especializado e falta de programas adequados para a orientação da família do deficiente.

Público alvo

Pode ser denominado de pessoa especial, aquela que por apresentar necessidades próprias e diferentes dos demais alunos no domínio das aprendizagens correspondentes a sua idade, requer recursos pedagógicos e metodologias específicas.

Genericamente chamados de portadores de deficiência (intelectual, física, sensorial ou múltipla), portadores de condutas típicas (problemas comportamentais) e portadores de altas habilidades (superdotados).

A pessoa portadora de deficiência é a que apresenta, em comparação com a maioria das pessoas, significativas diferenças físicas, sensoriais ou intelectuais, decorrentes de fatores inatos ou adquiridos, de caráter permanente, que acarretam dificuldades em sua interação com o meio físico e social.

A pessoa com necessidades especiais é aquela que apresenta, em caráter permanente ou temporário, algum tipo de deficiência física, sensorial, cognitiva, múltipla, condutas típicas ou altas habilidades, necessitando, por isso, de recursos especializados para desenvolver mais plenamente o seu potencial e/ou superar ou minimizar suas dificuldades.

Intervenções

Qualquer programa de trabalho junto a essas pessoas deve se basear num pro-

NADE

em poucos minutos na

ACADEMIA DO ZÉ



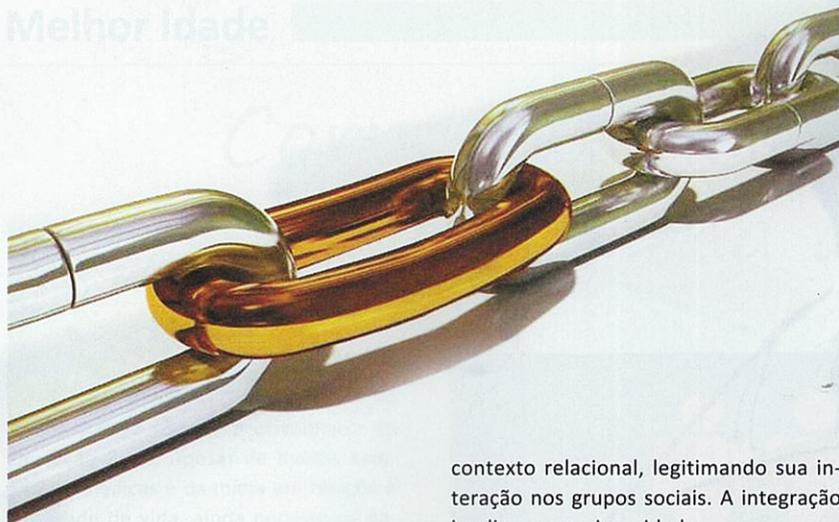
Sua academia pode crescer
de um jeito bem mais fácil.

Conheça a Metodologia Gustavo Borges.

Com o apoio técnico constante dos assessores da Metodologia Gustavo Borges e as vantagens que ela oferece, sua academia alcança grandes resultados. Na MGB você encontra as melhores técnicas de aprendizagem de natação e os mais eficientes processos operacionais para facilitar tudo dentro e fora das piscinas. Faça parte desse grupo com mais de 150 academias em todo o Brasil.

Para mais informações ligue (11) 5051.8009 ou acesse o site www.metodologiagh.com.br.





cesso que vise promover o seu desenvolvimento e que abranja diferentes níveis e graus de comprometimento. Deve se fundamentar em referências teóricas e práticas compatíveis com as necessidades específicas de cada aluno/paciente. O processo deve ser integral, fluindo desde a estimulação essencial até a aprendizagem de técnicas, tendo como finalidade formar cidadãos conscientes e participativos, independentemente de suas deficiências.

Para aqueles que ainda a desconhecem, a Psicomotricidade é uma ciência, reconhecida pela Organização Mundial da Saúde. Ela poderia ser definida com: a realização de um pensamento, através de um ato motor coeso, econômico e harmonioso, exigindo para isso uma atividade equilibrada.

Sendo uma ciência de equilíbrio, podemos utilizá-la em vários processos, para prevenir e/ou reabilitar problemas originados da falta de harmonia entre o corpo/mente/ prazer.

Objetivos

- Normalizar, entendendo-se aqui não tais pessoas, mas sim o contexto em que se desenvolvem, ou seja, oferecer aos portadores de necessidades especiais, modos e condições de vida diária o mais semelhante possível às formas e condições de vida do resto da sociedade.
- Reabilitar, promovendo-se um conjunto de medidas de natureza médica, social educativa e profissional, destinadas a preparar ou reintegrar o indivíduo, com o objetivo de fazê-lo alcançar o maior nível possível de sua capacidade ou potencialidade.
- Integrar, através de um processo dinâmico de participação das pessoas num

contexto relacional, legitimando sua interação nos grupos sociais. A integração implica em reciprocidade.

Profissionais

Os profissionais são todos aqueles que conhecem e sabem lidar com o corpo, que souberem a teoria e a prática das propriedades físicoquímicas da água e possuam conhecimento e esclarecimento das deficiências em geral e seus respectivos comprometimentos.

Encontraremos alguns obstáculos junto a determinadas classes profissionais, pois alguns consideraram-se "credenciados para" e outros "aptos para". O que conta é o desejo de cada um em se relacionar com "pessoas diferentes".

Como nomear esse trabalho

Mesmo sendo a nomenclatura um problema semântico, pois hidro significa água e terapia significa meio, estratégia, programa especial, processo de cura ou natação, algo deverá ser aprendido pelo homem... se locomover na água.

Chamamos de natação adaptada o trabalho realizado em relação aos processos de aprendizagem das técnicas dos nados e terapia, quando estamos tentando utilizar de estratégias terapêuticas para processos reabilitatórios. Tanto um como outro são recursos importantíssimos nos tratamentos em algumas especialidades médicas, tais como ortopedia, neurologia, pediatria, reumatologia, cardiologia, geriatria e até clínica médica. Temos uma experiência pessoal, com excelentes resultados em casos de pacientes convulsivos, com deficiência músculo-postural e cardiorrespiratória, deficiência mental, visual e auditiva, paralisia cerebral, autismo, entre outras patologias. Isto ocorre porque nessas atividades os pacientes experimentam todos seus mecanismos e estruturas visuais, auditivas, táteis e cinestésicas, sendo que, se

alguma delas está lesada, automaticamente outra, ou outras, serão mais desenvolvidas na água, além de lhes promover saúde e prazer.

Lucro

Saber que, pelo menos você, não se absteve de tentar fazer um pouco melhor a vida de um semelhante.

Consultas Profissionais Adequadas

- Respeitar a individualidade de cada ser humano.
- Estabelecer uma relação afetiva de ajuda e não de dependência.
- Utilizar a linguagem corporal como meio de comunicação.
- Apesar de realizar um planejamento de trabalho individualizado, permitir a livre iniciativa, entendendo que a deficiência não é sinônimo de doença.
- Respeitar a pessoa completa que o deficiente é: um sujeito que tem uma história de vida, vive num contexto social e em condições singulares interagindo com direitos e deveres.
- Procurar estabelecer uma relação domiciliar, isto é, tentar participar do dia a dia da pessoa demonstrando o seu interesse pelo que ela é.
- Manter contato com os demais profissionais que assistem o paciente programando um trabalho em conjunto, produzindo assim maiores e melhores resultados.
- Estabelecer a participação dos deficientes em grupos de conveniência e lazer, visando a sua integração na sociedade. ■



Cacilda Velasco

Professora, pedagoga e psicomotricista. Presidente da ASSOCIAÇÃO VEMSER em São Paulo. Autora dos livros: Habilitação e Reabilitações Psicomotoras na Água, Natação Segundo a Psicomotricidade, Brincar - O Despertar Psicomotor, Aprendendo a Envelhecer... à luz da psicomotricidade. Editado em 2005 pela Editora All Print e em 2006 pela Editora Phorte - (11) 2940-6464 - cacilda@cacildavelasco.com.br - www.cacildavelasco.com.br - www.associacaovemser.org.br

A PRÓ-PHISICAL mudou, para você **VENCER!**

6 NOVAS LINHAS

NOVO DESIGN
NOVA BIOMECÂNICA
NOVO CONCEITO
NOVA FÁBRICA
NOVA INDUSTRIALIZAÇÃO
NOVO ATENDIMENTO
NOVO SITE



BR-001 - BANCO EXTENSOR

Design moderno e arrojado, aliado à segurança e conforto! Botões para regulagem do equipamento e ajuste do banco com amortecedores à gás, proporcionando maior bem-estar para execução do exercício.



CE-001 - BANCO EXTENSOR



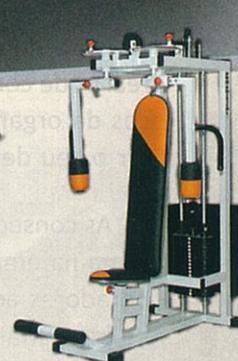
LS-027 - ABDOMINAL COM PESO



LP-008 - ADUTOR E ABDUTOR



LE-030 - HACK AGACHAMENTO



HP-014 - PECK DECK

Fábrica:

Rua Rodolpho Alexandre Martinelli, 140 - 7º Distrito Industrial
CEP: 17 212-747 - Jaú-SP
e-mail: prophysical@prophysical.com.br
homepage: www.prophysical.com.br

Fone/Fax:

(14) 3621 1880
(14) 3624 2521
(14) 3624 9707
(14) 3624 3055



PRÓ-PHISICAL
APARELHOS A SERVIÇO DE SUA SAÚDE

Clima organizacional é um fator determinante para o desempenho empresarial no mercado

Atualmente pode-se afirmar que o grande diferencial das organizações corresponde ao seu potencial humano. Com isto é fundamental que as organizações busquem manter níveis de satisfação elevados entre as pessoas a fim de obter o efetivo comprometimento destas com os objetivos organizacionais.

Quando estes níveis não são atingidos, surge um clima desfavorável, ou seja, um sentimento de insatisfação e frustração. Uma organização que se preocupa com o bem-estar dos colaboradores no trabalho deve manter a atitude proativa para medir e trabalhar o nível interno de satisfação, através de mecanismos regulares e precisos. O desconhecimento do clima organizacional real pode comprometer os esforços da organização para melhorar o seu desempenho.

As consequências de um bom clima na empresa é que os colaboradores adoecem menos, trabalham mais felizes, têm uma produtividade muito maior e um rendimento além do esperado porque o ambiente é propício para isso. Agora, quando ocorre o contrário, geralmente a empre-

sa terá muitos colaboradores em licença médica e com níveis altos de estresse e até depressão. Enfim quando a empresa é um local conturbado o colaborador não consegue se desenvolver.

Veja abaixo algumas ações que asseguram o bem-estar dos colaboradores.

- Benefícios individualizados
- Visita de familiares
- Programas de ginástica
- Programas sociais
- Flexibilização de horários

É essencial que a empresa possua uma comunicação aberta, em que todos possam visualizar com facilidade a evolução e as deficiências que ainda devem ser sanadas.

Quando há desentendimentos entre colaboradores, recomenda-se que o líder converse com os mesmos para identificar o problema, pois muitas vezes pode ser algo sem grande importância e de fácil resolução, como por exemplo alguém achar que o outro falou alguma coisa de ruim dela sem ter ao menos tentado verificar a veracidade de tal suspeita. Como ser humano nós

temos a opção de escolher gostar ou não de uma pessoa, mas isso não impede que convivamos bem com ela. Os colaboradores não precisam se amar, mas precisam ser profissionais para não prejudicar o restante da equipe e por consequência a empresa. Um clima de cordialidade, de educação, de respeito e de ética é salutar para todos em um ambiente de trabalho e fator imprescindível para o sucesso de qualquer organização.

Empresas que oferecem um bom ambiente de trabalho são mais valorizadas por seus clientes e têm mais chances de reter seus talentos. ■



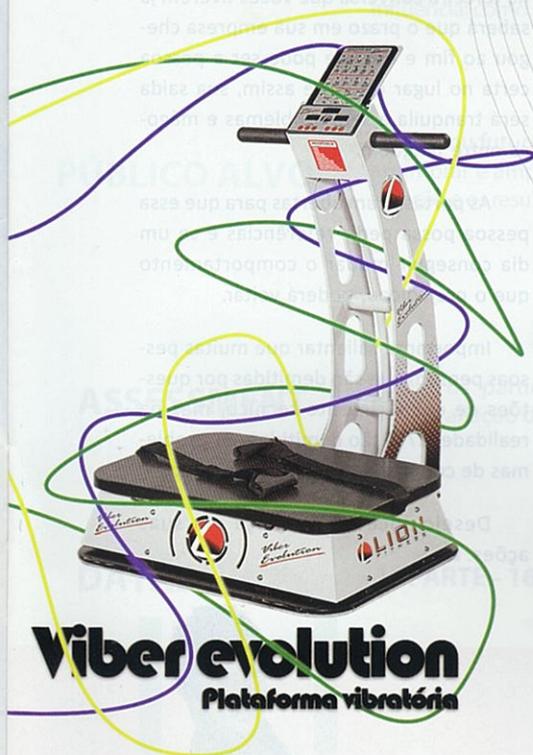
Sandra Antezana

Sócia proprietária da academia Projeto no Morumbi. sandra@projetocqv.com



LION

FITNESS



Viber evolution
Plataforma vibratória

Seja o foco das atenções! Impulsione seu negócio!

Adquira as novidades 2010 e conheça o melhor custo benefício do mercado através do nosso atendimento exclusivo.



A. A. Caldense
Poços de Caldas / MG

Contato lion

(17) 3485-1766

lionfitness@lionfitness.com.br
www.lionfitness.com.br

Demitir, mas com decência

Pergunte a um líder qual o papel que ele não gosta de desempenhar?

Você terá e 90% dos casos a seguinte resposta?

- Ter que demitir alguém.

Sim de fato, muitos líderes protelam, delegam essa tarefa, e evitam ao máximo ter que desempenhar um papel que é seu.

Mas para que o processo de demissão seja digno, ético, preocupado com o ser humano e por pior que esta situação seja para ambos os envolvidos, e até para que você tenha menos problemas com ações trabalhistas, é preciso demitir com DECÊNCIA E ÉTICA.

Mas e o que significa isso?

Então vamos a alguns passos para que você seja um Líder que tem processos e gestão baseado em princípios e valores humanos e éticos:

1. Comunique - sempre oriente a sua equipe sobre visão, missão e valores da sua empresa. Onde pretende chegar com suas ações. O que você quer para o seu negócio, seus clientes e sua equipe. Não deixe que eles naveguem no escuro sem saber para onde estão indo. Deixe bem clara as regras.

2. Feedback - se possível, semanalmente, informando sobre resultados alcançados e esperados, construindo juntos novos comportamentos e atitudes, se necessário.

3. Seja parceiro - quem contratou foi você, portanto, ofereça ajuda, oriente, acompanhe de perto, dê treinamentos sempre que necessário.

4. Prazo - deixe claro os prazos que você oferece para ocorrer a mudança do comportamento, atitude ou resultado esperados. Combine prazos de mudanças em até

15 dias, se possível e volte a ter uma nova conversa. Não deixe o problema se arrastar por meses ou anos, você deve ter no máximo 3 dessas conversas de alinhamento, a terceira deve ser a última.

5. Consequências - deixe claro quais as consequências para o não cumprimento do acordado entre vocês.

Em hipótese alguma usar as estratégias abaixo:

1. Dar férias ao seu colaborador que você pretende demitir, apenas para ganhar tempo financeiro para o pagamento da rescisão. Isso gera pânico e desconforto na sua equipe que passa a ter medo de tirar férias, além de quebrar qualquer relação de confiança.

2. Mudar de setor, de atividade ou unidade, ou melhor "empurrar" a decisão para a frente sem nada fazer.

3. "Colocar no freezer", isto é, deixar de avisar, comunicar, solicitar a opinião ou excluir essa pessoa em eventos e reuniões.

4. Mandar email demitindo.

5. Pedir que outra pessoa realize a demissão por você ou mandar direto ao dep. Pessoal.

6. Demitir antes de Natal, feriados, no final do dia de sexta-feira.

7. Conversar e comentar com outras pessoas sobre a demissão.

Como demitir com decência?

Separe pelo menos meia hora para um bate papo com a pessoa que será desligada e deve ser em particular em uma sala e esteja preparado (a) para manifestações emocionais. Escute, deixe-o falar e desabafar.

Seja educado, não seja prolixo, deixe bem clara a razão para a demissão e te-

na dados mensuráveis para apoiar a sua decisão. Com certeza se você seguiu os passos éticos, esta conversa não será surpresa e seu colaborador já saberá as razões.

Tenha a documentação de seus colaboradores sempre em ordem e deixe claro, nessa reunião quais as verbas a receber e quando.

Após a demissão, comunique sua equipe e informe quem o irá substituir (se for o caso) e quando. Não precisa informar as razões da demissão Peça indicações de candidatos a vaga, a seus colaboradores.

Bem, se você seguir todas as dicas deste artigo tenho certeza de que o seu colaborador irá se esforçar para mudar e atingir novos resultados, mas ele mesmo, na terceira conversa que vocês tiverem já saberá que o prazo em sua empresa chegou ao fim e que ele pode ser a pessoa certa no lugar errado e assim, sua saída será tranquila e sem problemas e mágoas entre ninguém.

As portas ficam abertas para que essa pessoa possa pedir referências e se um dia conseguir mudar o comportamento que o prejudicou, poderá voltar.

Importante salientar que muitas pessoas pensam que são demitidas por questões de conhecimento técnico, mas na realidade, 87 % são demitidas por problemas de comportamento (fonte Gallup).

Desejo sucesso e justiça em suas ações. ■



Marynês Pereira

www.providersolutions.com.br

FORMAÇÃO DE GESTORES SER LÍDER NO SÉCULO XXI



FORMANDO LÍDERES ÉTICOS E COM FOCO EM RESULTADOS!

Para aqueles que acreditam que o Líder pode fazer a diferença.

OBJETIVOS

Apresentar a importância do líder nos resultados da equipe e da empresa; discutir e apresentar as principais ferramentas dos líderes nas conduções de equipes e negócios; os estilos de lideranças e sua influência; como potencializar pontos fortes.

PÚBLICO ALVO

Líderes ou futuros líderes que pretendem aprimorar e ampliar sua visão sobre a sua atuação e os resultados obtidos e esperados.

PROGRAMA GERAL

- A Neurociência contribuindo para uma liderança eficaz
- Os processos mentais envolvidos na tomada de decisão
- Investindo em seus pontos fortes e de sua equipe
- Por que as pessoas seguem os Líderes?
- As necessidades de sua equipe
- Os estilos de Liderança e como ampliar sua influência
- Os Alpha Líderes e como alavancar suas forças únicas e essenciais ao negócio e controlar seu comportamento negativo.

ASSESSMENT

Todos os participantes terão direito a uma avaliação de Perfil de Liderança.

PALESTRANTES

- ➔ **Marynês Pereira**
- ➔ **Maurício Marchesani**

DATAS

- 1º PARTE - 16, 17 e 18 de julho das 9h às 18h / • 2º PARTE - 23, 24 e 25 de julho das 9h às 18h

Inscreva-se já:

Informações e Inscrições no site

www.providersolutions.com.br

ou pelos telefones

(11) 3254.7459 • Fax (11) 3254.7628

Av Paulista, 726 17º andar – Bela Vista – São Paulo/SP – Cep: 01310-910

Kangoo Jumps

Todos nós, amantes da corrida, estamos sempre buscando produtos e acessórios que favoreçam na prática do nosso esporte e na melhora de desempenho.

Profissionais ou amadores, todos procuram inovações e diferentes desafios para superar.

Esta busca constante nos trás novas emoções e acabam por romper com a rotina.

Particularmente, sou um treinador que gosta de pesquisar novos sistemas de treinos, novas opções para os treinamentos complementares de meus atletas, novos equipamentos e acessórios. E foi justamente em uma destas "fuzadas" que descobri o Kangoo Jumps.

Criado pelo engenheiro Denis Naville, cidadão Suíço nascido em Genebra em 1945, este calçado-baixo impacto (rebound shoes) revolucionou o conceito desta categoria adicionando conforto, design, qualidade (Swiss Quality Protocol) e desempenho, presentes nos calçados Kangoo Jumps.

O Kangoo Jumps iniciou suas atividades oficialmente no Brasil através da Health Emporium (www.healthemporium.com.br e www.kangoojumps.com.br), que firmou contrato de exclusividade em 2008. Foram 7 meses de planejamento de marketing, incluindo avaliação do mercado local.

Para minha felicidade, como pesquisador e treinador, fui convidado a fazer parte da elaboração do treinamento e pesquisas do Kangoo running. E após 1 mês testando e treinando com o Kangoo, percebi suas imensas vantagens e benefícios.

BENEFÍCIOS AO UTILIZAR O KANGOO JUMPS

- Redução do Impacto em até 80%: Kangoo Jumps é o Calçado de Menor Impacto no Mundo

- Rápida Queima de Gordura e Diminuição de Celulites



- Melhora Significativa do Sistema Cardiovascular, Aumento da Absorção de Oxigênio de 12 a 18% e aumento do ganho de VO2 Max

- Correção Postural e Realinhamento Corporal Natural

- Aumento da Motivação, Coordenação, Equilíbrio e Auxílio no Combate à Depressão

- Correção de Pronação e Supinação durante a utilização do Kangoo Jumps

- Auxilia na Prevenção de Lesões, recuperação de lesões e diminuição do período de recuperação após Lesão

- Aumento da densidade óssea e muscular

- Otimização da Propriocepção e da Resposta dos Mecanorreceptores

Uma das grandes vantagens do Kangoo Jumps é sua versatilidade. Podendo ser utilizado em: corrida, aulas em grupo nas academias, per-

da de peso (excelente para SPA Meds), exercícios em casa, treinamento de atletas, reabilitação após lesões ou cirurgias, educação infantil, diversão, e muitas outras atividades dependendo da sua criatividade e necessidade.

O Kangoo se encaixa perfeitamente dentro da proposta que venho trazendo nesta coluna para os empresários de nosso setor: Apos-tar em aulas que são interessantes e podem se tornar um ótimo produto com muitas variáveis e com muito valor agregado.

Uma aula pode ser simplesmente uma aula ou podemos torná-la um produto de venda, tornando-a aos poucos "única", acrescentando idéias, direcionando-a para o público que desejamos atingir. O Kangoo é indoor (aulas em grupos - Kangoo Jumps) e outdoor (treinos de corrida nos parques - Kangoo Running Clinic), ele é para crianças (Kangoo Kids) e para Senhores, enfim, um produto com muitas possibilidades de utilização.

Por isso não perca tempo e vá conhecer o Kangoo Jumps!!!

A Ecogym Assessoria Esportiva já está nos parques de São Paulo com grupos de corredores e caminhantes, treinando com este fantástico produto do futuro... Que está agora! Aqui! No seu presente. ■



João V. de Moraes Neto

CREF 033716-G/SP - Diretor Técnico do Clube de Corrida EcoGym.
jmoraes.neto@uol.com.br

RX10

INNOVATION **INTERACTIVE**

Conectividade wireless 

Comunicação direta com o aluno 

Compatível com os mais modernos meios de transmissão de sinais de TV 

Compatível com iPod e iPhone 

- ✦ Interatividade
- ✦ Design
- ✦ Tecnologia



www.totalhealth.com.br

Ele tem muito a dizer!

Por Flávio Bueno e Equipe Atitude

Prezados leitores da revista **Empresários Fitness**:

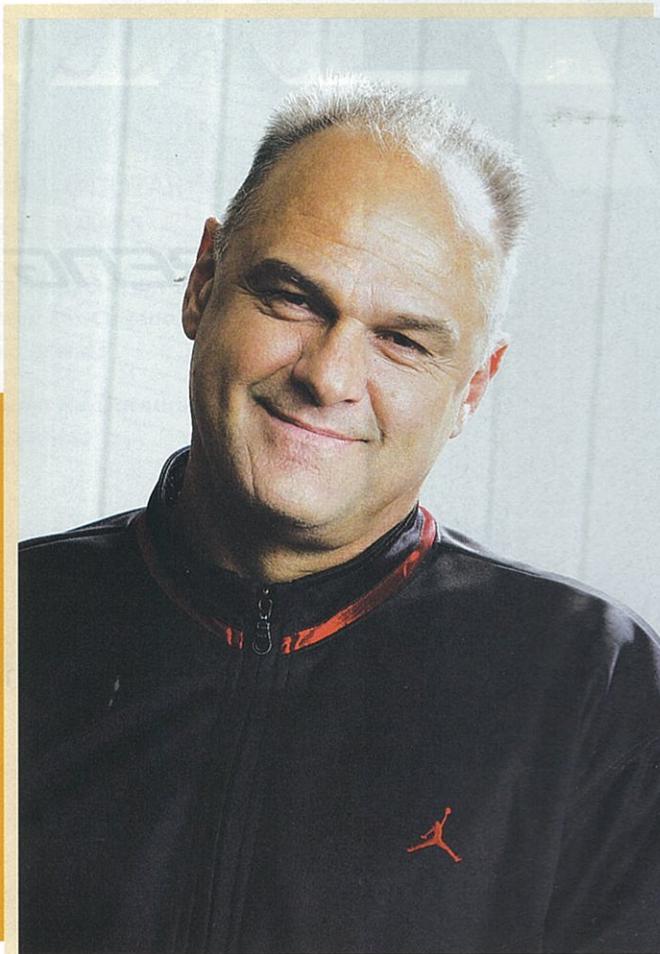
A convite do Oscar Schmidt fui almoçar com ele, em São Paulo, para mostrar o aparelho que desenvolvi para melhorar o rendimento dos exercícios físicos na musculação. O aparelho, denominado Personal Counter, foi aprovado e a oportunidade de conhecer pessoalmente esta lenda do basquete mundial foi o que mais me gratificou.

O Oscar é exatamente como se mostra na televisão, simpático, bem humorado, sem nenhuma vaidade ou estrelismo. Consciente da sua popularidade, que teve a chance de comprovar, e usando-a para dar exemplo à nossa juventude e ao povo brasileiro.

Com 2,05m de altura e 107 kg, Oscar Daniel Bezerra Schmidt foi uma das maiores estrelas do basquete mundial. Nascido em 16 de fevereiro de 1958, em Natal, no Rio Grande do Norte, entrou numa quadra pela primeira vez aos 13 anos, em Brasília, onde foi morar com a família. Já media então 1,85m e seu tio Alonso o aconselhou a procurar o clube Unidade Vizinhança, no qual o técnico Zezão o orientou nos primeiros passos.

Em 1974, Oscar foi para São Paulo, jogar no infanto-juvenil do Palmeiras. Logo se destacou e chegou à

Com 2,05m de altura e 107 kg, Oscar Daniel Bezerra Schmidt foi uma das maiores estrelas do basquete mundial.



seleção juvenil de basquete. Em 1977, foi eleito melhor pivô do sul-americano da categoria e com apenas 19 anos passou a integrar as seleções principais, sagrando-se campeão sul-americano. No ano seguinte, conquistou a medalha de bronze com o Brasil no mundial nas Filipinas, e foi levado pelo técnico Cláudio Mortari para jogar no Sírio.

Foi no clube paulista que, em 1979, Oscar ganhou um dos principais títulos de sua carreira: a Copa William Jones, o mundial interclubes. No ano seguinte participou de sua primeira Olimpíada, em Moscou, marcando 169 pontos que ajudaram o Brasil a ficar em 5º lugar.

Oscar deixou o Sírio em 82, tendo uma breve passagem pelo América do Rio e indo disputar o campeonato italiano pelo Caserta.

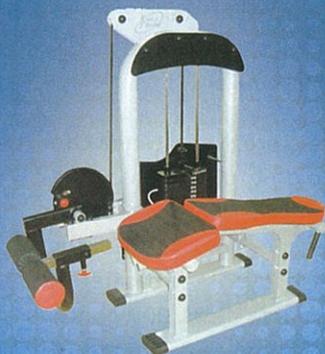
Bogdan Tanjevic, técnico daquela equipe que disputou o Campeonato Mundial contra o Sírio o leva para a Itália onde treina Oscar por 4 anos e o faz mudar de nível, passando a ser o jogador mais disputado pelos clubes europeus. O cestinha brasileiro passou 11 temporadas na Itália, sendo o primeiro jogador a marcar 10.000 pontos no Campeonato Italiano. Em sua estadia no país, ele estabeleceu o recorde de 13.957 pontos na liga local, e tornou-se também um dos recordistas de pontos numa partida do campeonato italiano: 66 num jogo do Fernet Branca, de Pavia.

Em 1984, Oscar participou de sua segunda Olimpíada, em Los Angeles. Alcançou o mesmo número de pontos de Moscou (169 pontos), mas a colocação do Brasil foi pior

O MELHOR EQUIPAMENTO

ESTÁ NA FORCE FITNESS

NOVA LINHA ADVANCED



TR-20 Cama Flexora



TR-112 Cross Over Articulado



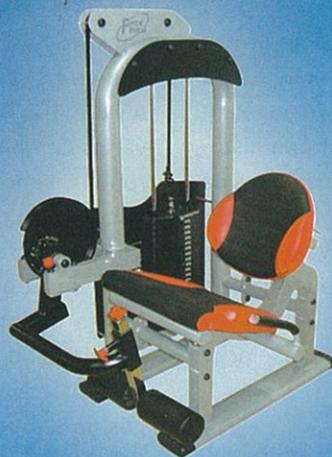
TR-35 Banco Regulável 0° à 90°



TR-19 Smith Machine



TR-03 Banco Adutor Abdutor



TR-56 Banco Extensor



TR-24 Peitoral Dorsal

QUALIDADE

PREÇO

DURABILIDADE

ASSISTÊNCIA TÉCNICA

Parcelamos
em até

10x

sem juros

Peça seu orçamento sem compromisso

www.forcefitness.com.br

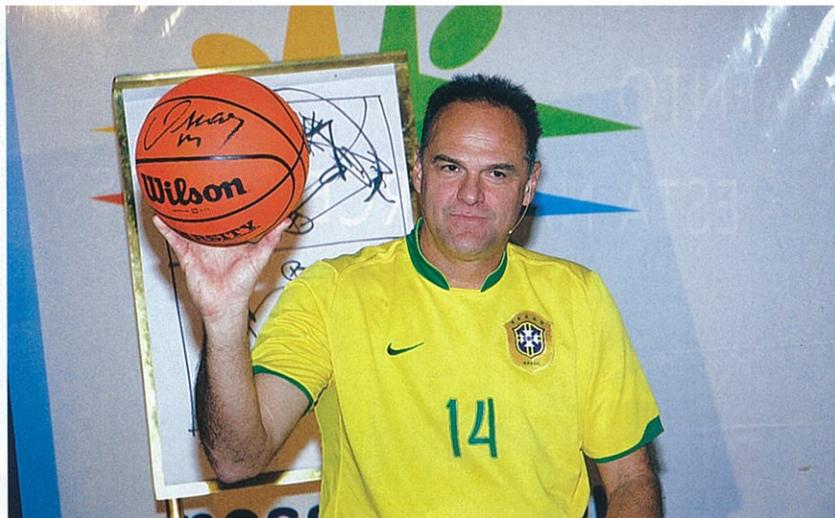
Av. Nossa Senhora das Graças, 741

Jd. Ruyce - Diadema/SP

Fone: (011) 4048 - 2345

E-mail: forcefitness@globo.com

**Force
Fitness**



(9º lugar). A marca despertou o interesse do New Jersey Nets, da Liga Profissional Americana (NBA), que tentou contratar o cestinha, mas a possibilidade de perder o status de amador e conseqüentemente não poder mais disputar jogos pela Seleção Brasileira fez com que Oscar ficasse na Liga Italiana.

Três anos depois, novamente nos Estados Unidos, Oscar conquistou o seu título mais querido - o Pan-Americano - com uma vitória histórica de 120 x 115 sobre os donos da casa, em Indianápolis. Nunca nenhuma equipe havia vencido os americanos dentro de seu território e nunca ninguém havia feito mais de cem pontos contra uma Seleção Americana.

Nas Olimpíadas de 1988, em Seul, Oscar foi pela primeira vez o cestinha da competição, com 338 pontos, o que não foi o suficiente para levar o Brasil além do 5º lugar. Os 55 pontos marcados no jogo contra a Espanha foram mais um recorde, o de maior número de pontos numa partida olímpica. Oscar também bateu mais de 10 recordes Olímpicos nessa competição. Melhor média de pontos na competição, mais pontos numa só Olimpíada, mais pontos num jogo-55, total de pontos-338, mais cestas de 3 pontos na competição, mais cestas de 3 pontos num jogo, mais cestas de 2 pontos na competição, mais cestas de 2 pontos num jogo, mais lances livres na competição, mais lances livres

num jogo, além do que ele é o recordista olímpico de pontos totais - 1093 e de participações - 5.

Em 1990, estabeleceu novo recorde de pontos em uma partida de Campeonatos Mundiais - 52 contra a Austrália. O Brasil ficou mais uma vez em 5º lugar. Após o Campeonato Mundial, depois de ter jogado 8 anos na Caserta, ter comandado a equipe na promoção da A2 para a A1 em 1983, ter feito 8 finais dos vários Campeonatos Italianos e Europeus, vencendo uma Copa Itália, Oscar se muda para Pavia na Itália, onde fica três anos, comanda de novo uma equipe da A2 para a A1 e joga a melhor temporada de sua carreira, sob o comando de Tonino Zorzi marca 1760 pontos em 40 jogos na temporada de 90/91, fazendo a incrível média de 44 pontos por partida, marca jamais alcançada por nenhum jogador na Itália até hoje.

Oscar foi novamente o cestinha na Olimpíada de Barcelona (198 pontos), antes de ir jogar no Fórum, de Valladolid, na Espanha, e anunciou seu afastamento da seleção brasileira. Mas a saudade começou a apertar e o "Mão-Santa" decidiu voltar a viver no Brasil. O retorno aconteceu em 1995, para jogar no Corinthians, onde no ano seguinte conquistou o oitavo título brasileiro de sua carreira.

Apesar da promessa de abandonar a seleção, Oscar foi a Atlanta, a

pedido do seu técnico Ari Vidal, para sua quinta e última Olimpíada. Com isso, ele se igualou ao recorde do porto-riquenho Teófilo da Cruz e depois a Andrew Gaze da Austrália. Os três dividem atualmente a marca de maior número de participações de um jogador de basquete em Olimpíadas. A despedida da seleção, depois de 7.693 pontos e 326 jogos, não fez jus à sua trajetória, com a derrota para a Grécia na disputa do quinto lugar.

Embora o Brasil não tenha chegado perto do título olímpico, Oscar foi pela terceira vez o cestinha da competição, com 219 pontos, tornando-se o primeiro atleta a superar a marca dos 1.000 pontos em Olimpíadas - precisamente 1.093.

Em 1997 jogando pelo Banco Bandeirantes, tendo como técnico o ex-companheiro de seleção Marcel, ele estabeleceu um novo recorde de pontos numa partida no Brasil (74) e foi o cestinha do campeonato paulista de 97, com 1.161 pontos, alcançando a incrível média de 41.5 pontos por partida.

E foi marcando justamente 41 pontos numa partida do Barueri/Bandeirantes pelo Campeonato Nacional que ele superou a marca de 40 mil pontos na carreira, superada na história do basquete apenas pelos 46.725 pontos de Kareem Abdul-Jabbar.

Mas o Campeonato Nacional de 98 foi muito mais para ele. Além de chegar aos 40 mil, Oscar bateu mais um recorde: tornou-se o primeiro jogador a totalizar mais de mil pontos na competição. E foi pela terceira vez consecutiva cestinha do torneio. Nesse Torneio, patrocinado pelo Mackenzie, sua escola por muitos anos, Oscar vence o Campeonato Paulista na quinta partida contra Mogi com uma cesta histórica do Paulinho no último segundo.

ARROW

SOLUTIONS



www.arrowfitness.com.br

- Kit especialmente projetado para todos os tipos de equipamentos como: Esteiras, bikes, elípticos, etc.
- Monitor LCD BLACK PIANO com exclusivo sistema de proteção de tela contra respingos.
- Pedestal com regulagem de altura protegido por pintura eletrostática.
- Controle remoto com fio, para mudança de canais, e ajuste de volume com entrada universal para fones de ouvido.

KIT LCD ARROW FITNESS



FOTOS J. PRICIPE / ACADEMIA BIO RITMO SHOPPING A

- ACADEMIAS
- CLUBES
- GINÁSIOS
- CONDOMÍNIOS
- SPAS & HOTÉIS

CONSULTE SOBRE NOSSOS EXCLUSIVO
SISTEMAS DE SOM WIRELESS



ARROWSHOP
FITNESS & HEALTH VIRTUAL STORE

www.arrowshop.com.br

Av. Senador Casemiro da Rocha, 983 - São Paulo - SP - Tel.: 11-5587-12

Em 99, Oscar deixou para trás o badalado basquete paulista e veio enriquecer o campeonato estadual de basquete do Rio de Janeiro. Contratado em maio pelo Flamengo, o maior jogador do basquete brasileiro estreou oficialmente com a camisa rubro-negra contra o Municipal, no dia 8 de setembro. No fim do jogo, depois de marcar 31 pontos e comandar a tranqüila vitória do Flamengo por 114 a 56 (56 a 27), Oscar foi aplaudido de pé pela torcida que, desde então, o adotou como o novo ídolo rubro-negro.

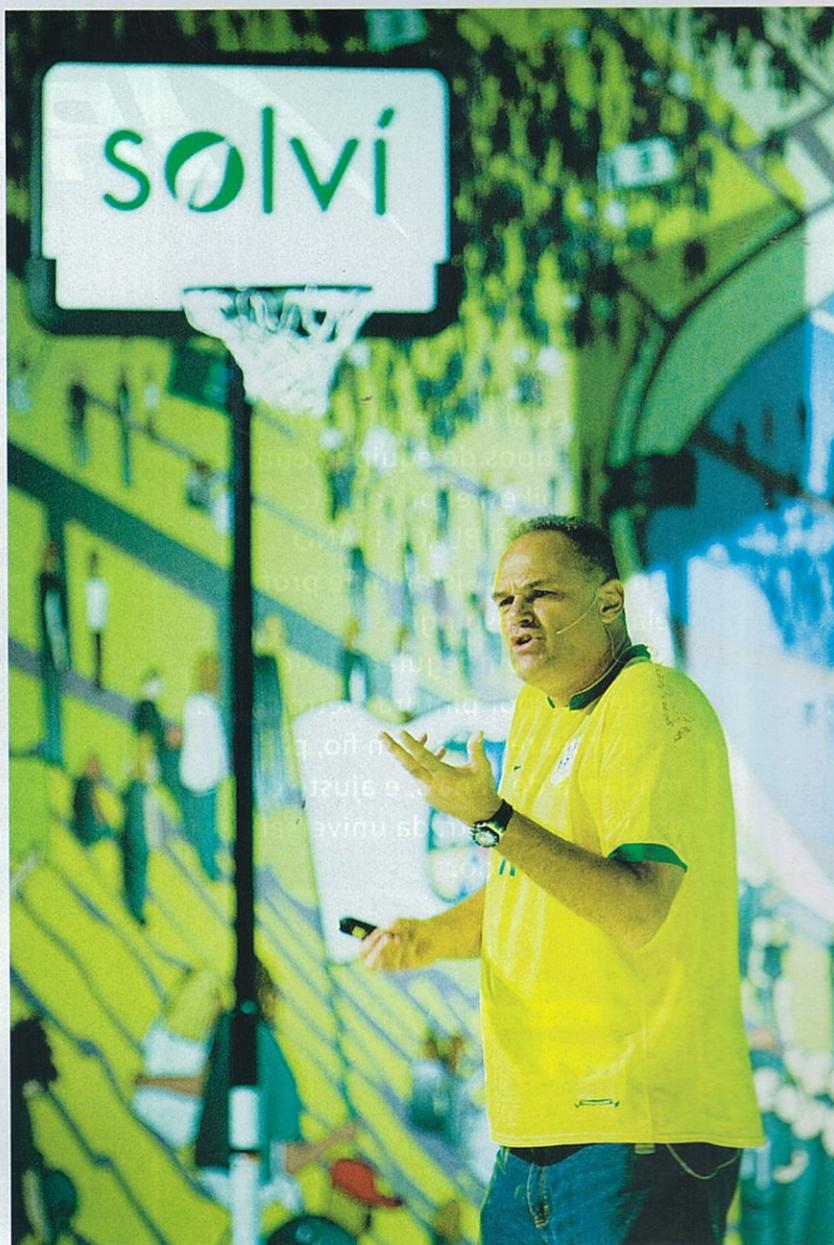
No dia 1 de dezembro, através de um lance livre, o "Mão-Santa" Oscar atingiu a histórica marca de 43 mil pontos na carreira. A façanha foi na primeira partida da melhor de cinco da semifinal do Campeonato Estadual do Rio de Janeiro, contra o eterno rival Fluminense.

Depois de ajudar o Flamengo a liderar o campeonato de ponta a ponta, Oscar participou do primeiro jogo do playoff final contra o Botafogo com problemas estomacais e só marcou sete pontos. Longe de sua melhor condição física, abriu passagem para que seus companheiros comandassem a vitória sobre os alvinegros por 100 a 89 (59 a 52).

No segundo jogo, já recuperado, Oscar foi o cestinha da partida com 35 pontos, colocando o time rubro-negro a um triunfo do bi estadual. E o "Mão-Santa" não decepcionou no jogo decisivo: marcou 44 pontos na vitória do Flamengo por 106 a 96, se consagrando como o grande astro da conquista do bicampeonato estadual.

Substituído no fim assistiu aos últimos segundos da partida abraçado aos seus companheiros, visivelmente emocionado, gritando sem parar e recebendo o carinho da galera rubro-negra.

Depois de conquistar o título estadual do Rio de Janeiro e de ser o



Nascido em 16 de fevereiro de 1958, em Natal, no Rio Grande do Norte, entrou numa quadra pela primeira vez aos 13 anos, em Brasília, onde foi morar com a família. Já media então 1,85m e seu tio Alonso o aconselhou a procurar o clube Unidade Vizinhança, no qual o técnico Zezão o orientou nos primeiros passos.

cestinha do campeonato, com 647 pontos, Oscar encarou mais uma disputa de título brasileiro contra o Vasco em 2001, mas sua equipe perdeu a final por 3x1 e sagrou-se vice-campeão, maior resultado alcançado pela equipe rubro negra na sua história.

Não bastasse tanta emoção na carreira, o Flamengo proporciona a Oscar uma das suas maiores alegrias, jogar junto com seu próprio filho 10 partidas. Felipe estréia no Tijuca contra a equipe de Mogi, entra nos últimos 3 minutos, faz duas cestas e deixa seu pai às lágrimas mais uma vez.

Na sua última temporada no Flamengo, com 44 anos, Oscar chegou a mais uma vitória no Campeonato Carioca, contra a equipe de Campos, vencendo a quinta partida lá em Campos, onde fez 29 pontos, após ter tido pressão alta (22x14) na derrota do Flamengo na quarta partida da final dentro de casa, no Ginásio do Tijuca.

Aos 45 anos, Oscar é cestinha mais uma vez (8 consecutivas) do Campeonato Nacional e após jogar seu último jogo em Minas, se retira da atividade nas quadras e começa sua nova aventura, desta vez fora das quadras.



OUTFITmixx

VENDA DE EQUIPAMENTOS NOVOS

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

Novos



Reformados



Movement TECHNOLOGY

Suprema

FLEX



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

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

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

Site: www.outfitmixx.com.br outfitmixx@ig.com.br
Msn: luci-mg@hotmail.com
Orkut: <http://www.orkut.com/Profile.aspx?uid=15043251506647329139>
Comunidade da loja: <http://www.orkut.com/Community.aspx?cmm=51470910>
Rua: Prof. Antônio de Paula Santos, Nº 157 São Paulo - SP

NEGÓCIO
& FITNESS

**AUMENTE O LUCRO
DA SUA ACADEMIA HOJE!**

**CONQUISTE
A FIDELIDADE DE
SEUS CLIENTES**

AUMENTE O NÚMERO
DE **MATRÍCULAS**
EM SUA ACADEMIA

TRANSFORME
SUA RECEPÇÃO
EM UM EFICAZ
DEPARTAMENTO
DE VENDAS

**CONFIRA A
REVISTA NEGÓCIO E FITNESS.**

ACESSE E CONFIRA O CONTEÚDO EXCLUSIVO DA REVISTA ON LINE!

www.acadesystem.com.br

**ACREDITAMOS QUE SEU SUCESSO
É NOSSO OBJETIVO!**

**Confira nossa agenda com eventos em São Paulo - Belo Horizonte
Curitiba e Cidades do Interior de São Paulo.**

QUER + RESULTADOS?



GESTÃO ÉTICA E RESPONSÁVEL

Você pode aumentar rapidamente o número de clientes pagantes e a satisfação dos alunos obtendo mais e melhores resultados econômicos!

Saiba como podemos ajudá-lo na construção de histórias vitoriosas, como as que você pode conferir nos depoimentos dos Associados Acade.

Acesse agora acadesystem.com.br e saiba como é possível!

Confira condições especiais para **NOVOS associados**.
Ligue agora 11 2539-7821 e agende uma visita!

Você, proprietário ou gestor:

A equipe Acade pode, e quer, participar de seu sucesso!

Conheça este novo modelo de negócios que pode mudar os resultados de sua academia, aumentando o lucro e sua segurança!

Saiba como aproveitar, totalmente e sem investimento, o real potencial de sua academia.

Em primeiro lugar, gostaria de reafirmar e confirmar o conceito de uma gestão ética e responsável, pois é exatamente o que o Acade nos mostrou. O Acade, com suas grandes técnicas e sabedorias, que simultaneamente se passam por simples e complexas, e aos poucos se tornam importantes ferramentas de uso para vender mais e mais. O Acade nos ensinou a ver todos os lados da venda, a compreendê-la, a dominá-la, e de uma forma simples, fazendo tudo naturalmente!

Henrique e Simone - Proprietários - Academia Citrus Gym (Ribeirão Preto - SP)

O que primeiro nos fez acreditar no ACADE foi a questão da parte financeira, não tivemos que pagar nenhum valor antes da implantação efetiva do sistema. Não houve nenhum desfalque em nosso caixa e nenhum investimento antecipado. Por tudo isso, temos 100% de satisfação com o ACADE. Graças a este sistema, hoje conseguimos converter nossas visitas em vendas, efetivamente. Com o sistema ACADE, a quantidade de alunos dobrou em apenas 9 meses. Nosso percentual de alunos novos aumentou em 100%. Em outubro de 2009 tínhamos apenas 177 alunos, agora estamos passando de 500 e já temos um projeto de abrir mais uma academia sempre com o suporte do ACADE. Nosso faturamento anual também aumentou em 100%.

Leonardo Letieri - Proprietario - Academia Bio Health (Poços de Caldas - MG)

Você pode ter + **clientes** + **satisfeitos** por + **tempo** com resultados **garantidos**.

Você também pode se associar!

11 2539-7821 | 5512-2290

acadesystem@acadesystem.com.br

www.acadesystem.com.br

Com o auxílio da Prefeitura do Rio de Janeiro e da Telemar, Oscar monta uma das melhores equipes já formadas no basquete brasileiro, vencendo o Campeonato Carioca e o Nacional, ganhando 55 jogos e perdendo apenas 5 no decorrer da temporada.

Não contente com os rumos que tomaram o seu esporte preferido, Oscar, junto com Hortência, Paula e mais alguns abnegados montam uma Liga independente de basquete, a NLB (Nossa Liga de Basquetebol), fazem um Campeonato Nacional, com juizes próprios, com Sede,

CNPJ, Estatuto, funcionários e tudo que é preciso para ser uma entidade esportiva, sem dinheiro e sem poder, mostrando para todo mundo que é possível fazer algo de bom quando se tem vontade e quando se é comprometido pra valer com o basquetebol.

Abaixo a entrevista que fiz com o Oscar:

P - Como começou a sua história no basquete?

R - Começou em Brasília com o Zezão meu primeiro técnico, era muito mais alto que os meninos da minha idade, então foi indo automaticamente.

P - Você já teve alguma frustração com o basquete?

R - Muitas, e muitas vitórias e satisfações também.

P - O que você acha sobre a nova fase do basquete no Brasil?

R - Finalmente, após muitas brigas e cobranças, a CBB esta fazendo as coisas certas para que nosso basquete volte a brilhar.

P - Em sua opinião qual a importância do professor de Educação Física na preparação do atleta?

R - Importância vital, para o crescimento dos nossos jovens dentro da escola e para a preparação física dos atletas.

P - Em sua opinião qual o momento do atleta encerrar a sua carreira e como lidar quando chega essa hora?

R - O momento cada um escolhe o seu, nesse momento é muito difícil lidar com isso, não existe conselho certo, isso é muito pessoal e vai de atleta para atleta.

P - Atualmente você ministra palestra em todo o Brasil, quais são os temas abordados em suas palestras?

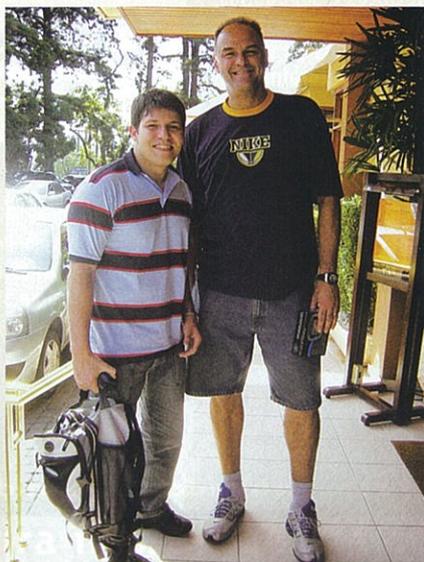
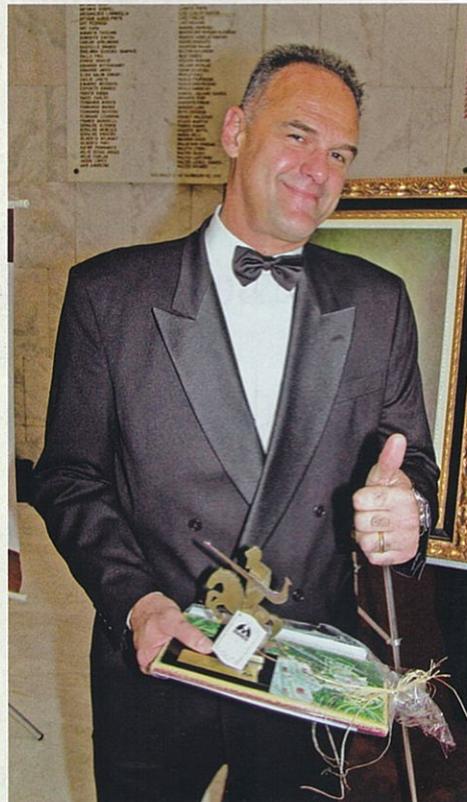
R - São 12 tipos diferentes de palestras, para todos os segmentos da sociedade, obstinação, liderança, desafios, etc...

P - Você poderia deixar um recado para os leitores da revista Empresário Fitness?

R - Treinar, treinar e treinar, e quando estiver bem cansado... Treinar mais um pouquinho...

Um grande abraço para todos.

Oscar Schmidt ■



Flávio Bueno e Oscar Schmidt



RÁDIOACADEMIA



Academia deve ser sinônimo de entretenimento, onde o lema é **bem estar, saúde e diversão!**

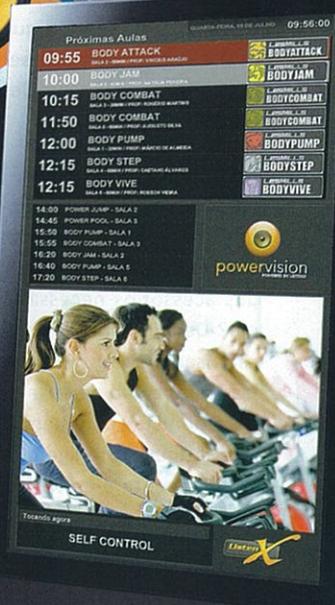
Muscle & Emotion

A **RÁDIOACADEMIA** cria para sua academia uma programação musical inteligente, que muda e acompanha o perfil do seu público e suas variações no decorrer do dia, proporcionando um ambiente ainda mais agradável, contagiante e dinâmico o ano todo.

POWER VISION

Para turbinar ainda mais a sua RÁDIOACADEMIA, você conta com o Power Vision, que integra seu sistema de som com as TVs da sua academia, transformando sua rádio em um poderoso sistema de comunicação e entretenimento audiovisual, trazendo mais resultados às suas ações de fidelização e marketing.

Proporcione maior interatividade entre os alunos e entre a própria academia, tornando-a um lazer diário e indispensável na vida do seu aluno!



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



Music & Emotion for Business

Espaços de apoio e outros detalhes...

Sempre falamos muito dos espaços de produção da academia: musculação, salas de ginástica e piscinas. Eles são a parte mais visível da infra-estrutura, mas tão importante quanto eles, são os espaços de apoio, fundamentais para a operação do negócio.

Vamos começar falando das salas de avaliação física: ela é um dos primeiros contatos do aluno com a academia depois da matrícula e deve ser bem estudada. Sua localização deve ser de fácil acesso aos novatos. Gosto muito de colocá-la próximo aos vestiários, de preferência com algum espaço de espera por perto. Mesmo em academias muito pequenas isso pode ser arranjado com um simples banco próximo a porta.

A palavra "avaliação" já tem uma conotação muito forte de teste, então por que não humanizar a sala com quadros e vasos além dos acessórios necessários para o exame? Dependendo do modelo de avaliação usada, às vezes são necessárias outras salas como departamento médico e nutricionista. O tamanho de cada sala está intimamente ligada ao tipo de uso. Normalmente elas variam entre 9m² e 12m² cada.

Um espaço operacional que não pode faltar em nenhuma academia é o espaço de apoio para limpeza: um pequeno lugar com tanque e prateleiras. Em academias com vários andares, minha sugestão é colocar um apoio de limpeza em cada pavimento, para que o responsável não tenha que circular com baldes e vassouras por toda a academia. O lugar ideal é próximo aos lugares que necessitam mais atenção, como ergometria, vestiários e salas de bike.

Falando nisso, vale lembrar que uma academia necessita de depósitos e espaços para manutenção. De acordo com o tamanho da academia os depósitos podem ser um simples quartinho ou subdividido em vários, separados de acordo com o que for ser armazenado como, por exemplo: material de papela-

de estudo. Uma montagem que fica muito boa é uma mesa grande no meio, com algumas cadeiras, acesso a internet, um sofá e armários de tamanho adequado.

É importante também prever uma copa para que a equipe faça as suas refeições e lanches. Se for possível que a copa seja anexa a um espaço ao ar livre, melhor ainda, pois propicia um relaxamento depois das refeições o que melhora a qualidade de vida e aumenta a produtividade.

E finalmente, a administração. Ela não precisa ser muito grande nem ter espaços ociosos, mas tem que ser bem dimensionada já prevendo que o quadro de funcionários administrativos pode crescer. Quando for possível, é ótima idéia colocar uma sala de gerente próxima à recepção.

Todos estes espaços anexos são fundamentais para o funcionamento da academia e conseqüentemente para o sucesso do negócio. Pense nisso e BOM PROJETO! ■



Sala de espera da avaliação física
Monday Academia | Unidade Plaza Sul

ria, insumos para vestiários, lâmpadas e peças de substituição de equipamentos. O importante é não se esquecer dele, para manter os espaços frequentados pelos alunos sempre organizados. Se houver uma lanchonete, seu estoque deve ser separado dos demais para garantir a higiene.

E aí chegamos a outro ponto importante: o vestiário para funcionários. Os funcionários de manutenção e limpeza precisam ter vestiários próprios, pois muitas vezes não se sentem à vontade em usar os mesmos vestiários dos alunos. É necessário ter chuveiro, vaso sanitário, pia e armários para os pertences pessoais. Já os professores podem perfeitamente usar os mesmos vestiários dos alunos, mas precisam de algum lugar para guardar as suas mochilas. A sala de professores pode servir também como sala de reuniões e ambiente



Patricia Totaro

Arquiteta, fundou e dirige o escritório Patricia Totaro | Arquitetura de Resultados, especializado em projetos esportivos, com mais de 90 projetos construídos no segmento Fitness e Wellness em 15 anos de experiência.

Contatos: site: www.patriciatotaro.com.br / email: patricia@patriciatotaro.com.br / twitter: PatriciaTotaro / fone: (11) 3081-0909.



Bem Estar Equipamentos

(17) 3485 1682

Sinônimo de saúde!



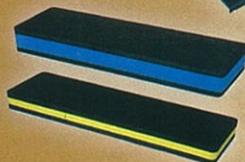
Plataformas Vibratórias

Musculação

Pilates

Fisioterapia

Acessórios



Cama Elástica

*Linha Profissional e Residencial
Peças de reposição para todo Brasil*



vendas.bemestar@hotmail.com

vendas_bemestar@hotmail.com

www.bemestarequipamentos.com.br

Relevante como seu negócio.

Apenas
R\$ 89,90
por ano



A revista **Fitness Business** é a principal fonte de informações e notícias sobre o mercado de fitness e wellness. Com periodicidade bimestral, traz reportagens sobre tendências nacionais e internacionais, práticas de gestão, inovação, valor de produtos, serviços e soluções, cases de sucesso e muito mais.

Uma publicação indispensável para gestores de academias, empresas fabricantes, distribuidores, revendedores e provedores de serviços e soluções para o segmento. **Essencial para quem quer ter sucesso no mundo dos negócios.**

ESTAREMOS NA

**11th IHRSA
FITNESS BRASIL
LATIN AMERICAN CONFERENCE
& TRADE SHOW**

VISITE NOSSO STAND E
FAÇA SUA ASSINATURA

Assine já: (11) 3662-4387 • atitude.assinaturas@uol.com.br



esporte fitness

**MELHOR
PREÇO**

Conheça nossos lançamentos:

linha **SUPER LUXO**



SL 005 Peck Deck



SL 001 Puxador com Remada

linha **LUXO**

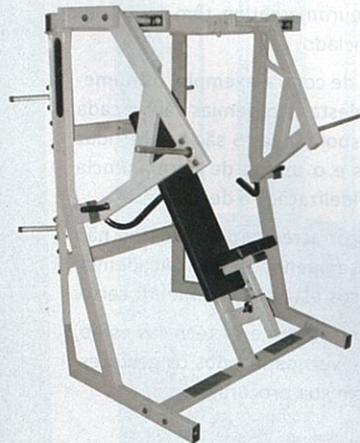


RI 009 Mesa Extensora



RI 016 Leg Press 45°

linha **CONVERGENTE**



LC 001 Decline Press



LC 012 Shoulder Press

linha **SIMPLES**



EF 012 Glúteo em Pé



EF 007 Máquina Scott

A **Empresa** que faltava, **Melhor Preço** e **Qualidade!**

esporte fitness

R. Antonia Pires de Campos 294 • Vila Maria
Fone: (14) 3621-7781 - Jaú/SP - CEP: 17.208-280
www.esportefitnessjau.com.br

Você sabe como conquistar o seu cliente?

Uma das questões fundamentais para o negócio-academia é certamente como desenvolver a capacidade de conquistar e manter clientes.

Esta habilidade pode e deve ser desenvolvida pelos gestores como uma das formas eficazes para o aumento da rentabilidade de seu negócio.

Quando pretendemos entender o comportamento dos clientes no momento da compra, na verdade queremos entender um aspecto específico do comportamento de consumo das pessoas.

Ter uma percepção mais completa de como as pessoas veem, ouvem, interpretam e atribuem significado à nossa comunicação, pode nos ajudar a elaborar estratégias mais eficazes.

As técnicas desenvolvidas pela Neuromarketing, mais especificamente as do Neuromarketing, nos permitem tornar viável (e até simples) a tarefa de entender os modelos e estratégias mentais dos consumidores na Era da Experiência.

Uma das formas mais simples é a que nos permite entender as estratégias de compras como parte de um "mapa mental" que, embora diferente para cada pessoa, tem uma estrutura que pode nos auxiliar no processo de vendas.

O conceito dos mapas mentais se baseia no fato de que as pessoas podem elaborar combinações, ou variações, quase infinitas na forma como veem, ouvem, sentem e interpretam o que chamamos de "mapa de mundo".

Obviamente, cada um de nós tem o seu próprio mapa de mundo, que embora similar ao seu ou ao meu, possui diferenças significativas.

Como exemplo, podemos abordar dois mapas diferentes para demonstrar a importância deste conceito no dia a dia da Academia. Podemos imaginar uma pessoa que elabora um mapa de mundo onde vê, ouve e sente seu corpo de uma forma específica, que lhe permite planejar "o que", "como" e "quando" fazer a atividade física para atingir seu objetivo.

Clientes que operam com este mapa de mundo costumam chegar às Academias

com objetivos definidos, mas somente verificam se ela tem condições de auxiliá-lo nessa conquista. Se todos os clientes trabalhassem com este modelo de compra, o trabalho das equipes de vendas seria muito facilitado.

De fato, muitos "trainers" ou estrategistas do Mercado Fitness desenvolvem seus treinamentos acreditando que todos os clientes têm um objetivo. Por outro lado, sabemos que existem "mapas" diferentes que definem outros modelos de compra, muitas vezes incompatíveis com o pressuposto de "mapa com objetivo".

Por exemplo: existem pessoas que elaboram seus mapas mentais levando em consideração todos os lugares nos quais estão desconfortáveis. Em outras palavras, elas trabalham com um mapa que mostra todos os lugares que não querem estar, sem mostrar o lugar onde realmente querem chegar.

Como o leitor pode perceber, perguntar "Qual é o seu objetivo?" para uma pessoa com mapa, conforme o segundo exemplo, pode ser inútil e até contraproducente.

A pergunta agora é: Como selecionar e treinar equipes capazes, não somente de argumentar ou apresentar, mas, principalmente, de entender os diferentes "mapas" de cada cliente?

Antes de falarmos sobre como contratar equipes devemos, ainda, abordar outro aspecto crítico nesta questão. Trata-se, nada mais nada menos, do que o tão falado posicionamento mercadológico.

Hoje, enquanto ainda vivemos a era do conhecimento e da informação, já identificamos o que em Marketing chamamos de "A Era da Experiência". Se definirmos o posicionamento mercadológico como o lugar ou espaço que nosso produto ou negócio ocupa na mente do consumidor, podemos então seguir adiante.

A questão é: Com juntar e utilizar todos estes conceitos de forma a promover a conquista e fidelização de nossos clientes?

Ter uma percepção mais completa de como as pessoas veem, ouvem, interpretam e atribuem significado à nossa comunicação, pode nos ajudar a elaborar estratégias mais eficazes.

No espaço deste artigo, prefiro apresentar apenas as questões fundamentais sem discutir as diferentes ferramentas ou técnicas que podemos utilizar seguindo estes conceitos.

No entanto, gostaria de apresentar ao leitor alguns números que demonstram o impacto que estas novas tecnologias estão produzindo nas Academias.

Talvez o número mais interessante seja o índice de conversão de visitantes em clientes. Nas Academias que utilizam os métodos e treinamentos convencionais de vendas, o número tipicamente encontrado é de 3 visitantes convertidos em clientes a cada 10 visitas espontâneas.

Cada um destes 3 clientes permanecendo por um tempo médio (índice de fidelidade) de 4 a 5 meses.

Por outro lado, as Academias que adotam modelos de seleção, treinamento e gestão de equipes, utilizando técnicas do chamado Neuromarketing, têm desempenho diferenciado.

A título de contra-exemplo, os números típicos destas Academias são: a cada 10 visitas espontâneas 5 são convertidas em clientes e o tempo de permanência (índice de fidelização) é de 14 meses.

Se o leitor acredita que pode ou não ter este desempenho em sua Academia, nos dois casos está absolutamente certo.

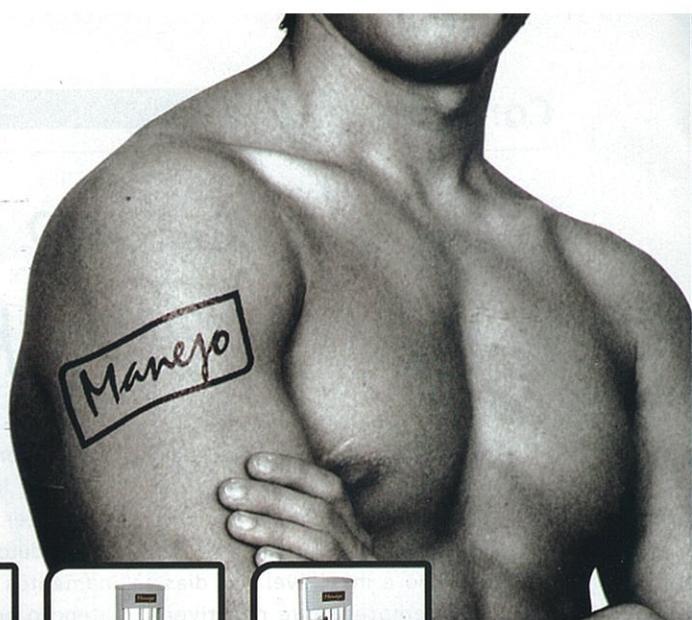
O conhecimento e as técnicas estão, hoje, disponíveis para todos os gestores. Boa sorte em sua procura! ■



Luis Perdomo

Palestrante e criador do Acade - Modelo de Gestão Ética e Responsável.

UM BOM EQUIPAMENTO
DEIXA A MARCA DE SUA
QUALIDADE.



www.manejofitness.com.br

*Acesse nosso site e conheça nossas
linhas completas de equipamentos.*

*Os melhores equipamentos com a qualidade de
fabricação MANEJO, e linhas desenvolvidas para
desempenhar o melhor resultado para quem treina
pesado e buscar a menor manutenção do mercado.*



Pulley com Remada

Pintura eletrostática a pó

Curvas que valorizam o design

Manoplas emborrachadas de alta resistência

Mancais auto-oscilantes - Cabo de alta resistência

Sistema de ajuste de tensão para o cabo de aço

Carenagens valorizando ainda mais o design

Estofados injetados em espuma automotiva

Revestidos com tecido de baixa absorção

Amortecedores de Impacto

Pino de peso com mola de segurança



*Sistema basculante de
regulagem do banco.*

Manejo
Fitness • Equipamentos

TEL. FÁBRICA (37) 3212 6668
TELEVENDAS (37) 9983 2329
Contato NEXTEL - 97*1034
www.manejofitness.com.br
comercial@manejofitness.com.br

Expansão sim, mas com um bom planejamento!

Todo administrador tem como objetivo principal o crescimento da organização, essa decisão de impor um ritmo acelerado é inevitável nos dias de hoje. A empresa que não tiver rapidez perde oportunidades e espaços para a concorrência. Lançar-se nessa empreitada, no entanto, requer preparação cuidadosa e ferramentas que pelo menos minimizem os possíveis efeitos negativos de uma forte expansão em curto espaço de tempo.

Esta tarefa não é nada fácil, pois é preciso saber dosar, não se pode ficar em processo de crescimento contínuo. Mesmo com toda a metodologia existente, durante a fase de expansão acelerada sempre se acaba abrindo mão de alguns filtros. A consequência, com certeza irá aparecer mais adiante e alterar o grau de satisfação do cliente.

“Há momentos, em que é preciso parar e cuidar com excelência das atividades diárias, uma das maneiras de se obter sucesso nesta missão, é a de se resgatar o relacionamento com os atuais clientes, saber se suas reais necessidades foram atendidas, qual a qualidade do produto ou serviço que vem sendo apresentado ao mercado e de que maneira as eficácias do atendimento estão condizentes com a política de trabalho da empresa”.

Esse processo tem muito a ver com um casamento, devem ser renovados todos os dias e mesmo assim não existem garantias para dar certo, todas as situações adversas deverão ser revertidas. Além disso, a empresa deve estar atenta a todas as plataformas do negócio, que inclui uma aproximação direta com o cliente, um intenso e frequente investimento em

mídias, com a intenção de purificar a possível imagem negativa gerada, fortalecer ainda mais a retaguarda do produto ou serviço através de treinamentos periódicos e redobrar a atenção nos procedimentos de controle de qualidade.

Um dos fatores que também sustenta um plano de estabilização bem sucedido está no investimento em tecnologia, ou seja, sistemas de gestão e atendimento, pois em curto prazo agiliza as atividades diárias, dando muito mais eficiência e dinamismo e em longo prazo facilita no controle e identificação das

Um dos fatores que também sustenta um plano de estabilização bem sucedido está no investimento em tecnologia, ou seja, sistemas de gestão e atendimento, pois em curto prazo agiliza as atividades diárias, dando muito mais eficiência e dinamismo e em longo prazo facilita no controle e identificação das adversidades, além de transmitir maior credibilidade.

adversidades, além de transmitir maior credibilidade.

Para otimizar recursos e assegurar a estabilidade do projeto, todos os resultados inerentes às mudanças, deverão ser diretamente recompensados ou penalizados por toda a equipe envolvida, que vai desde um estagiário até os cargos de liderança. Com a implantação desta prática fica preservada a motivação e excelência de resultados, que só tem a trazer benefícios, mas lembre-se de praticar sempre a regra, sem conceder exceções, tanto para as congratulações como para as penalidades, independente dos níveis hierárquicos, caso contrário toda estratégia poderá ser comprometida.

Tenha sempre em mente, o que leva ao sucesso é o foco no planeja-

mento, além de uma estratégia para por em prática, persistência na execução bem sucedida e solidariedade para com os resultados, se positivos deverão ser recompensados, se negativos responsabilizados.

Depois que o dever de casa já foi feito, o foco no crescimento estratégico poderá ser retomado a todo vapor, mas sempre em alerta com as sinalizações do mercado, pois qualquer variável poderá colocar em risco a qualquer momento todo um trabalho árduo de longo tempo. O profissional que pretende obter resultados sólidos

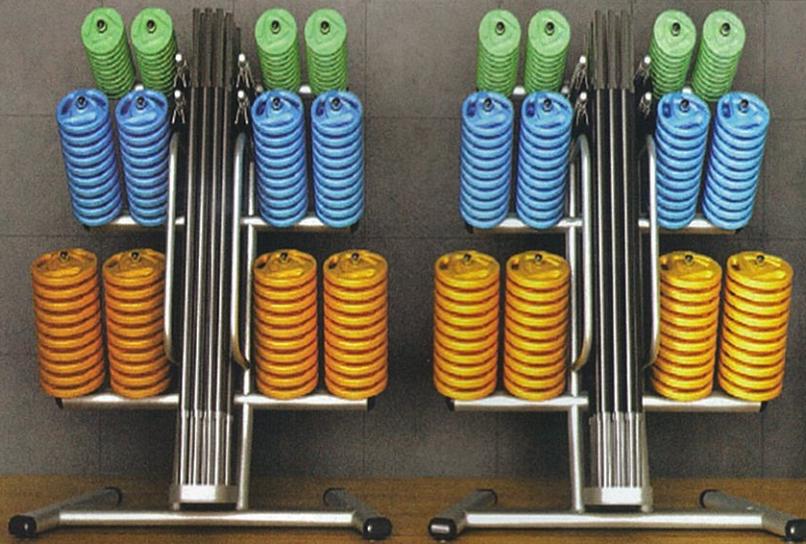
não poderá estar suscetível ao erro, portanto, conhecimento, informação e atenção são três características que devem fazer parte da sua gestão, além de muita agilidade para recuperar-se dos imprevistos. ■



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 - marcelo@sportmix.com.br

freshideas
innovativevision
creativdesign



better equipped by design

Visite nosso stand na IHRSA.

ZIVA



LINHA COMPLETA DE ACABAMENTOS PARA APARELHOS DE GINÁSTICA



Tampas Internas



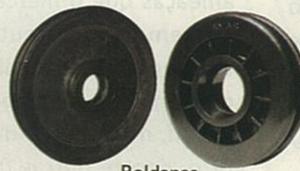
Manipulos e Puxadores



Batentes



Pinos de Carga



Roldanas



Pisantes



Manoplas



Anéis e Hastes para Tijolinhos



Ponteiras Externas



Redutores

Venda exclusiva para fabricantes de aparelhos
Fone: (17) 3269-9990 - www.emar.com.br

Planejamento é tudo

A palavra do momento no ambiente corporativo é **GESTÃO**. Encontramos por aí cursos de gestão em áreas que jamais poderíamos imaginar. Mas o que significa esse papo de gestão?

Na verdade, o termo é uma atualização do que se chamava admi-

nistração e, a grosso modo, significa planejar, organizar e executar tudo dentro de uma empresa. Planejamento. Tudo começa aqui. Você planeja a sua empresa? Não planejar é caminhar por uma estrada escura onde você não sabe o que vai encontrar à sua frente. Resultado: preocupações constantes e resultados insatisfatórios para sua empresa.

tem mistério e nem adivinhação. Gestão também é ciência. Ciência implica em conhecimento. Quando você começa a "brincar" com isso, suas ações se tornam mais eficientes e o trabalho fica mais fácil. Responder questões como o que você vende, para quem, como e onde, estabelecer processos padronizados, entender e analisar o histórico de

Todas as empresas que seguem o caminho do planejamento - mesmo que não seja aquele planejamento completo e que deveria ser feito antes do início de qualquer negócio - conseguem trilhar caminhos melhores e melhorar resultados. Investir um tempo no planejamento permite que você no futuro tenha menos "incêndios" para apagar e so-

Muita gente acha que abrir e administrar uma academia é fácil, pois o mercado do fitness cresce mais a cada dia. Porém, apesar do constante crescimento, trata-se de um mercado extremamente peculiar e que requer dos proprietários uma visão ampliada do que acontece dentro dele.

bre mais tempo para fazer outras coisas mais úteis à sua empresa.

Muita gente acha que abrir e administrar uma academia é fácil, pois o mercado do fitness cresce mais a cada dia. Porém, apesar do constante crescimento, trata-se de um mercado extremamente peculiar e que requer dos proprietários uma visão ampliada do que acontece dentro dele.

O papel do proprietário de uma academia tem que ser estratégico: pensar o seu negócio. Planejar é pensar: identificar ocorrências que estão acontecendo agora, associá-las ao que já aconteceu para poder prever o que poderá acontecer. Não

matrículas, avaliações, frequência, dentre tantos outros elementos, garante uma caminhada segura, com um objetivo claro e mais fácil de ser atingido.

Existem ferramentas interessantes e que podem ajudar muito nesse ponto inicial de seu planejamento. Uma delas é o plano de negócios, onde você vai poder definir, claramente, quem são seus clientes, o que sua empresa realmente faz, quais são seus pontos fortes e fracos e quais são as oportunidades ou as ameaças que o mercado apresenta. Existem diversas outras ferramentas que podem auxiliar esse novo momento de sua empresa: matriz de Ansoff, matriz BCG, diagrama de Pareto, dentre outras tantas. E o melhor de tudo: você pode desenvolver tudo isso sozinho. Mas se achar que é muito trabalhoso, peça ajuda. Uma pessoa de fora pode conduzir melhor o trabalho, pois enxerga pontos de sua empresa que você talvez não consiga perceber, devido às atribuições do dia a dia.

bre mais tempo para fazer outras coisas mais úteis à sua empresa.

Se você nunca pensou o seu negócio, ainda dá tempo de se encontrar. Planejar é preciso.

PARE, PENSE, PLANEJE

Assim, em vez de ficar se lamentando que o mercado anda ruim e que faltam clientes, você vai inaugurar um novo momento em seu negócio: olhar este próspero mercado de forma diferenciada que lhe permitirá alçar novos voos e alcançar novos resultados que, com certeza, colocarão você em uma posição de destaque no mercado. ■



Leonardo Allevato

Consultor em Fitness. (21) 7894-5551.
www.lafitness.com.br



Clip

**para nós não existe diferença
entre exercício e satisfação**



SUPERTECH
Equipamentos Ergométricos
www.supertechfitness.com.br

Av. Humberto Cereser, 3817
Caxambú • Jundiaí • São Paulo
Cep: 13218 711 • Fone: 11 4601 1146
sac@supertechfitness.com.br

STAND



SUPERTECH

**11th IHRSA
FITNESS BRASIL**
LATIN AMERICAN CONFERENCE
& TRADE SHOW

2 a 4 de setembro de 2010

Transamérica Expo Center

Gestão com foco no cliente

Ter seu próprio negócio é diferente de realizar seu próprio sonho...

Muitos investidores cometem um grande erro quando investem todos os recursos e esforços na construção do seu sonho pessoal ao abrir uma nova empresa, vislumbrando apenas o que asseguram ser bom para si mesmos. Digo que o sucesso de qualquer negócio acontece quando este está apto para a realização do sonho do cliente e não do investidor.

Note que estou falando de negócios, onde a relação de sucesso tem a ver com produtividade, lucratividade ou rentabilidade. Diferente de quando estamos falando do sonho olímpico de um atleta, por exemplo, onde o seu sucesso é a realização do seu sonho pessoal, com ápice no título de campeão.

Na verdade, estou convidando você a saber mais sobre o que o seu cliente deseja, quais são seus sonhos e necessidades ao procurar a academia.

Já pensou em perguntar aos clientes que tipo de música eles gostam mais? Ou que cor pintariam determinada parede? Quem sabe consultá-los sobre o melhor horário para uma determinada aula, ou sobre a melhor maneira de manter a higiene, estacionamento, tipos de lanches que gostariam de comprar, marcas que consumiriam mais na sua loja de conveniências, como gostariam de ser atendidos na musculação, piscina, ginástica ou recepção.

É comum vermos empresas que não consultam os clientes na compra de novos equipamentos, na contratação de colaboradores, na arquitetura, na mudança na grade de horário de aulas, enfim, em quase todas as decisões o foco é o bem-estar da empresa. Na verdade, sem clientes, faz algum sentido a existência de produtos e/ou serviços? Sua academia sabe quais são as expectativas dos seus clientes?

Quando pergunto se sua academia sabe as reais expectativas do cliente, na verdade quero me referir a sua equipe de vendas, marketing, recepcionistas, professores, gerentes, coordenadores, auxiliares, fornecedores, de forma que todos tenham a real consciência de que clientes são todos aqueles que sofrem influência direta ou indireta do trabalho de cada um e da empresa como um todo.

As expectativas do cliente, segundo Zeithml et al. (2003) são formadas com base nos seguintes fatores: necessidades e desejos do cliente, a experiência passada do próprio cliente, a comunicação boca a boca, a comunicação externa (incluindo aí a propaganda da própria organização) e o preço.

As expectativas dos clientes podem variar entre diferentes grupos demográficos, como homens e mulheres, consumidores mais velhos e mais jovens, traba-



Fonte: Adaptada de Zeithaml et AL., 2003

lhadores de escritórios e de fábricas, atletas e simples frequentadores de academias, classe, religião, países, regiões etc.

Isto significa que devemos estar atentos a cada grupo e cada item para realmente atender as suas expectativas. Mas como saber se estão satisfeitos?

A satisfação do cliente se dá na medida em que o serviço utilizado por ele ou serviço percebido, supera o serviço esperado, gerando o que na verdade ele quer comprar quando vai à academia: **SATISFAÇÃO!**

Assim entendemos que a satisfação de cada cliente está nos resultados obtidos, no preço justo, no nível de confiança no conhecimento técnico científico dos professores, na comunicação, no marketing, na avaliação, na localização da academia, na gentileza e empatia de cada colaborador, enfim, em todos os serviços prestados.

A satisfação se dá em quatro níveis:

BÁSICO - atende somente o básico - ou seja, a empresa existe, tem algumas máquinas de musculação, sala de ginástica, professores, recepção, está regularizada e bem higienizada.

ESPERADO - Satisfaz a expectativa da média - bem próximo ao básico. Além do mínimo que se espera de uma academia, a diferença se dá pela localização, maior área construída e melhor organização. Academias neste nível vivem preocupadas com a abertura de outra no mesmo bairro (concorrente), fato este em que resolve investir um pouco mais, muitas vezes tardiamente, perdendo clientes.

POSSÍVEL - Satisfaz as expectativas e desejos que o cliente verbalizou ou percebeu - São academias que estão no caminho certo, mas ainda são muito reativas no que se refere à percepção do cliente. A gestão ainda é caracterizada por um grupo preocupado em ter o melhor espaço, melhores marcas de equipamentos, ser mais citada na mídia, mas que o cliente está em segundo plano.

INESPERADO - Encanta de maneira única, superando o que considerava impossível - Empresas neste nível estão mais preocupadas com o cliente. A lucratividade é consequência de clientes verdadeiramente satisfeitos com os seus serviços, em todas as instâncias.

Percebeu? Sua academia precisa trabalhar no nível **INESPERADO** de satisfação do cliente. Esta é a receita do sucesso! Uma vez encantando os clientes pelo modelo de gestão muitos benefícios ocorrerão: a fidelização de clientes torna-se mais fácil reduzindo a alta rotatividade, e o próprio cliente será um divulgador da empresa, aumentando sem muito esforço a clientela.

Exceder as expectativas, e agora não digo tão somente do cliente, mas dos stakeholders (partes interessadas), não é algo que se faça ao acaso. É neste ponto que verificamos se a academia realmente cresceu e virou empresa, ou seja, se definitivamente está preparada para este novo tempo mercadológico. Como verificar? É simples, são empresas que pensam sistemicamente, que têm missão, visão e valores bem definidos, analisam constantemente o ambiente, vislumbram cenários, realizam o tão falado planejamento estratégico, acompanham os desdobramentos das ações, implantam sistemas e gestão da qualidade e estão comprometidas com a inovação e competitividade.

Para concluir, é importante lembrar que por mais escondida que seja a estratégia escolhida para encantar o cliente, esta sempre será uma idéia sujeita a ser copiada e até melhorada pelos concorrentes. O que isto significa? Lembra do ciclo PDCA (planejar, executar, checar, agir corretivamente) o qual nos referimos na edição passada? Pois é, significa um ciclo de melhoria contínua, onde todas as práticas de gestão deverão ser aplicadas, avaliadas e renovadas constantemente. Mãos a obra!

Referência:

ZEITHML, VALERIE A. & BITNER J. Marketing de serviços: a empresa com foco no cliente. 2ª Ed. Porto Alegre: Bookman, 2003. ■



Eduardo Guimarães

Mestre em formação em Engenharia de Produção. Especialista em Gestão Administrativa e Produtividade. Especialista em Fisiologia do Exercício. Conselheiro e 2º vice presidente do CREF 10 - PB/RN. Facilitador de Cursos, Palestras e Treinamentos.
eduardoguima@gmail.com

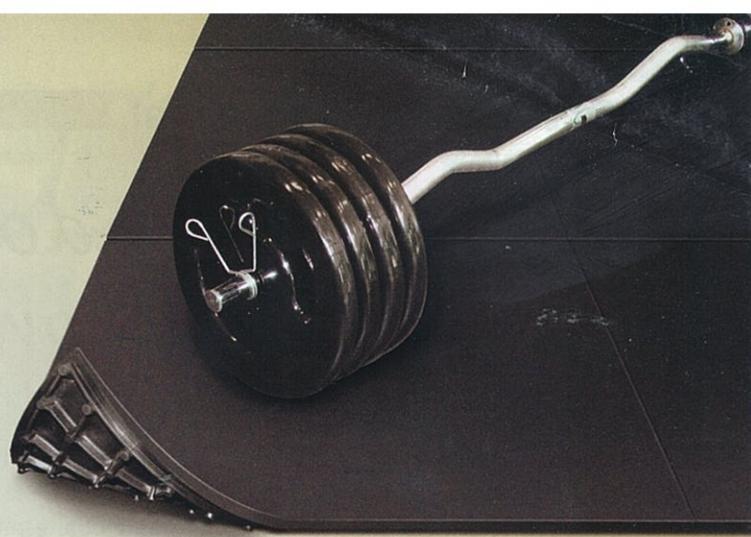


ESCOLHA A PROTEÇÃO, RESISTÊNCIA E A TECNOLOGIA DOS PISOS VEDOVATI

- ✓ Musculação
- ✓ Ginástica
- ✓ Spinning
- ✓ Vestiários

Vantagens e benefícios:

- Suporta grandes impactos
- Protege o piso e equipamentos
- Fácil instalação
- Antiderrapante
- Macio e confortável
- Diminui o ruído do ambiente.



Solicite uma proposta: **18 3917 4669 - 8139 2052**
www.novavedovati.com.br - Pres. Prudente - SP

SOFTWARE ADMINISTRATIVO

Nota Fiscal Eletrônica

CATRACA BIOMETRIA

ComPark Academy

ComPark NF-e

Impressão Digital

- Ficha do aluno
- Planos
- Pagamentos
- Horários
- Caixa completo
- E-mails

PROMOÇÃO!



Preços a partir de:

10 x R\$ 69,90 *



* Preços promocionais válidos por tempo limitado!



Prefeitura de São Paulo

Planos a partir de:

R\$ 59,90 *

- Consulte:
- instalação
- treinamento
- suporte on line
- consultoria
- projetos

16 ANOS = + 200 CLIENTES

- Bloqueios:
- planos vencidos
- devedores
- fora do dia e horário
- exame vencido
- trancados

Preços a partir de:

R\$ 2.990,00 *

Frete não incluso



30% OFF

compark@uol.com.br

www.compark.com.br

Construindo uma relação melhor com o trabalho

“Primeiramente, encontre algo que você goste tanto de fazer que não se importasse de fazê-lo sem receber nada em troca; aprenda, então, a fazer isso tão bem que as pessoas se sintam felizes em lhe pagar para que o faça.”

Walt Disney

O trabalho é visto, por muitas pessoas, como um castigo. Como consequência disso, as pessoas estão constantemente insatisfeitas, arrumando desculpas para não gostar do emprego, do salário, dos colegas, do líder e tantas outras coisas.

É necessário construir, no ser humano, uma nova relação com o trabalho, principalmente pelas mudanças que vêm ocorrendo na área das relações trabalhistas, em que o conceito de emprego estável e seguro é cada vez mais raro.

Precisamos ser todos empreendedores, mesmo que tenhamos um emprego tradicional, com carteira assinada, para empreender nosso caminho profissional ao longo da vida.

No atual cenário, as organizações dão muito mais valor aos colaboradores que compreendem e servem melhor aos seus clientes, portanto, a ideia de “carreira longa” e “sobrenome empresarial” vem sendo posta de lado, uma vez que as empresas não têm dado mais tanto valor ao “tempo de casa” e sim à competência profissional do colaborador.

Portanto além de descobrir o que gosta de fazer, adquirir uma visão global e multidisciplinar parece muito semelhante a diversificar a área de atuação. E é, mas ao mesmo tempo, não é. Trata de tentarmos perceber a globalidade das situações, em vez de as particularidades. Trata de uma visão holística de mundo, de ver o todo que contém as partes. Trata de percebermos que não somos o centro do universo, de compreendermos as interligações globais. Trata de deixarmos de esperar que alguém resolva nossos problemas, de amadurecimento, de abandonar o paternalismo protetor, que nos impede de crescer e de assumir as rédeas de nossa vida pessoal e profissional.

Mais um ponto relevante é o de estabelecer parcerias. É importante fazer a diferença entre parceria e amizade, pois muitas vezes estas duas se confundem. “Parceria é aquela que gera resultados eficazes e não a que lhe proporciona um bom papo no bar de preferência”.

Outra realidade que vem surgindo é a remuneração flutuante, de acordo com a qual o colaborador recebe participações nos lucros, opções de compras de ações da

empresa ou outros benefícios, para que seu salário fixo seja cada vez menor e o salário variável seja maior, o que reduz os custos fixos das organizações.

É necessário construir, no ser humano, uma nova relação com o trabalho, principalmente pelas mudanças que vêm ocorrendo na área das relações trabalhistas, em que o conceito de emprego estável e seguro é cada vez mais raro.

Em vista dos crescentes avanços tecnológicos, aposte em uma reciclagem constante para acompanhar as novidades na área tecnológica. Na era da informação, quem não se atualizar constantemente ficará para trás. Outra consequência desta nova era é que ela diminui a necessidade da hierarquia burocrática, que só faz tornar o trabalho mais lento e menos eficaz.

Muito sucesso e até a próxima edição. ■



Andrea Vidal

CREF 2619G/SP. Líder da Fitness Mais -
Escola de Excelência em Fitness -
www.fitnessmais.com.br -
[www.twitter.com/fitnessmais](https://twitter.com/fitnessmais)



fitness mais
Escola de Excelência Profissional

W-OperFit

INFORMATIZE SUA ACADEMIA COM PROFISSIONAIS ESPECIALIZADOS

W-OPERFIT, o sistema mais conceituado de administração de academias esportivas, totalmente modernizado e ampliado. Mais de 250 academias atendidas e satisfeitas. Tecnologia e seriedade que cabem em seu orçamento.

- informação completa sobre seus alunos, visitantes, funcionários, salas, quadras, piscinas e todos os elementos de sua empresa;
- integração total com Internet, envio automatizado e inteligente de e-mails;
- segurança total no manuseio de pagamentos, com opção para cobrança bancária eletrônica;
- controle de acessos interligado com catraca biométrica;
- gráficos sofisticados, fotos e relatórios estatísticos;
- ampla visão gerencial.

Tudo isso e muito mais, incluindo treinamento, assessoria contínua e atendimento personalizado com a experiência de 19 anos atuando no segmento fitness.



Telefones: (11) 5031-5719 / (11) 5034-1221
e-mail: comercial@rml.com.br
site: www.rml.com.br

A paixão do começo

"É feliz que valoriza o que tem, é infeliz quem valoriza o que falta"
Spencer Johnson

Concentre-se agora e tente se lembrar do seu primeiro dia de serviço no local onde trabalha atualmente. Se conseguir, faça ainda melhor, recorde-se de como se sentia no dia anterior. Eu penso que a vontade era tanta que nem consegui dormir direito, a ansiedade era tamanha que deu um friozinho na barriga e até acordou de madrugada para não perder a hora. Queria começar logo, para poder dar o máximo de si, ser exemplo, atingir as metas e superar as expectativas. Chegou pensando em inovar e com uma motivação que contagiava todos ao seu redor.

Pense no presente, no dia de hoje. Seus pensamentos, atitudes e motivação continuam iguais à quando começou?

Se respondeu sim, parabéns, você faz parte da minoria. Caso tenha respondido que não, eu lhe pergunto: onde está todo aquele entu-

siasmo, aquele brilho nos olhos e a alegria contagiante do começo?

Por que será que acontece isso com a gente?

Talvez uma frase ajude a explicar: "Somos ótimos conquistadores e péssimos amantes". Por que tantas pessoas prometem mundos e fundos ao começar e com o passar do tempo essa promessa não condiz com os atos atuais nem com aquela paixão do início?

Outro dia eu disse para um colega que vivia trocando de emprego que não há emprego perfeito ou sem defeito. Precisamos gostar do que fazemos. Quando você gosta do que faz, a paixão vira amor. É necessário agirmos como num casamento, ou seja, precisamos aprender a aceitar os defeitos da outra parte como a outra parte aceita nossos defeitos. Ou por acaso você se julga totalmente perfeito?

Imagine se um jogador do time que torce estiver insatisfeito com o salário ou com o chefe e por isso comece a fazer vários gols contra a própria equipe, o que você vai achar disso?

Portanto, caso esteja insatisfeito onde atua, de baixo astral ou de mal com a vida, peça para sair, devolva a camisa, entregue o boné e vá pra casa, mas, enquanto estiver vestindo a camisa da empresa, mantenha a chama acesa e dê o seu melhor, até porque é a sua imagem como profissional que está em jogo.

Seja feliz, valorize o que já foi conquistado, até porque a felicidade não está no que lhe falta e, sim, na satisfação com aquilo que já se tem.

Recomece agora com uma nova injeção de ânimo, de uma forma diferente, inovadora e apaixonada, como no primeiro dia, e vai perceber que seus resultados vão melhorar cada vez mais. ■

Outro dia eu disse para um colega que vivia trocando de emprego que não há emprego perfeito ou sem defeito. Precisamos gostar do que fazemos. Quando você gosta do que faz, a paixão vira amor. É necessário agirmos como num casamento, ou seja, precisamos aprender a aceitar os defeitos da outra parte como a outra parte aceita nossos defeitos. Ou por acaso você se julga totalmente perfeito?



Erik Penna

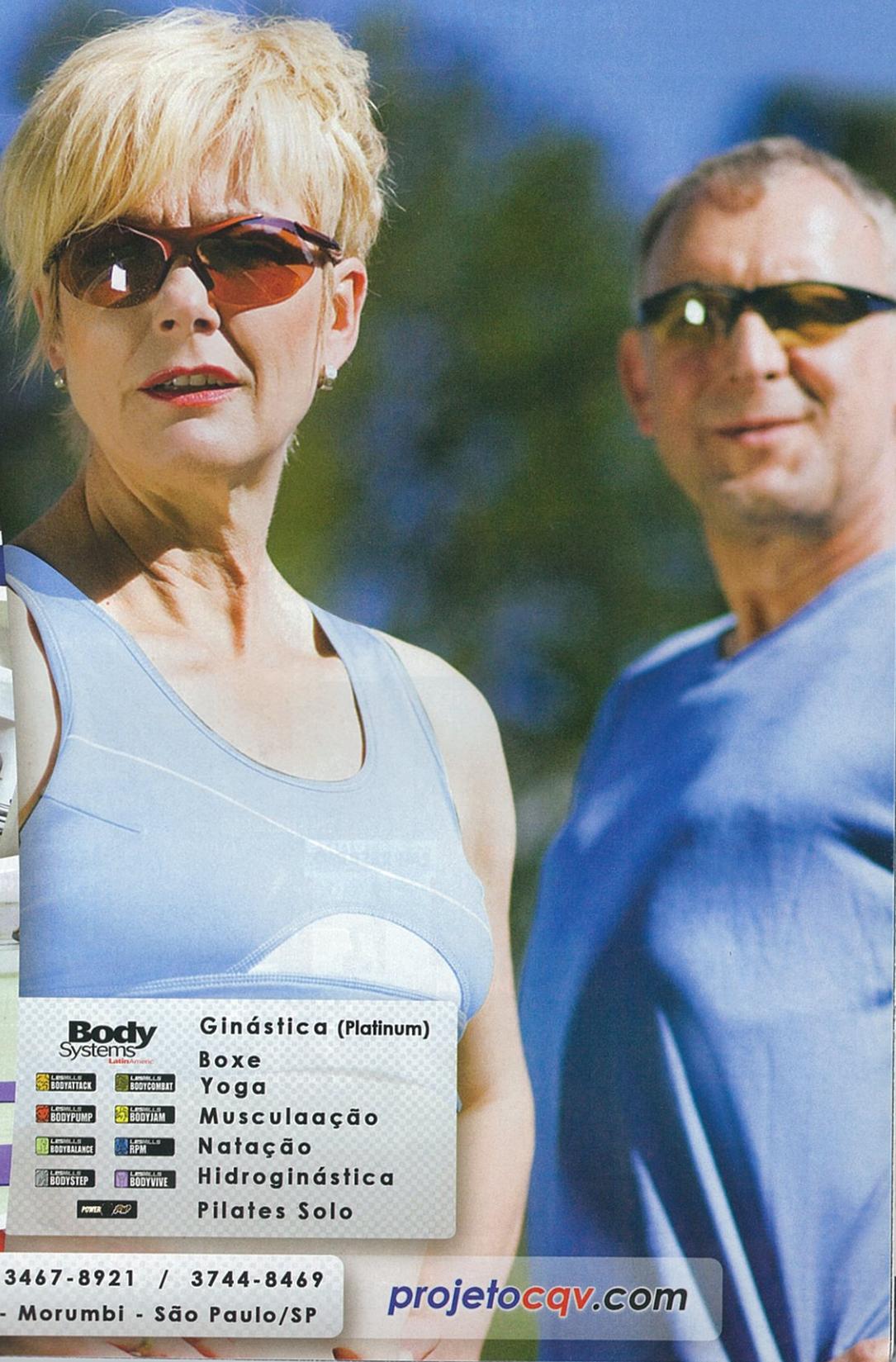
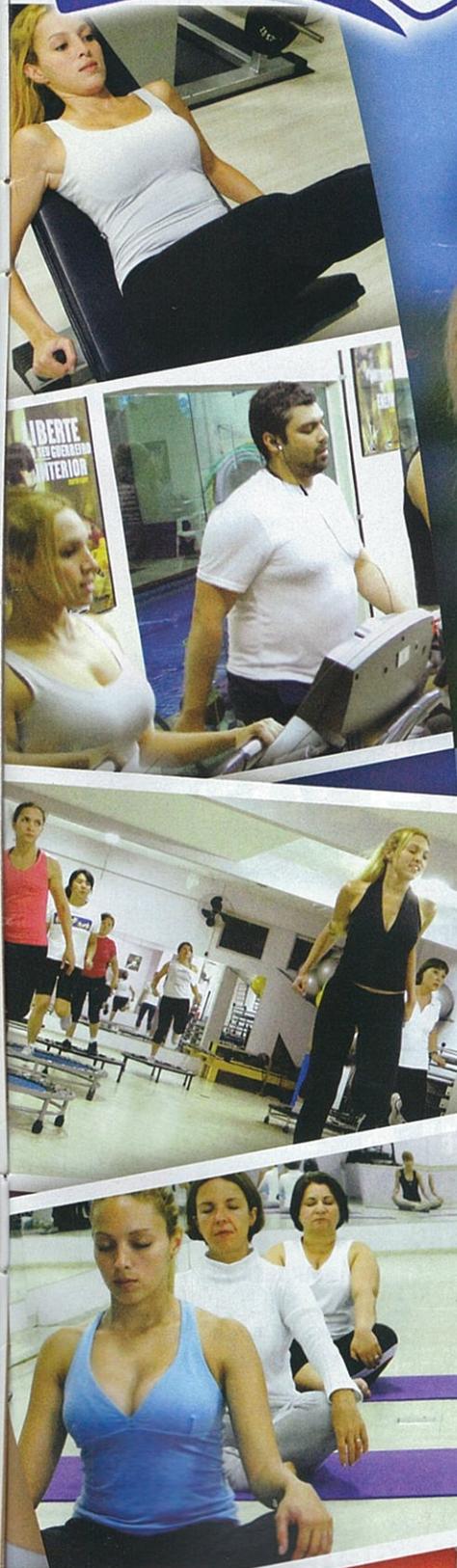
Palestrante motivacional e autor dos livros *A Divertida Arte de Vender* e *Motivação Nota 10*.
www.erikpenna.com.br

academia
PROJETO

Viva Mais

A corrida pela **Qualidade de Vida**
não tem linha de chegada.

Viva Mais!



Body Systems
LABORATÓRIOS

- LABORATÓRIO BODYTRACK
- LABORATÓRIO BODYCOMBAT
- LABORATÓRIO BODYPUMP
- LABORATÓRIO BODYJAM
- LABORATÓRIO BODYBALANCE
- LABORATÓRIO RPM
- LABORATÓRIO BODYSTEP
- LABORATÓRIO BODYVIVE

- Ginástica (Platinum)
- Boxe
- Yoga
- Musculação
- Natação
- Hidroginástica
- Pilates Solo

Fones (11) 3467-6146 / 3467-8921 / 3744-8469
Rua Franco Alfano nº 187 - Morumbi - São Paulo/SP

projetcqv.com

REVISTA

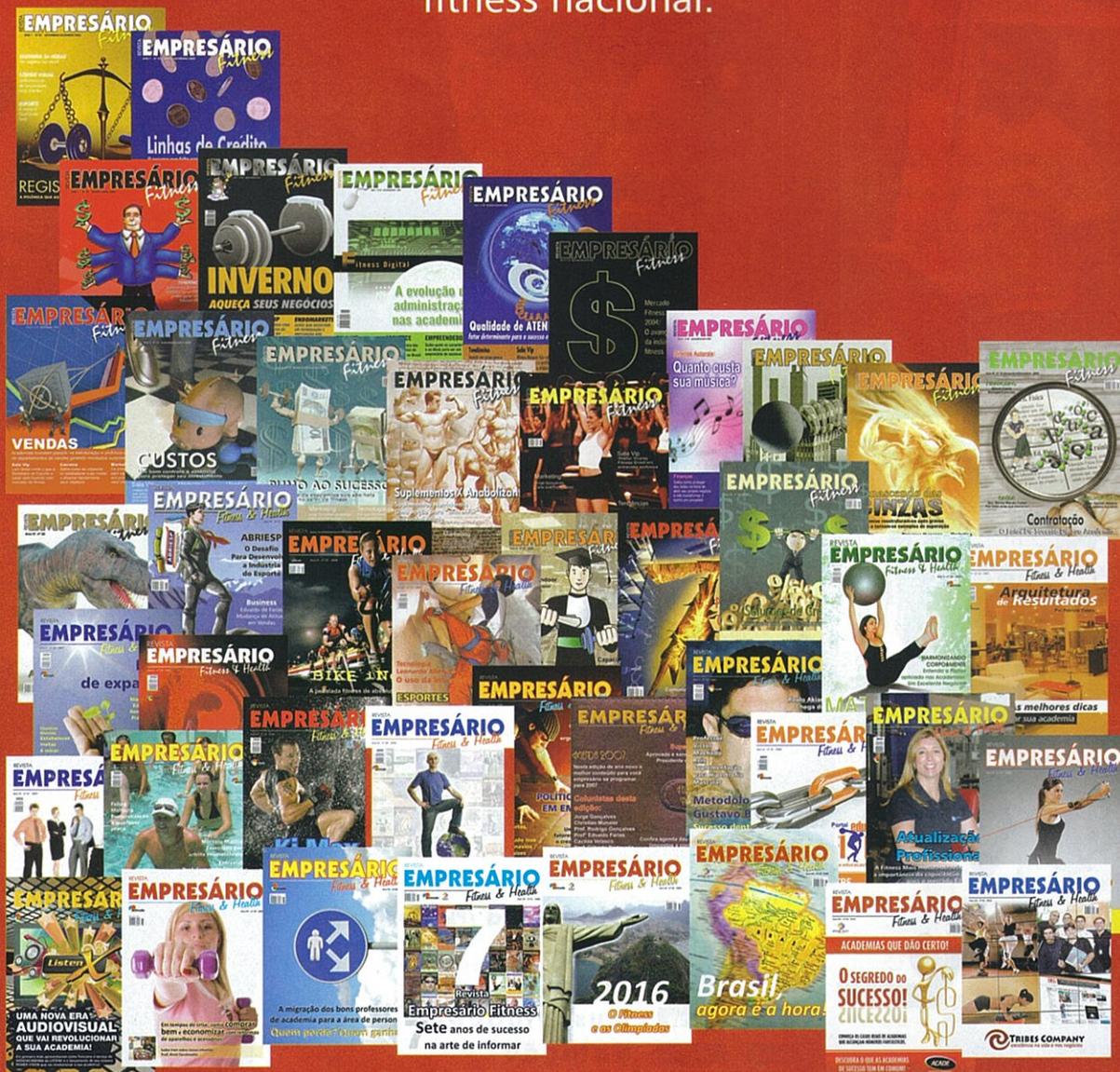
EMPRESÁRIO

Fitness & Health

Qualidade, Informação e Credibilidade

Quer ter um negócio lucrativo e de sucesso?

Por apenas **R\$ 69,90 por ano** você terá a sua disposição os melhores cases e os melhores consultores do mercado fitness nacional.



Assine agora e confira todas as vantagens
www.revistaempresariofitness.com.br



LINHA FITNESS

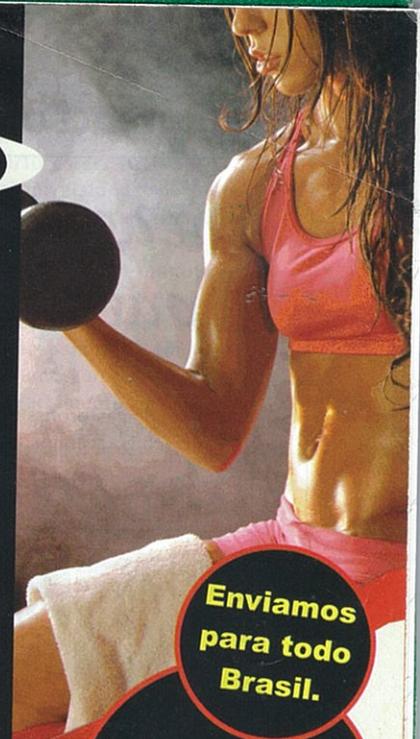
- * LUVAS NEOPREME
- * STRAP TALA
- * PORTA Mp4

LINHA FIGHT

- * PROTETORES BOCA
- * CORDAS PULAR
- * BANDAGENS

LINHA YOGA

- * TAPETES YOGA



Enviamos
para todo
Brasil.

Preços especiais
para academias
e lojistas.

LINHA ATHENAS

PRODUTO ELABORADO ESPECIALMENTE
PARA AS MULHERES!!!

www.flexsports.com.br

Você merece o melhor.

INTEGRANDO NEGÓCIOS, CONSTRUINDO VALORES.



Única empresa de software que tem integração em todas as áreas da sua academia com padrão **ISO 9001**.
Veja o que podemos fazer por você.

micro acesso

micro marketing

micro fitness

micro physique

micro training

micro acqua



Desenvolvimento
de novas tecnologias



Treinamento
especializado



Suporte
qualificado

RIO DE JANEIRO
(21) 2646-9650
(21) 7832-4221
ID 1276430
(21) 7893-3830
ID 8380*1000

SÃO PAULO
(11) 3522-4265

BELO HORIZONTE
(31) 4063-8154

BRASILIA
(61) 4063-7690

PORTO ALEGRE
(51) 4063-8735

FORTALEZA
(85) 4062-9525

GOIÂNIA
(62) 4063-8250

ATENDEMOS AS MAIORES REDES DE ACADEMIAS DO BRASIL:

Rio de Janeiro (Al Bodytech / Proforma / By Fit)
São Paulo (Cia. Athletica / 4 FIT)
Brasília (Clube 22 / Dalmo Ribeiro / Fit Park)
Belo Horizonte (Alta Energia)
Goiânia (Atrio / BodyTech)

Fortaleza (New Planet)
Florianópolis (Fernando Scherer)
Balneário de Camboriú (Rede Wave)
Luziânia (Training Center)

FAÇA PARTE DESSE GRUPO!

VISITE NOSSO STAND NA IHRSA.

www.microuniversity.com.br

COMERCIAL@MICROUNIVERSITY.COM.BR



Dicas de manutenção de ventiladores - parte II - climatizadores ambientais

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

Climatizadores Ambientais



Nesta edição falarei sobre Climatizadores Ambientais um novo sistema e grande aliado na ventilação forçada em lugares que o pé direito (altura do teto) é acima de 3,5m de altura.

Climatização Ambiental por Névoa Evaporativa é um sistema inovador de redução de temperatura 100% ecológico. Utiliza água filtrada, pulverizada sob alta pressão, através de bicos aspersores especiais e ultrafinos criando uma névoa composta de bilhões de micro-gotículas de água (10 microns). A névoa ao flutuar no ar, produz um considerável resfriamento do ambiente (a evaporação de 1 litro de água propicia um efeito de resfriamento equivalente a 7 Kg de gelo).

Quando ½ litro de água passa do estado líquido para o estado de vapor consome 1,160 BTUs de calor. Um bom exemplo de névoa evaporativa é o efeito do nevoeiro durante o verão que, em contato com o corpo, provoca aquela sensação de frescor na pele.

O sistema está dimensionado para o resfriamento de médios e grandes ambientes, abertos ou semi-fechados, em locais quentes, secos e até mesmo com umidade relativa moderada. Ótimo para o conforto das pessoas, animais, proteção de equipamentos, etc.

A redução da temperatura é proporcional à umidade relativa do ar no ambiente. Quanto mais baixa a umidade relativa do ar no ambiente, mais micro-gotículas serão evaporadas e, conseqüentemente, mais calor será removido do ambiente.

A tabela abaixo mostra o potencial de resfriamento em diferentes níveis de temperatura e umidade relativa durante o dia.

Para calcular o efeito do resfriamento no ambiente, encontre, na coluna vertical, a umidade relativa e, na coluna horizontal, a temperatura externa. Descen-

do até a interseção com a umidade relativa, verificar-se-á o potencial de decréscimo(C) da temperatura.

Exemplo:

> Umidade Relativa = 60 %

> Temperatura Externa = 38º C

> Teremos um potencial de decréscimo de 10º C, ou seja, a temperatura pode decrescer até 28º C.

obs.: mede-se a temperatura externa com termômetro normal.

mede-se a temperatura interna com termômetro de bulbo úmido.

Importância do controle da temperatura

A temperatura do corpo humano é 36º C. Quando o calor excede, o calor radiante busca uma superfície mais fria, então o corpo humano absorve essa radiação provocando desconforto. Com a redução do calor radiante podemos:

Estabelecer o conforto térmico do ambiente e das pessoas;

Aumentar a vida útil dos equipamentos;

Reduzir o efeito da expansão e contração das telhas nos galpões;

Aumentar a produtividade e acuidade mental dos funcionários e alunos, diminuindo os afastamentos por stress e descuidos causados pelo desconforto térmico.

Já existe uma conscientização dos prejuízos ocasionados pelo calor excessivo que diminui a produção, erros de processamento, absentismo e acidentes de trabalho.

Climatizadores: Banda larga ou Banda estreita

A grande vantagem do sistema de ventiladores com deslocamento de ar em banda larga é para obtenção de uma imediata dispersão da névoa no ambiente. Com este sistema as micro-gotículas não se aglutinam e se empalham completamente facilitando, assim, a dispersão da névoa.

Observe-se que, nos outros sistemas que utilizam exaustores com a função de ventiladores, o deslocamento do ar se faz em banda estreita não sendo essa tecnologia a adequada devido às micro-gotículas se aglutinarem tornando-as densas e dificultando, assim, a dispersão da névoa no ambiente.

Exemplos:

A foto mostra o Climatizador com o deslocamento de ar em banda larga espalhando a névoa evaporativa com ampla dispersão.



UMIDADE RELATIVA INTERIOR		TEMPERATURA DO AR (°C) INICIAL								
UR% INICIAL	UR% FINAL	25	27	30	32	35	38	41	43	46
10%	90%	10	12	13	14	16	17	19	21	22
20%	90%	12	14	15	17	19	21	23	24	25
30%	90%	14	14	18	19	21	24	25	28	29
40%	90%	15	18	20	21	24	26	28	30	
50%	90%	17	20	21	24	26	28	31		
60%	90%	19	21	23	26	28	30	32		
70%	90%	20	23	25	28	30	32	35		
80%	90%	21	24	27	30	32	35			
90%	90%	22	25	28						
		TEMPERATURA DO AR (°C) FINAL								



A foto mostra um sistema com exaustor utilizado com a função de ventilador que, por comprimir o ar entre as paredes da carcaça, passa a ter banda estreita de deslocamento, dificultando, assim, a dispersão das partículas de ar.

Benefícios do Sistema

- Redução do Calor, aumentando significativamente o conforto das pessoas;
- Redução da Poeira em suspensão;
- Redução de Odor;
- Redução de Gases;
- Controle da Eletricidade Estática;
- Aumenta a umidade e a qualidade do ar no ambiente, beneficiando a respiração;
- Aumento da eficiência dos meios produtivos;
- Prolonga a vida útil dos equipamentos que trabalham em regime de superaquecimento;
- Por ser névoa produzida via água filtrada, pode ser utilizada de forma segura, sem receio;
- Baixo custo de instalação;
- Baixo consumo de energia;

Aplicações: Área Comercial

O sistema proporciona um ambiente agradável aos consumidores, visitantes, funcionários e alunos tornando-o mais atrativo sendo que os funcionários estarão mais dispostos, atendem melhor os clientes. O sistema pode ser utilizado em:

Academias de Ginástica e Musculação, Clínicas de Estéticas, Clínicas de Fisioterapias, Quadra de Esporte, Ginásio de Esporte, Estádios Poli Esportivos; e vários outros tipos de comércio.

Observação

O Sistema de Climatização Ambiental na sala de Musculação poderá afetar os aparelhos podendo haver um acúmulo de gotículas de água provocando assim alguns pontos de ferrugem, portanto deverá aumentar a manutenção preventiva secando-os todas as noites antes de fechar a academia e passando cera automotiva ou produtos similares que contenham silicone em sua formulação uma vez a cada 20 dias. Essa manutenção vai aumentar a vida útil dos seus aparelhos.

A Manutenção Preventiva e a Tabela de Defeitos e Procedimentos são iguais a dos Ventiladores parte 1 publicada na edição de nº46 de 2010.

Quero avisar a todos que estarei dando curso nos dias 28 e 29 de agosto/10 na extensão universitária da universidade Gama Filho em São Paulo (informações <http://www.posugf.com.br/cursos/curso-gestao-em-manutencao-de-equipamentos-de-musculacao,-fitness-e-em-meios-estruturais-em-academias>). E também no dia 25/09 no Curso de especialização Departamento de Medicina Social e do Trabalho, Medicina Legal e Ética Médica da Faculdade de Medicina da USP em parceria com o Instituto Bodelta (Dr. José Maria Santarém) (informações: www.biodelta.com.br). ■



Prof. Almir D. Facchinatto

CREF 0019-G/SP. Diretor Comercial da OUTFITmixx. Delegado Regional da FIEP-SP. (11) 3906-0860 - 9712-1060.
www.outfitmixx.com.br - prof.almirdf@hotmail.com

Nota

SPORT MIX indica Elíptico L200

CONFIRA AS VANTAGENS...

Laançamento no mercado, apresentando um design inovador seguindo as atuais tendências. As articulações são cobertas com uma camada em fibra, material mais resistente ao impacto, dificultando os possíveis acidentes. Apresenta um moderno visor, que mostra simultaneamente as informações de velocidade, distância, tempo, calorias e batimentos cardíacos. Silencioso, classificado com um dos mais baixos níveis de ruído. Possui indicação para utilização profissional. Garantia de 12 (doze) meses e assistência técnica permanente, com baixo índice de manutenção, além de possuir um fácil manuseio das peças quando se fizer necessário executar algum tipo de reparo. Apoio com dupla pegada, permitindo que o usuário possa trabalhar o movimento bi-articular, (trabalha ao mesmo tempo movimento das pernas e braços) ou mono-articular (trabalha se necessário apenas o movimento das pernas). Possui suporte para líquidos, facilitando a hidratação durante o exercício. Vem equipado com ajuste de tensão central, que pode ser acionado sem interromper a atividade. Resistência dentro dos padrões de segurança, pois poderá suportar usuários com até 150 kg de peso corporal. ■



Onde encontrar

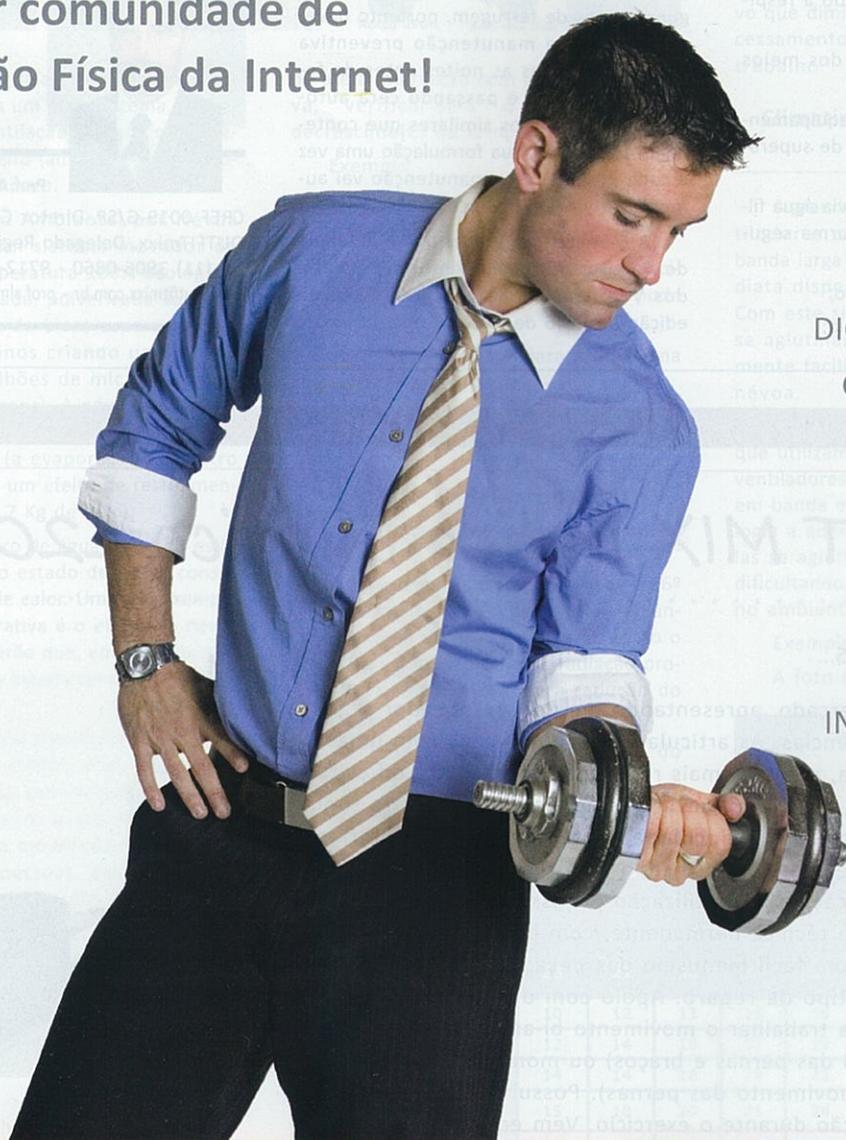
SPORT MIX Equipamentos Esportivos Ltda
Av. Corifeu de Azevedo Marques, 2859
05339-000 - Butantã - São Paulo - SP
Fones (11) 3733-2500/2200
Fax (11) 3733-2265
Site: www.sportmix.com.br
E-mail: sportmix@sportmix.com.br

CONSIDERADO UMA EXCELENTE OPÇÃO DE COMPRA!

Depois de ler todo o conteúdo da **Revista Empresário Fitness**, mantenha-se atualizado com o que acontece no mercado de Fitness acessando na Internet o maior Portal sobre Educação Física.

Mais de 500 mil visitas por mês
Média 2,5 milhões de page views
Mais de 100 mil assinantes ativos

A maior comunidade de Educação Física da Internet!



Portal da **educação**
FI  **ICA**

www.educacaofisica.com.br

NOTÍCIAS

COLUNAS

BLOGS

ARTIGOS

PESQUISAS

LINKS

DOWNLOADS

DICIONÁRIO TÉCNICO

CURSOS E EVENTOS

PÓS-GRADUAÇÃO

UNIVERSIDADES

EMPREGOS

PROFISSÃO

LEGISLAÇÃO

INSCRIÇÕES ON-LINE

LOJA VIRTUAL

www.educacaofisica.com.br

impulsa



Movimente-se!

Os produtos Impulse garantem eficácia e bem-estar com qualidade internacional por preço nacional.



Seja mais, seja Impulse:

- Ajustes precisos para melhor biomecânica
- Coluna de pesos em aço usinado
- Qualidade profissional com baixo custo
- Estrutura das máquinas em tubo oblongo
- Cabos aeronáuticos extra-resistentes
- Ajuste de carga sem sair da posição do exercício
- Certificações internacionais de qualidade:
ISO 9001:2000; ISO 14001:2004; ISO 10015;
OHSAS 18001

wellness 

Solicite o catálogo com a linha completa.
www.wellness.com.br - vendas@wellness.com.br

Faça um teste na esteira RT 250 GII, o equipamento oficial da

11th IHRSA • FITNESS BRASIL
LATIN AMERICAN CONFERENCE & TRADE SHOW

Fotos Ilustrativas. IntraAction



São Paulo / SP

Esteira RT 250 GII

A tradição em desempenho e durabilidade da esteira RT 250 agora conta com design moderno e novos recursos aliando conforto e segurança ao aluno, praticidade ao coordenador e uma ótima rentabilidade ao proprietário.

- ✓ Novo design;
- ✓ Novos Programas;
- ✓ Shock Absorber Control Sistema de amortecimento de impacto da Movement; **EXCLUSIVO**
- ✓ Maior rede de autorizadas;
- ✓ Ótima relação custo-benefício.



Movement

0800 772 40 80
www.movement.com.br