REVISTA

EMPRESÁRIO

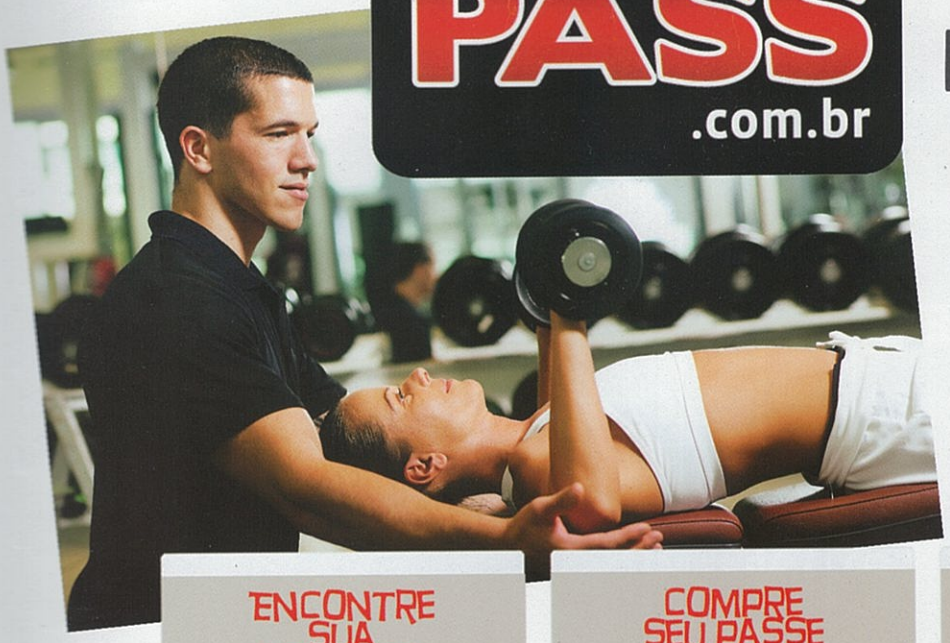
Fitness & Health

Ano XI - Nº63

ISSN 1678-7382

9 771678 738069 18

GYM PASS .com.br



Economia e praticidade para quem quer se exercitar.

By Tamiggi Melo

ENCONTRE SUA ACADEMIA

Encontre uma academia por bairro, cep, aulas ou nome

COMPRE SEU PASSE ONLINE

Escolha seu tipo de passe, finalize a compra e receba seu passe por email.

USE A ACADEMIA QUANDO QUISER

Mostre seu n° de passe na recepção e use a academia como um aluno regular

Bem Estar Por

Mauro Guiselini

Carreira Por

Anderson Teixeira

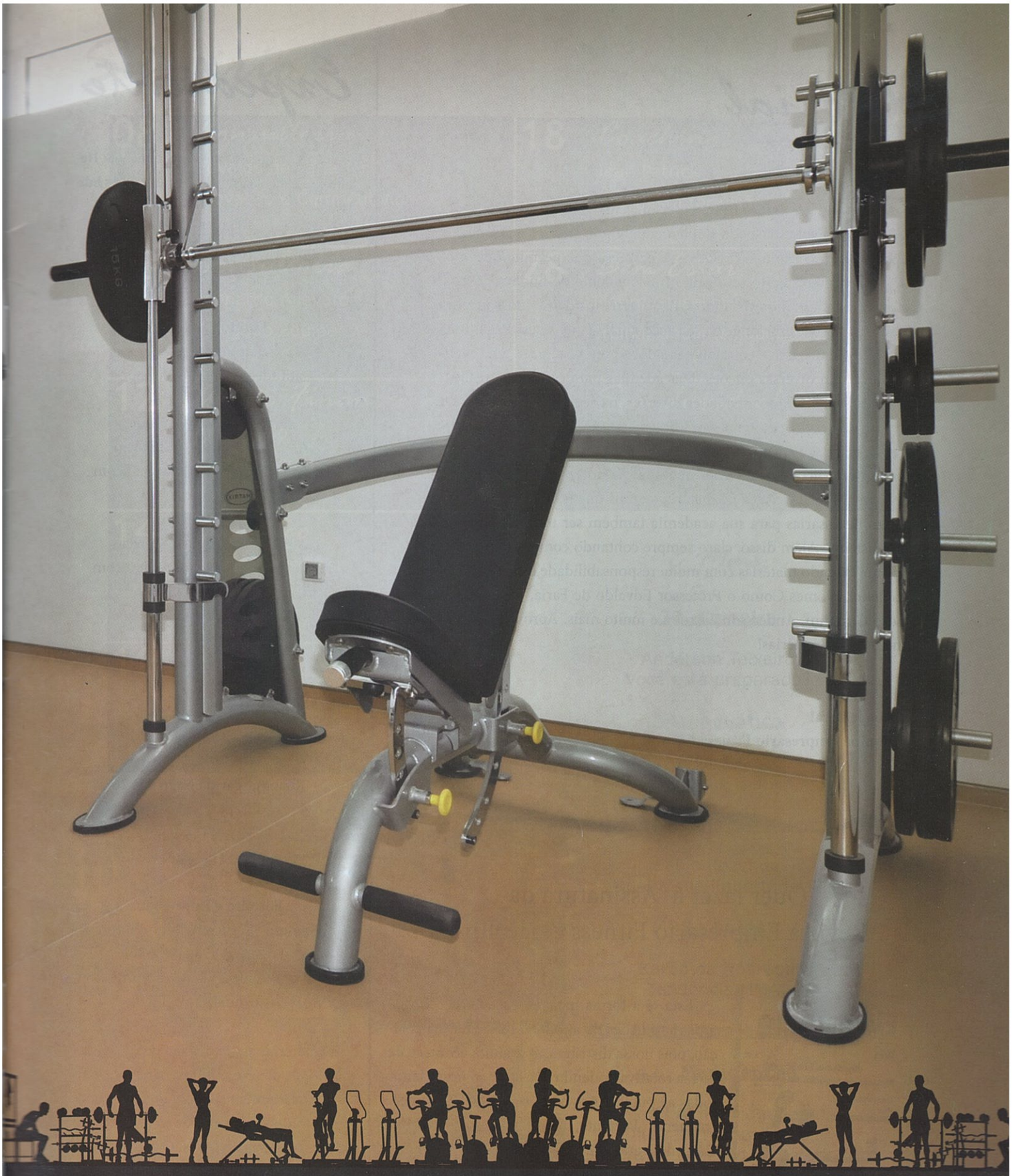
As Melhores Soluções do Fitness em 1 Só Lugar

- Novos ou Remanufaturados
- Nacionais ou Importados
- Econômicos ou Premium

WWW.ULTIMATEFIT.COM.BR

TITANIUM MATRIX RIGHETTO Moviment Life Fitness

gervasport SUPERTECH Gamma Fitness CYBEX TOTAL HEALTH



Para a sua academia, studio ou condomínio, a Ultimate Fit garante o máximo retorno do investimento. Para cada necessidade, o melhor custo benefício do mercado brasileiro.

+5511 2362-2956 / +5511 2368-2725

ULTIMATE
Fit

Editorial

Caro leitor, essa edição especial vêm com novidade! Agora também no Brasil esta sendo implementada por grandes academias e empresários de visão a GYMPASS. A empresa que permite que você não perca um só dia do seu treino independente de onde você está. Quantas vezes estamos viajando e não queremos deixar nosso treino de lado, mais você está longe da sua academia! O que fazer? Pagar uma diária? Não mais, isso é coisa do passado! Agora você paga uma mensalidade e tem diversas opções de academias para escolher e realizar seu treino e até mesmo atividades diversas, na segunda-feira pode ser próximo ao serviço, na terça-feira fica mais viável pertinho de casa e assim você vai administrando como usar a sua mensalidade e a maneira mais tranqüila de não perder nenhum dia do seu treino. Genial né então mergulhe de cabeça na matéria de capa que trará todas as informações necessárias para sua academia também ser uma credenciada desse sistema. Além disso, claro sempre contando com colaboradores de ponta fazendo matérias com muita responsabilidade e carinho para você leitor. Nomes Como o Professor Edvaldo de Faria, Jean Patrick, Mauro Guiselini, Andersson Teixeira e muito mais. Aproveite ao Maximo todas as matérias!

Boa leitura!
Equipe Empresário Fitness.

Quer fazer a Assinatura da Revista Empresário Fitness & Health ?

Esta é a forma mais eficaz de garantir que todas as edições do ano farão parte da sua coleção, pois nossa distribuição gratuita acontece de forma rotativa podendo não levar ao nosso leitor todas as publicações do ano que ocorre bimestralmente. Portanto, não perca esta PROMOÇÃO dois anos de assinatura (correspondendo há 12 revistas). Entre em contato com atitude. assinaturas@uol.com.br ou (11) 3857-1817.

Expediente

A revista Empresario Fitness & Health é uma publicação bimestral da Paris Editora.

Paris Editora
Empresário Fitness & Health
Ano XI- Edição 63

Diretoria Geral
Vivian Ingrid Ignácio
atitude.vivian@uol.com.br

Diagramação e Layout
Alexsandro Augusto Ignácio
contato.alexaugusto@hotmail.com

Artes Gráficas
Alexsandro Augusto Ignácio
contato.alexaugusto@hotmail.com

Assistente de Marketing
Angela da Conceição
atitude.mkt@uol.com.br

Redação e Publicidade
Paris Editora
pariseditora@uol.com.br
Rua. Margarida Nº26 AP. 26
Barra-Funda - São Paulo/SP
CEP: 01154-030
Fone/Fax: (11) 3857-1817

Fotolito e Impressão:
Gamgraf Gráfica Fotolito Editora
Fone: (11) 98259-6679
Tiragem de 13.000 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 poder ser reproduzidas mediante prévia consulta por escrito à editora responsável. O não cumprimento dessa determinação sujeitará o infrator ás penalidades previstas na lei de direitos autorais (Lei 9.610/98).

Sumário

08 *Consultoria*
Edvaldo de Faria
Inovação e Competitividade.

10 *Consultoria*
Leonardo Allevato
Obrigado Equipe!

12 *Gestão Financeira*
Aline Mello
Gestão e empreendedorismo.

14 *Jurídico*
Felipe Bianchessi
Pagamento "por fora"
uma necessidade?

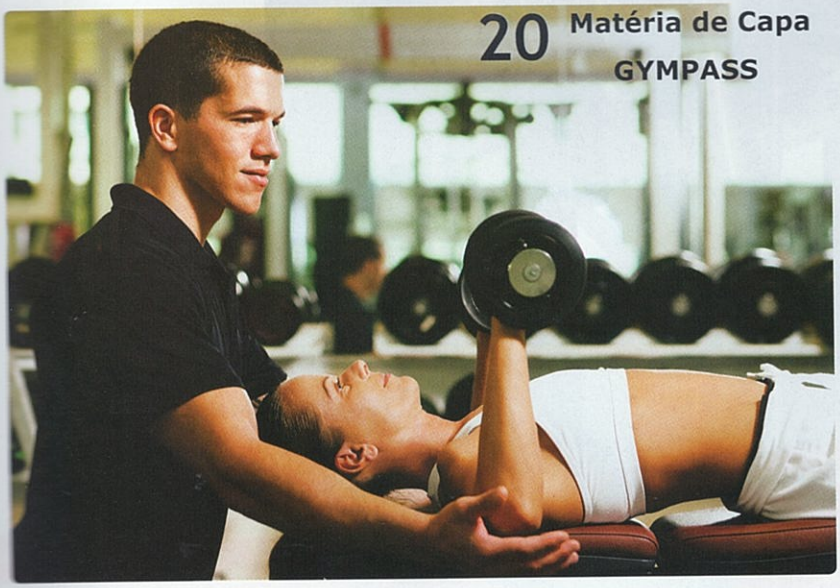
16 *Lucros*
Humberto Barroso
Qual o nosso plano de qualidade?

18 *Coaching*
Jean Patrick
Não basta ter visão.

28 *Bem Estar*
Mauro Guiselini
Treinar abdome superior e inferior

30 *Sem dívidas!*
Power Plate

20 Matéria de Capa
GYMPASS



E Mais:

32 -Carreira

Anderson Teixeira
Você está preparado?

34 - Aquática

Rogério Franze
Mamãe e Bebê.

36 - Avaliação física

Fábio Rezende
Qual a sua importância?

38 - Lutas

Karen da Nóbrega
Tendência MMA.

40 - Boa leitura e Sugestão

42 - Manutenção

Prof° Almir Diógenes
Dicas de manutenção
Quadra de cimento ou asfático.

XR-5 DUAL XT

NOVA LINHA XR-5 XT DUAL

Força total para superar limites

Para treinamento de alta performance, com design arrojado,
duas baterias de peso, movimento unilateral ou movimentos simultâneos.

RIGHETTO FITNESS EQUIPMENT

A evolução em aparelhos para condicionamento físico

CARDIO-R

R2500E

Alta performance e fácil manutenção

Solução inteligente: a primeira linha nacional de esteiras que dispensa a lubrificação.

RIGHETTO
FITNESS EQUIPMENT

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

B-OBAS

Edvaldo de Farias
Consultor em Gestão de Negócios & Desenvolvimento Profissional
Tel: (21) 7848-7523
E-mail: humano.movimento@gmail.com

Inovação e Competência nas Empresas Fitness

Inovação sempre foi associada a "genialidade" e por isso a prática de inovar sempre foi sinônimo de invenção ou descoberta, ou seja, coisa para poucos iluminados. Entretanto, quando se fala em inovar, sobretudo no âmbito empresarial, torna-se necessário pensar sob outro ponto de vista.

Inovação representa algo novo, não necessariamente recém-descoberto, e que pode ser consumido (bens ou serviços) pelas pessoas. Assim podemos dizer que inovação, sob a ótica empresarial, só tem sentido se puder ser distribuído, comercializado, colocado a disposição do consumidor final. Christensen (2005) e Prahalad (2004) classificaram inovações em **disruptivas** ou **incrementais. Disruptivas** representam algo inédito (produto ou processo inteiramente novo) e que representam um **fazer diferente.**

Incrementais são modificações inéditas feitas também em produtos ou processos, mas que não geram ruptura com o já existente, mas acréscimos e melhorias no que já está em prática. É um equívoco pensar que só é possível inovar quando falamos de produtos tangíveis. Na verdade a inovação em processos e serviços é tão importante quanto às empreendidas em coisas materiais. É fundamental, portanto estarmos atentos as demandas por inovações na forma de entregar, nos relacionamentos ou ainda na forma de estabelecer vínculo com clientes, sejam efetivos ou potenciais. A inovação abrange todos estes campos e uma empresa verdadeiramente inovadora deve ter foco divergente e não pensar apenas em "produtos" inéditos.

Michael Scott Scudder e Robert Dyer, afirmaram no 3º. Rio Sports Convention, que a crise nos negócios em fitness nos EUA é derivada da falta de inovação, do pensamento divergente e da desatenção as sutilezas dos clientes.

Mas como empresas do segmento fitness poderão adotar inovações contínuas se suas entregas são basicamente a mesma coisa com cores e formas diferentes?

Criar uma cultura inovadora não é algo que se faça de repente, mas passa por uma **educação corporativa** que requer um start a partir da Direção da empresa, permeando todos os setores e fazendo com que vire prática rotineira.

De nada adianta criar um "núcleo de inovação", com pessoas inventivas e isoladas nos seus setores, sem serem percebidas pelos demais colaboradores e clientes. Empresas que desejam implantar uma cultura de inovação devem, primeiramente, **romper barreiras existentes entre os setores,** de modo a propiciar compartilhamento de idéias sem obstáculos para o fluxo de informações e sugestões.

Além disso, é preciso **considerar que nenhuma idéia pode ser tida como absurda a priori,** mas, pelo contrário, devem-se estimular todos os colaboradores a oferecer o maior número de idéias inovadoras que, expostas com seriedade serão alvo de estudos de viabilidade para serem implantadas, ou não.

Em seguida **é preciso um intenso investimento em treinamento, da Diretoria aos colaboradores, não somente técnico,** mas sim em áreas de conhecimento ligadas aos diferentes cenários e atividades do seu segmento, incluindo até mesmo técnicas de criatividade.

Assim entendemos que é urgente para as empresas do segmento fitness & wellness, independente do porte, engajamento para criar uma **"cultura de inovação",** com a criação de novos produtos, processos ou simplesmente estratégias de abordagem comercial e de relacionamento com clientes, diferenciando-se da concorrência e aumentando a competitividade. Nosso mercado é carente de algo que surpreenda de fato o cliente para além de equipamentos sofisticados e modalidades diferentes, ou seja, mais do mesmo.

S.A. DO BRASIL
Projetando suas idéias

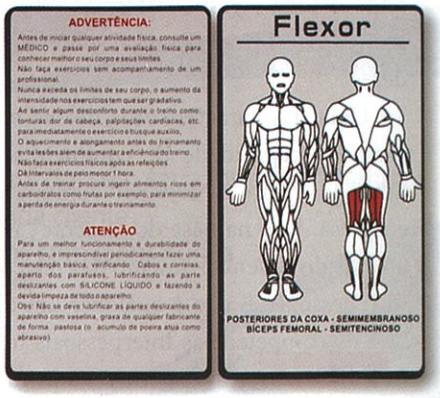
Fale conosco
(16) 3969-2620 / 3628-4259

Adesivos em policarbonato, **Adesivos** em vinil
Adesivos resinados & **Teclados** de membranas

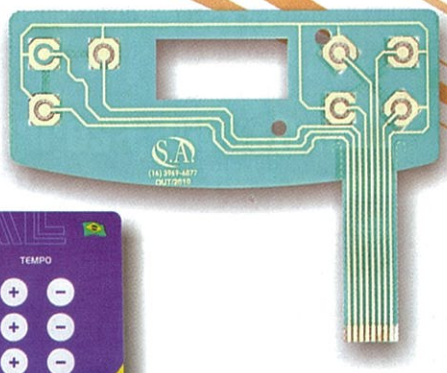
- Atendemos em todo brasil
- Agendamos visitas para desenvolvimento de layout em sua empresa

POLICARBONATO

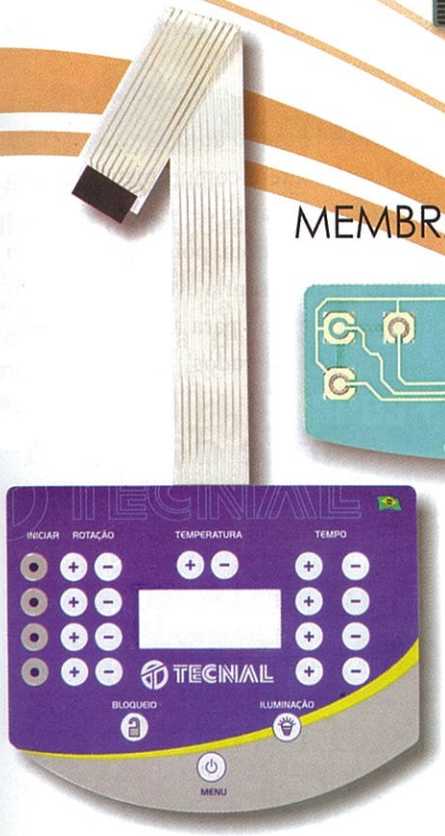
VINIL



MEMBRANA



PLOTTER



PROFISSIONAL

RESINA

Medtec
Equipamentos Médicos
(34) 3212-1415

LACRE

Agende uma visita com um de nossos representantes

www.sadobrasil.com.br

Contato:
Tel: (16) 3969-2620 /3969-6877 / 3628-4259
contato@sadobrasil.com.br

Endereço:
Rua Itanhaém, 1007
Vila Carvalho - Ribeirão Preto-SP

Leonardo Allevato
Professor de Educação Física e Consultor de academias.
Tel: (21) 7894-5551 / (31) 8752-5551
E-mail: leo@lafitness.com.br

"Obrigado, equipe!" Saiba agradecer o comprometimento dos liderados

Parece que vivemos uma época onde o toda a responsabilidade do sucesso de uma empresa recai sobre os "líderes".

Uma das características dessas pessoas é a capacidade de conduzir seus liderados para o objetivo comum da empresa. Não na base do "chicote", mas através do desenvolvimento das relações interpessoais. E não é qualquer um que tem as competências interpessoais bem desenvolvidas; essa deveria ser a primeira exigência para quem ocupa um cargo de liderança.

Competência técnica aperfeiçoa-se com treinamento; pessoas só mudam com mudanças de atitudes! Essas mudanças são, porém, lentas e graduais, um grande exercício de vida e, muitas vezes, cabe ao líder realizar esse trabalho, numa verdadeira ação de Coaching! Analisando-se pela perspectiva da pirâmide das necessidades de Maslow, **as necessidades sociais** – definidas pelas necessidades de afeto, amor e sentimentos como os de pertencer a um grupo – e as **necessidades de autoestima,** que podem ser analisadas por dois prismas: reconhecimento das capacidades pessoais e reconhecimento da capacidade de adequação às funções que se desempenha – regem as relações humanas na sociedade, mais até que as necessidades fisiológicas, base da pirâmide estudada por Maslow.

Já abordei isso em outro artigo **"Mudanças estruturais na Pirâmide de Maslow"**, mostrando a importância da "inserção social" de cada indivíduo. E a sua empresa faz parte desse processo. Sendo assim, o papel do líder deve ser o de levar as pessoas há atingir metas da empresa através do progresso de suas próprias metas. Quando o líder sabe trabalhar o sentimento das pessoas, seu sucesso à frente delas e o sucesso da empresa é certeiro. Um dos pontos a serem trabalhados nessa ação é o feedback.

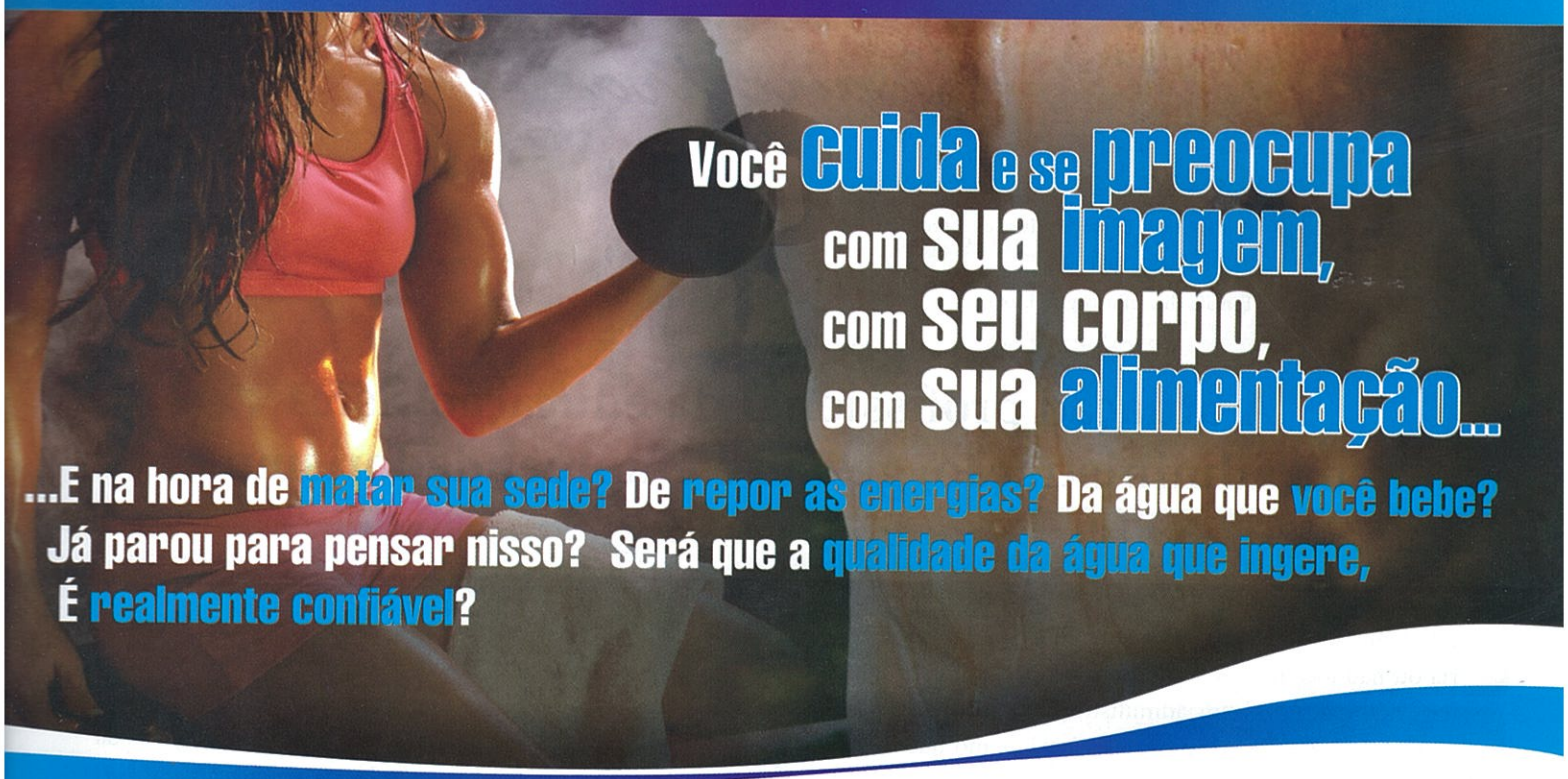
A arte de dar a seus liderados um retorno das ações realizadas tem que fazer parte do dia a dia do líder. E isso inclui, também, elogios a cada um deles. Diferente das repreensões, que devem ser feitas em particular, os elogios devem ser feitos na presença de todos, de preferência nas reuniões de equipe, pois isso estimula e motiva os outros participantes.

O comprometimento e as realizações de cada colaborador devem ser reconhecidos e agradecidos regularmente, de modo que isso realimente o sistema motivacional dentro de cada um deles.

O **não-faz-mais-que-sua-obrigação** não condiz com um líder da atualidade. Cada colaborador sabe, sim, de seus deveres e obrigações, mas o feedback positivo mantém viva a motivação da equipe. E colaborador motivado traduz-se em resultados para a empresa. Líderes devem, então, estar atentos às necessidades pessoais de cada liderado, pois, suprindo-se essas necessidades, cria-se um ambiente organizacional mais positivo onde os colaboradores, motivados pelas ações pró-ativas do líder, trabalharão em sinergia para atingir as metas propostas a eles.

Tendo chegado ao final desse artigo, você realmente é comprometido com a melhoria constante de seus liderados e isso é digno de nota, pois um líder, além de buscar sua própria evolução constantemente, trabalha para a evolução, também, de seus liderados!

"A arte de dar a seus liderados um retorno das ações realizadas tem que fazer parte do dia a dia do líder."



GRANVED® SOLUÇÕES INDUSTRIAIS

A **GRANVED** tem a solução completa para o tratamento da sua água, os equipamentos são dimensionados de acordo com as necessidades de cada cliente.
Para o monitoramento da qualidade da água, trabalhamos com laboratórios devidamente certificados ISO 17025.

Atendemos todo o Brasil.

Temos equipamentos, para diversas utilizações:

Desde filtros pequenos, até equipamentos de grande porte para o tratamento completo de sua: **academia, empresa, indústria...**

Imagens meramente ilustrativas

E para você leitor da revista **Empresário F&H**, estamos com uma promoção imperdível de filtros cartuchos, com elemento filtrante de carvão ativado, para utilização no seu bebedor ou caixas d'águas:

De **R$ 250,00**
Por **R$ 199,00**
(Equipamento para vazão de até 3.000l/h)

De **R$ 150,00**
Por **R$ 110,00**
(Equipamento para vazão de até 1.000l/h)

- Consulte os valores de acordo com a vazão e necessidade.
- Frete não incluso.
- Promoção válida até o término do estoque.
- As cores dos filtros variam de acordo com disponibilidade do estoque.
- É indicado fazer a troca do elemento filtrante uma vez ao mês.

Não perca mais tempo e entre em contato agora para tranquilidade da sua saúde e a dos seus clientes:

GRANVED
Soluções Industriais

www.granved.com.br
11 3951-6892
11 97312-6222 Vivo
aguas@granved.com.br
comercialgv@ig.com.br

Aline de Melo Costa
Professora de Educação Física e Empresária
Tel: (61) 9655-5951
E-mail: aline.ethos@gmail.com

A atuação profissional da educação física na administração, gestão e empreendedorismo.

Por qual motivo os profissionais e estudantes de Educação Física são minoria ou não focam as áreas de trabalho e negócios que envolvem administração, gestão e empreendedorismo em sua área de formação?

As oportunidades nestas áreas de trabalho são amplas, devido o crescimento de diferentes esportes, da preocupação "geral" com a saúde e a qualidade de vida em todo país. A partir disso, surgiu a oportunidade para o preenchimento de vagas que há anos atrás não exigia tanto destaque e reconhecimento para os profissionais de educação física. Mesmo com todo o crescimento no mercado de trabalho vinculado à educação física, não houve uma preparação de longo prazo e específica, para acompanhar as oportunidades de negócio e trabalho que surgiram no país.

As instituições de ensino oferecem de forma resumida, conceitos e teorias de administração, organização desportiva e outras, mas esquecem de que as áreas de atuação da educação física hoje ultrapassam as escolas, estúdios e as academias. Muitas áreas de atuação estão em crescimento desde 1999, quando algumas empresas começaram a patrocinar e criar oportunidade de trabalho para profissionais de educação física que anteriormente não eram exploradas. Por esse motivo são diversas as possibilidades e necessidades de profissionais com conhecimentos em: gestão, empreendedorismo, marketing esportivo, administração, designer, entre outras, mesmo que básicos no primeiro momento. Acompanhando e vivenciando o dia a dia de profissionais e alguns estudantes de Educação Física, é possível perceber que em seus projetos e trajetória profissionais, poucos são aqueles que envolvem o ato de empreender ou não administram sues próprios projetos e quando o fazem, não sabem o real embasamento para aquelas pretensões.

Segundo CONFEF: "Compete ao profissional de Educação Física, coordenar, planejar, programar, supervisionar, dinamizar, dirigir, organizar, orientar, ensinar, conduzir, treinar, administrar, implantar, implementar, ministrar, analisar, avaliar e executar atividades, estudos, trabalhos, programas, planos, projetos e pesquisas; executar treinamentos especializados; prestar serviços de auditoria, consultoria e assessoria; participar de equipes multidisciplinares e interdisciplinares; elaborar informes técnicos, científicos e pedagógicos; prestar assistência e educação corporal a indivíduos ou coletividades, em instituições privadas ou públicas; prestar assistência e treinamento especializado; coordenar, organizar, supervisionar, executar e ministrar cursos e atividades de orientação, reciclagem e treinamento profissional nas áreas da atividade física e desportiva...". Quando pensamos em todos os conhecimentos que essas competências abrangem podemos perceber que a base para grande parte delas não faz parte da grade curricular da graduação em educação física de diversas instituições de ensino superior do país. Partindo dessa percepção e comparando com a realidade atual do mercado de trabalho percebo que as competências não oferecidas nos cursos de graduação, as que o mercado de trabalho tem maior carência são: administração, gestão e empreendedorismo.

Alguns estudantes de educação física - principalmente dos últimos períodos – estão definindo a área de atuação profissional que pretendem seguir e as experiências vividas nos estágios; na participação em grupos de pesquisas; os trabalhos extracurriculares em diferentes situações ajudam a traçar o caminho para entrar no mercado de trabalho. Minhas experiências com esse tema foi a maior descoberta de oportunidade de trabalho e diversidade de conhecimento.

A carência de mão de obra faz com que as vagas nessas áreas sejam ocupadas por profissionais com outras formações e em outros casos impede o crescimento de empresas e alguns profissionais menos qualificados.

Até a próxima reflexão!

ARROW SOLUTIONS

www.arrowsolutions.com.br

(11) 5587-1241

KIT LED FITNESS HDTV

TV INDIVIDUAL PARA ESTEIRAS E BIKES - KIT LED

- Proporciona liberdade de escolha para assistir o programa de TV enquanto se exercita.
- Pedestal com pintura eletrostática com regulagem de altura e ângulos.
- Exclusivo controle remoto com entrada para fone de ouvido.

KIT WIRELESS III

ELIMINE O SOM DA SALA DE CARDIO KIT WIRELESS

- Sistema de áudio sem fio que envia o som da TV para receptores individuais instalados em esteiras, bikes e elípticos.
- O aluno conecta seu fone de ouvido e ajusta o volume de acordo com sua necessidade.

SUPORTES ACOPLÁVEIS PARA ESTEIRAS

SUPORTE INTEGRITY LIFE

SUPORTE 95T

Felipe Bianchessi
Advogado e Consultor Jurídico de Academia.
E-mail: felipe@acadjuris.com
Site: www.acadjuris.com

Pagamento de salário "por fora", uma necessidade ou uma realidade?

Aproximadamente há oito anos trabalhamos diretamente no atendimento jurídico de Academias, e durante este período já tivemos várias experiências interessantes com empresas do ramo.

No entanto, uma unanimidade impera em comum à quase todas elas: "o tal do pagamento por fora".

Nossa experiência no tratamento desta situação é tão vasta, que sem qualquer modéstia, é muito confortável escrever sobre esse assunto, pois tanto para a fiscalização do ministério do trabalho quanto para a justiça trabalhista isso já deixou de ser uma "artífice secreta" à muito tempo, e muito menos alguma surpresa ou novidade, sendo até reconhecido por muitos como uma necessidade tão comum quanto os equipamentos, a recepção e outros apetrechos do negócio.

Ao bem da verdade, as empresas do seguimento de fitness, **possuem sua origem na informalidade e nos aspectos de empresa familiar.** Somente nos anos 90 começaram a surgir propostas mais comerciais e empresas constituídas com maiores investimentos.

Justamente por esta herança empresária e pela juventude comercial, as academias sempre tiveram difícil trato administrativo agravada pela exclusão do nicho econômico do sistema simples nacional de tributação, acarretando enorme carga tributária incidente na folha de pagamento.

Logo, os sindicatos começaram a negociar salários ínfimos, constituindo um piso "fictício", e numa espécie de "hipocrisia estratégica", o salário real - principalmente de profissionais de educação física - eram praticados com valores superiores no mercado.

Considerando os encargos trabalhistas e principalmente os 20% de INSS patronal incidente, registrar o piso e pagar complemento por fora da folha foi a única alternativa encontrada para manter-se em estado de existência, ou seja, vendendo o almoço para pagar a janta. Vimos muitas empresas assim, principalmente no final dos anos 90 até início dos anos 2000.

Mas, após a inclusão no simples, as coisas mudaram de figura, o mercado de fitness aqueceu, grandes redes e investidores surgiram e hoje vivenciamos um momento de prosperidade. E os salários, estão registrados integralmente?

Pois é, o tal do pagamento por fora caiu tão bem que hoje passou da necessidade para uma realidade, e a experiência com os riscos superados com o tempo, foram tão vantajosos, que a maioria das empresas, mesmo com caixa em alta, permaneceram aplicando o tal do procedimento. Mas vamos falar sério: "em time que se ganha não se mexe, correto?".

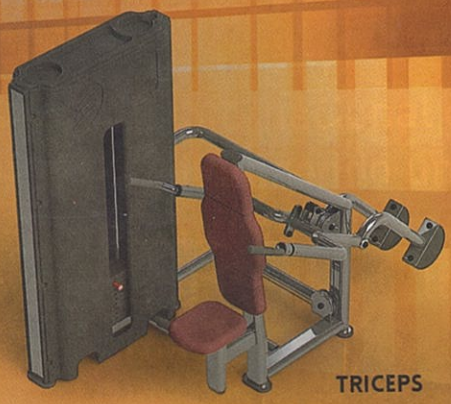
Me desculpem, mas como um jurista inveterado e defensor das legalidades, devo admitir a realidade, mas não concordar com elas, por isso, jogamos a dica: "vamos aproveitar que estamos em alta e resolver o passado, pois de uma coisa temos certeza: esse tal de "pagamento por fora" é como um dragão adormecido, que, se um dia as coisas apertarem, pode acordar irritado e devastador.

E por fim, vimos acabar com o mito de que **regularizar pagamento custa caro**, pois já existe vários mecanismos jurídicos e administrativos com baixíssimos investimentos e com excelentes resultados, proporcionando um corpo de colaboradores mais coeso e produtivo, o que concede lucro ao invés de mais despesas, como por exemplo o plano de cargos e salários.

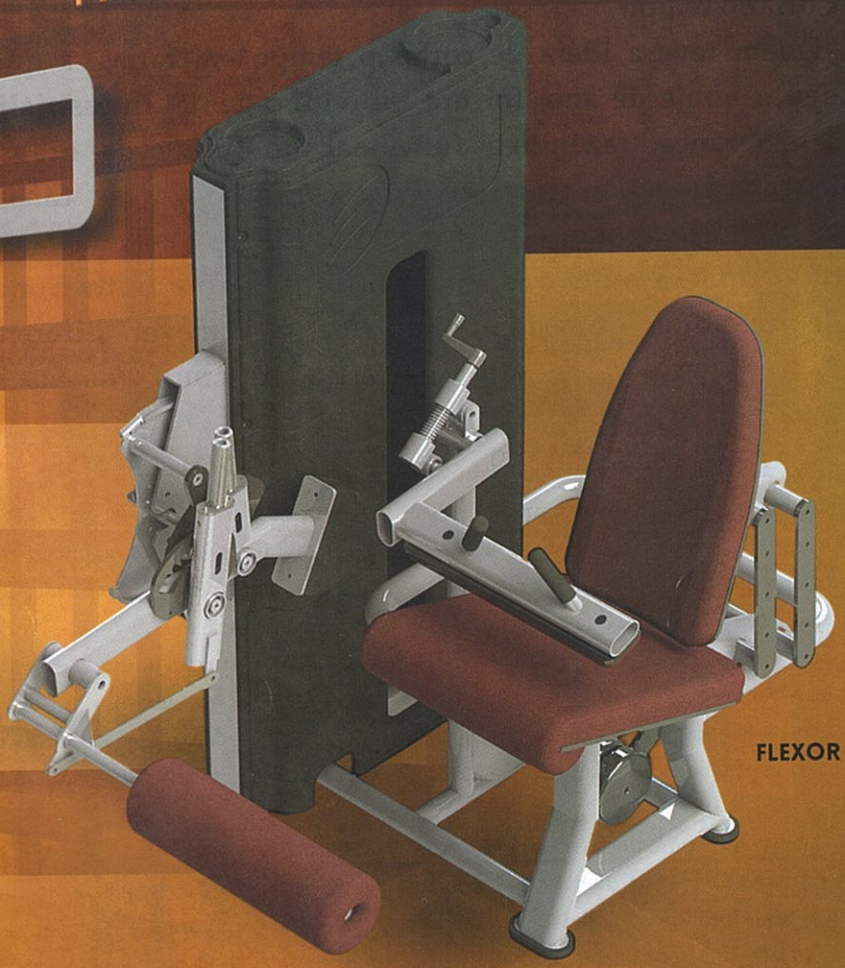
Boa sorte e bons negócios.

ALTA TECNOLOGIA MAIS PERTO DE VOCÊ

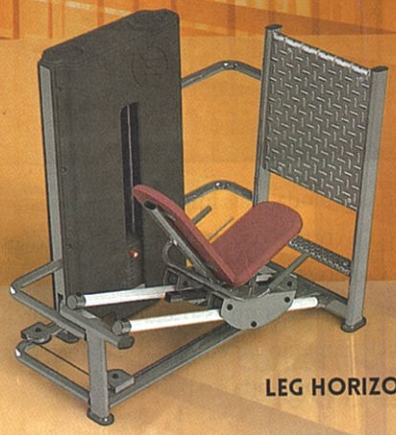
LINHA E 2.0



TRICEPS



FLEXOR



LEG HORIZONTAL

EVIDENCE

WWW.EVIDENCEFITNESS.COM.BR

AV. SERTÓRIO, 389 NAVEGANTES - POA - RS 51.3019.4719

Lucros

Humberto Barroso da Fonseca
Profissional de Educação Física
Tel: (85) 8747-8882
E-mail: humberto@humbertofitness.com

Como iremos nos posicionar? Qual é o nosso plano de qualidade?

Cortar o tempo

"Quem teve a idéia de cortar o tempo em fatias, a que se deu o nome de ano, foi um indivíduo genial.Industrializou a esperança, fazendo-a funcionar no limite da exaustão. Doze meses dão para qualquer ser humano se cansar e entregar os pontos. Aí entra o milagre da renovação e tudo começa outra vez, com outro número e outra vontade de acreditar que daqui pra diante vai ser diferente".

Carlos Drummond de Andrade

Acredito que foi realmente propício iniciar essa matéria com o poema de Carlos Drummond de Andrade, é momento de renovar, colocar em prática tudo o que foi planejado convoque sua equipe marque uma reunião de planejamento e estabeleçam as metas para este ano, busque respostas para as seguintes perguntas: Como iremos nos posicionar? Qual nosso plano de qualidade?

Ao definir como iremos nos posicionar, definiremos o nosso diferencial, público alvo, valor ideal de mensalidade e serviços essenciais. Um bom diferencial fará a empresa navegar em um oceano azul, livre da guerra sangrenta por preço, não faço com isto nenhuma afirmação que devemos ter preços altos, afirmo que não precisaremos entrar na guerra por preço, pois teremos um diferencial tangível e que agradará a um determinado público, que aceitará pagar um valor por determinados serviços.

Vale ressaltar que devemos avaliar os resultados dos serviços que oferecemos, dependendo do seu diferencial de mercado, algumas atividades podem ser desnecessárias, atualmente algumas academias que trabalham a metodologia "Workout", que fogem ao treinamento tradicional, não oferecem aulas de ginástica, o salão que poderia ser usada para ginástica dá lugar a salas para atendimento fisioterápico e nutricional.

Posicionamento criado, criamos também a expectativa nos clientes de receber aquilo que compraram e pagaram adiantado, ou seja, vocês estabeleceram um diferencial, apresentaram esse diferencial a um público alvo por um determinado valor, esses prospects compraram seu serviço e agora querem recebe-lo. Os mecanismos para garantirmos esta entrega chamarão de qualidade.

Utilizarei o exemplo de uma rede de Hotéis que como diferencial cobram um baixo valor por serviços essenciais, seus hotéis apresentam o mesmo padrão em todas as praças que estão, porém não dispõe de área de lazer e outros acessórios que aumentariam os custos e consequentemente o valor da diária.

Definir um plano de qualidade é essencial para aprimorar as operações do seu negócio, padronizar procedimentos de atendimento, montagem de treinamento e a conduta dos profissionais no dia-a-dia, as operações devem ser padronizadas, para que todos na empresa possam falar a mesma língua e defendam os mesmos posicionamentos. A montagem do plano de qualidade deve ter o envolvimento de toda a equipe, pois são eles que sofrem as dificuldades do dia-a-dia e se não forem pelo menos ouvidos, não se empenharam na implantação do plano com a dedicação que precisará.

Por fim, lembre-se das pessoas, elas precisam ser treinadas, motivadas e acompanhadas, precisam de feedback constantes para aprimorar suas habilidades, quando falamos de serviço a satisfação dos colaboradores é ainda mais importante, pois estão corpo a corpo com o cliente todos os dias, use isso ao seu favor, faça-os falar a linguagem que definiram isso ajudará a fixar o posicionamento da empresa e lembre-se a melhor propaganda é o próprio cliente.

Grande abraço a todos.

Está na hora da sua academia entrar em forma

CMS BRASIL

CLUB MARKETING & MANAGEMENT SERVICES

O CMS Internacional chega ao Brasil trazendo um novo conceito de assessoria para academias de todos os tamanhos.

- Online
- Fácil de usar
- Baixíssimo custo de investimento

- Consultoria de gestão
- Consultoria financeira
- Treinamento de vendas e gestão de vendas
- Campanhas de marketing
- Todos os benefícios de pertencer a um clube de gestão

No mercado desde 1976, em quase 100 países.

O CMS Internacional foi eleito "Membro do Ano", prêmio conferido pela IHRSA para as empresas que contribuem para o crescimento da indústria do Fitness no mundo.

Nós ajudamos academias. Entre em contato:

saiba mais: www. cmsacademias.com.br

curta: facebook.com/CMSBrasil

Coaching

Jean Patrick
Coaching e Palestrante
Tel: (11) 9 8306-4346
Site: www.jeanpatrick.com.br

Não basta ter visão. É necessário ter previsão, antever o futuro

Inicialmente gostaria de lhe propor uma reflexão!

Já parou para pensar que por muitas vezes vivemos o presente ancorados no passado e por isso deixamos de projetar o futuro? Faz sentido para vocês que em muitas situações nem o presente vivemos?

Em qual dessas fases está vivendo? Com a velocidade gigantesca que vivemos hoje nosso foco em viver o presente deve ser de 100%. Se necessário podemos resgatar o passado, mas de maneira nenhuma viver por muito tempo dentro dele, utilizá-lo apenas como reflexão e aprendizado. Hoje em outra fase de sua vida as escolhas feitas anteriormente como forma de aprendizado podem ser direcionadas para outras escolhas. Faz sentido para você prever o futuro com um plano de ação claro e eficaz pode lhe ajudar na construção de algo sólido e com resultados? Como já sabemos de longa data a falha está na execução e não nas ideias ou inovações que surgem em nossa mente, o desafio está em colocar em ação!

Quantas ideias maravilhosas e inovadoras talvez já tenham passado por sua cabeça e não conseguiu executar? Por quantas vezes sentiu que aquilo seria extremamente diferenciado do mercado e não conseguiu executar? Pois bem, momento para mais uma reflexão! Será que ter visão é o suficiente? Será que prever e antever o nosso futuro é sinal de que estamos preparados? Ser criativo, inovador e sonhador é sinal de resultados positivos? Mais uma vez percebemos que tudo que listamos acima sem execução não passam de ideias, pensamentos e reflexões! É necessário viver esses momentos e principalmente executá-los! Em um processo de Coaching e palavra chave é EXECUÇÃO!

E isso vale muito também para o Líder Coach! Abaixo vou listar algumas dicas de Coaching para que possa realmente executar aquilo que vai lhe direcionar para suas metas. Uma das primeiras coisas que fazemos em uma sessão de Coaching é descobrir o estado atual e definir o estado desejado. Lembre-se que quando não sabemos onde queremos chegar qualquer caminho serve. Iniciamos um processo de busca das respostas e as ferramentas necessárias para a execução. Faremos planos de ação prevendo, antevendo e projetando o futuro, com todas as fases de execução alinhadas em todo momento.

Na sequência dessa fase verificamos suas fortalezas e pontos que devem ser trabalhados e melhorados para que a execução seja eficaz. Sabendo suas forças iremos aperfeiçoar as ações em cima disso e paralelo a isso vamos entender e trabalhar suas fraquezas. Muitas dessas fraquezas eliminamos da lista e outras percebemos que podem se tornar fortalezas devido a sua forma de olhar para sua transformação. Procure detectar em você quais são suas fortalezas e quais seriam seus pontos fracos. Veja se muitos desses pontos fracos não são crenças que você mesmo colocou para dentro e se tornou verdade. Se detectar isso volte para sua lista de fortalezas e veja o que tem de bom que poderia combater o que tem de ruim. Sabemos que por muitas vezes nosso desejo de conquistar o que sonhamos é testado por negativas, deslizes e situações não favoráveis. É ai que entra nossa habilidade de ser uma pessoa com alta Resiliência. Resiliência seria a velocidade em que você volta ao seu estado natural após ter sofrido uma pressão.

Algumas dessas que citamos acima, por exemplo. Situações que interpreta como ameaçadoras ou desfavoráveis. Pessoas com alto grau de resiliência conseguem retomar o controle da situação e com isso mais uma vez a execução das ações é efetiva. Hoje falamos em 20% das pessoas com essa habilidade de retomar rapidamente seu estado natural...

Os outros 80% não conseguem gerenciar sua resiliência e suas competências praticamente desaparecem, favorecendo assim a falha na execução. Espero que isso faça sentido para você e lhe proporcione ajustes no seu comportamento se necessário. Reflita um pouco sobre os itens acima. Certamente se colocados em prática irão fortalecer e direcionar a EXECUÇÃO de seu planejamento de vida para o futuro.

Fale conosco

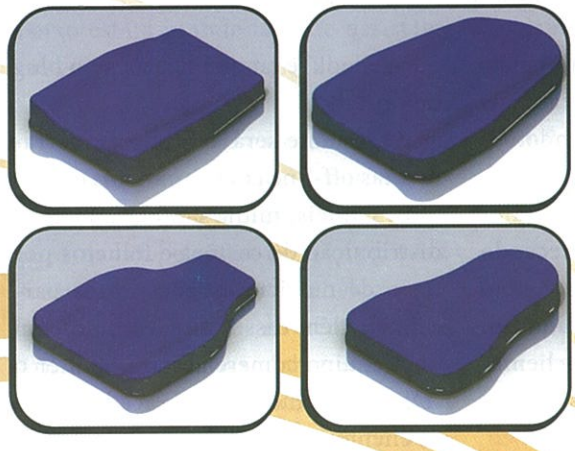
(16) 3969-2620 / 3628-4259

Tapeçaria *sem costura e com alto padrão de acabamento*
Processo *de fabricação em termo-moldagem*
Logo *em alto relevo*
Personalização *das peças sem custo de ferramental*

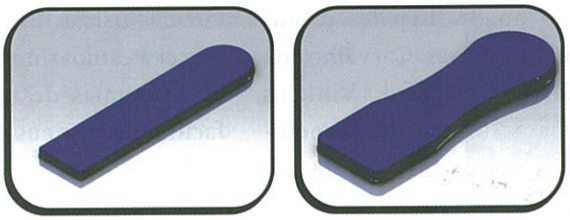
- **Atendemos em todo brasil**
- **Agendamos visitas para desenvolvimento de layout em sua empresa**

ENCOSTOS
(RETOS E ANATÔMICOS)

Não seja enganado com espuma injetada de baixa durabilidade .
Exija Borracha SOFT de ALTO IMPACTO



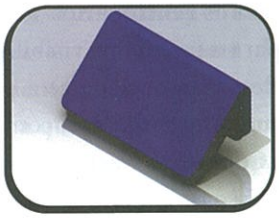
PRANCHAS



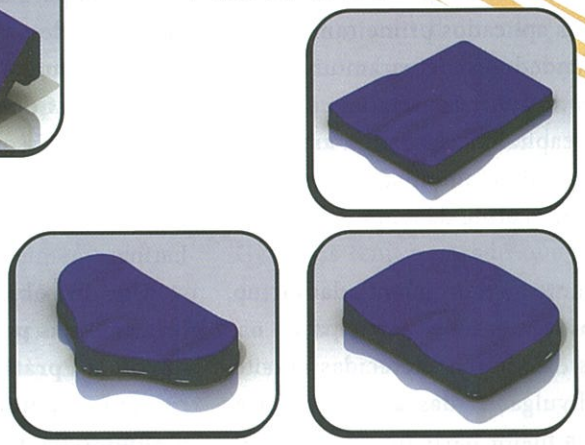
GARANTIA DE 12 MESES NA BORRACHA

ROLOS

CAPELAS



ASSENTOS



Agende uma visita com um de nossos representantes

Confira nosso catálogo de cores pelo site:
www.sadobrasil.com.br

Contato:
Tel: (16) 3969-2620 /3969-6877 / 3628-4259
contato@sadobrasil.com.br

Endereço:
Rua Itanhaém, 1007
Vila Carvalho - Ribeirão Preto-SP

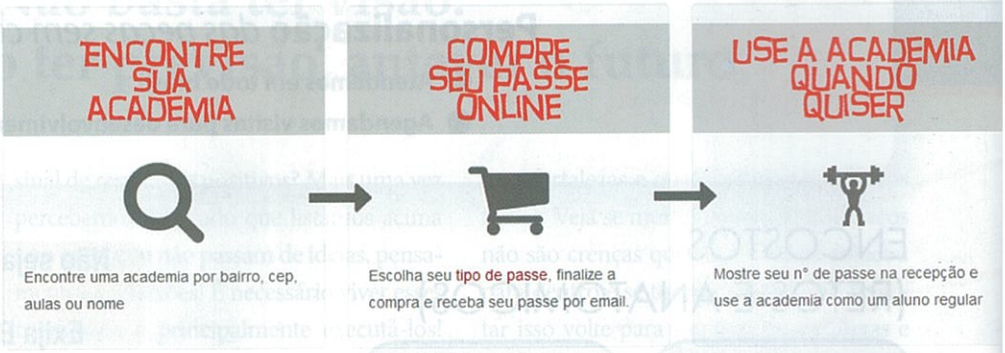
GymPass

Economia e praticidade para quem quer se exercitar.

Com um novo conceito para a prática de atividades físicas, a rede de academias GymPass oferece flexibilidade e economia na hora de malhar.

O sistema permite que o aluno pague apenas pelos dias que freqüentar uma academia, dando liberdade para que ele se exercite onde e quantas vezes quiser, ou apenas avalie os serviços do estabelecimento antes de se matricular. O modelo de negócios foi desenvolvido no Brasil pelos jovens empreendedores César Carvalho, da Universidade de Harvard, Vinícius Ferriani, dos Institutos de Tecnologia de Massachusetts (MIT) e de Aeronáutica de São Paulo (ITA), e João Thayro, da Universidade de São Paulo (USP), impulsionados por suas vivências pessoais.

Sua dificuldade em estabelecer uma rotina saudável de exercícios, devido as constante viagem em seu antigo emprego como consultor, somada à experiência que teve durante seu MBA, em Harvard, quando conheceu as facilidades oferecidas pelas academias nos Estados Unidos, estimularam Carvalho a criar uma forma mais flexível para clientes eventuais se exercitarem, independente do bairro, cidade ou país em que estiverem. "Alguns fatores me motivaram a aplicar no Brasil a idéia que resultou na criação do GymPass. Apesar de vinculado a uma academia, por meio de um plano tradicional, durante o período em que trabalhei como consultor não conseguia manter uma rotina de atividades físicas. Em 2011, quando comecei a estudar nos EUA, percebi que as academias de lá permitem maior facilidade aos seus alunos, oferecendo inclusive planos mais baratos. Então resolvi criar um sistema focado em atender as necessidades de clientes casuais", explica o empresário.



Para executar o plano de negócio, os três sócios realizaram um investimento inicial contando com a ajuda de investidores-anjos. Além dos 350 mil reais aplicados primeiramente, os empreendedores efetuaram uma nova rodada de aporte de capital com fundos de capital de risco para ampliar o sistema e direcionar maiores recursos para o marketing da empresa.

Quanto ao faturamento da startup, ele é proveniente da participação nas vendas das diárias oferecidas no site. Para divulgação das academias parceiras, a maior parte do investimento será direcionada para ações na internet, apostando em redes sociais como o Facebook, e em publicações no blog do portal.

O restante será aplicado em ferramentas off-line como anúncios em rádios, painéis, mídia em elevadores, e distribuição de cartões e folhetos por meio de nutricionistas e outros parceiros. Além disso, a rede conta com uma equipe comercial para manter o relacionamento com as academias e os clientes, e está direcionando o foco para empresas de grande porte com a finalidade de estabelecer convênios de passes para os funcionários. Outra estratégia para aumentar a visibilidade das academias associadas é a participação em grandes eventos, como o CONARH, Congresso Nacional sobre Gestão de Pessoas, e a feira IHRSA - Fitness Brasil, maior encontro de negócios fitness e bem estar da América Latina.

Um dos objetivos do GymPass é levar às suas parceiras um novo público para prática de atividades físicas, aumentando entre os brasileiros o número de usuários de academias. Segundo Carvalho, no Brasil, menos de 5% da população está matriculada

Foto: Academia ACM.

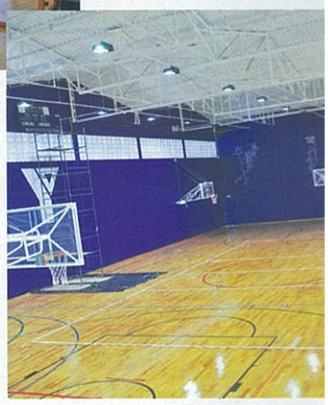
em academias de ginástica atualmente, um número irrisório se comparado aos níveis existentes nos Estados Unidos e Inglaterra: 16% e 18%, respectivamente. Entre os fatores que influenciam para que o número no País seja tão baixo está a grande taxa de desistência entre os alunos matriculados.

Para ajudar suas parceiras, o GymPass tem atuado junto à parcela de alunos que deseja flexibilidade, seja para pagar pelo dia de uso ou para freqüentar diferentes estabelecimentos, de modo que o número de usuários de academias dobre até 2016. Uma das principais vantagens que o sistema oferece é a comodidade de a pessoa optar se quer se exercitar perto do trabalho ou de sua residência. **O serviço também é uma opção interessante para quem deseja experimentar diferentes modalidades, para quem apresenta uma baixa freqüência às academias e para turistas, que estão em alguma cidade por um curto período e não querem deixar de praticar atividades físicas.** Aumentando consideravelmente, a aceitação do público brasileiro ao novo modelo de malhação tem permitido à rede, que começou com 60 parceiras em São Paulo, contar com um número cada vez maior de usuários e de academias interessadas em possuir o credenciamento. Ao longo dos últimos 12 meses, a plataforma online teve um salto e passou a oferecer mais de 1.000 conveniadas em mais de 50 cidades espalhadas pelo Brasil, passando de 100 as modalidades disponíveis para quem deseja se exercitar. Hoje, o GymPass é o maior site de pesquisa por academias do País.

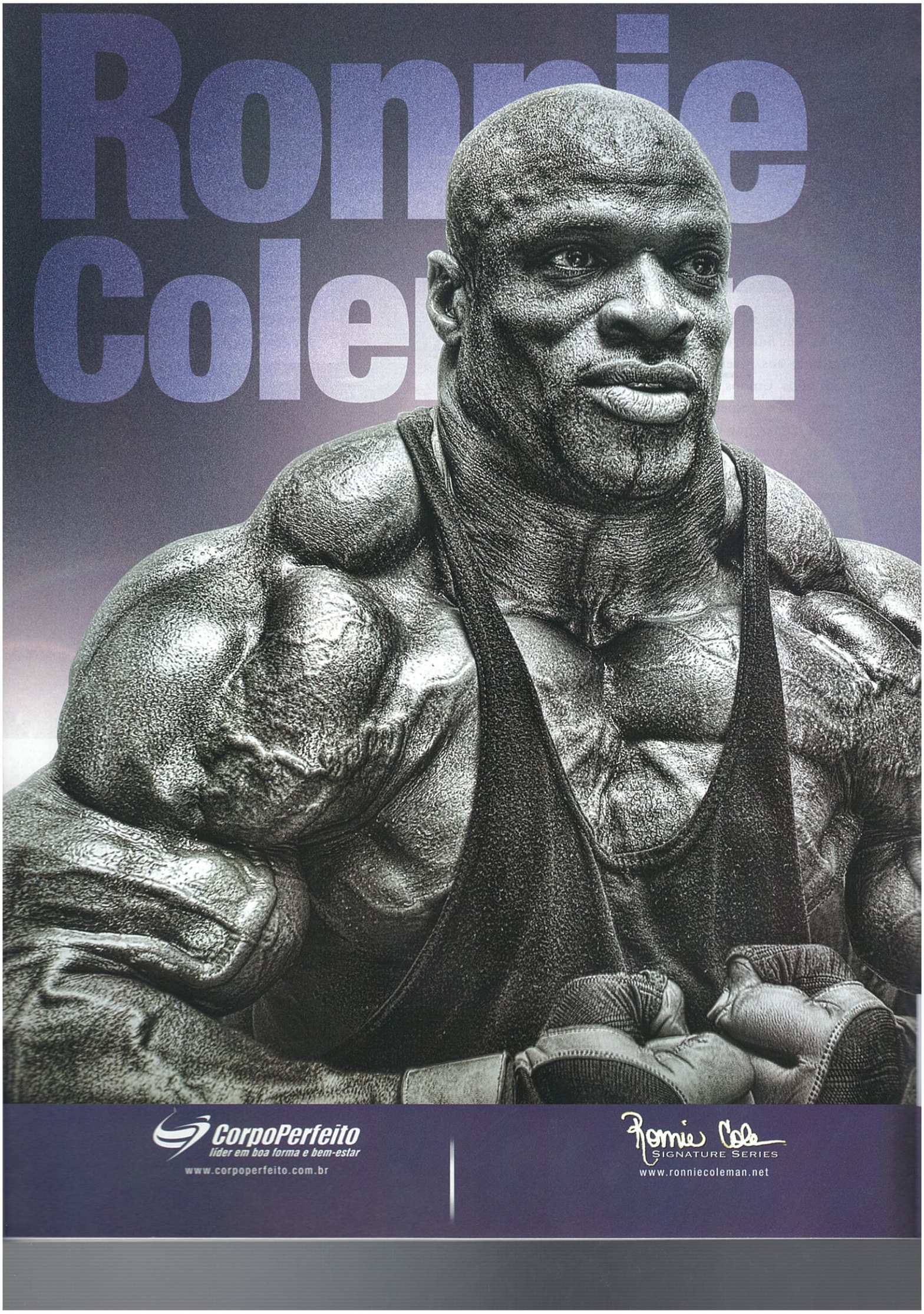
Para os planos de expansão para o exterior, o olhar da empresa está direcionado para as grandes metrópoles, por serem locais bastante populosos e com uma tendência crescente para o uso do comércio eletrônico. O propósito é começar a atuar internacionalmente pela Cidade do México e, em seguida, partir para outras grandes cidades latinas americanas. "Nossa intenção é contribuir para o crescimento do número de pessoas que se preocupem com sua saúde e bem estar e recorram às atividades físicas. O aumento do número de academias cadastradas e de usuários adeptos ao GymPass têm mostrado que estamos caminhando na direção certa e a idéia de expandir a rede para o exterior vem ao encontro do nosso objetivo", comenta César Carvalho.

Como funciona para academias: Buscando oferecer aos seus usuários uma gama de opções cada vez maior, a rede GymPass escolhe as principais academias de cada bairro para compor a seleção do site e assegurar uma parceria que traga vantagens não apenas para os clientes mas também para as associadas.

O novo modelo de prestação de serviços representa uma fonte adicional de receita para as academias, por meio da visitação dos alunos que não comprariam os planos tradicionais. Segundo pesquisas realizadas pelo GymPass, 75% das pessoas que fizeram academia nos últimos cinco anos não se encontram matriculados atualmente e, 72% desses, se mostram um grande mercado potencial para o sistema de passes, pois revelam interesse em adquirir diárias para continuar se exercitando. Para fazer parte do GymPass, o processo é simples. **As academias interessadas no convênio o solicitam pela central de atendimento ou por meio de visita com um dos representantes que deverá ser agendada.**



A parceria das academias com a rede é gratuita. Com o credenciamento, as academias têm participação nas ações de marketing realizadas pelo GymPass, sem custo, como a publicação nas redes sociais e disparo de e-


Ronnie
Coleman
CorpoPerfeito
líder em boa forma e bem-estar
www.corpoperfeito.com.br
Ronnie Cole
SIGNATURE SERIES
www.ronniecoleman.net

A LENDA VIVA

CHEGOU AO CORPOPERFEITO

Potencialize ainda mais seu treino pesado com a nova linha Ronnie Coleman Signatures®

- Marca própria do 8x Mr Olympia: Ronnie Coleman
- Produtos elaborados a partir do zero, pela maior personalidade em BodyBuilding
- Ingredientes únicos e inovadores, além de clinicamente testados
- Uma marca que nasceu Global, distribuída em mais de 100 países

CORPOPERFEITO.COM.BR

EXCLUSIVIDADE ONLINE

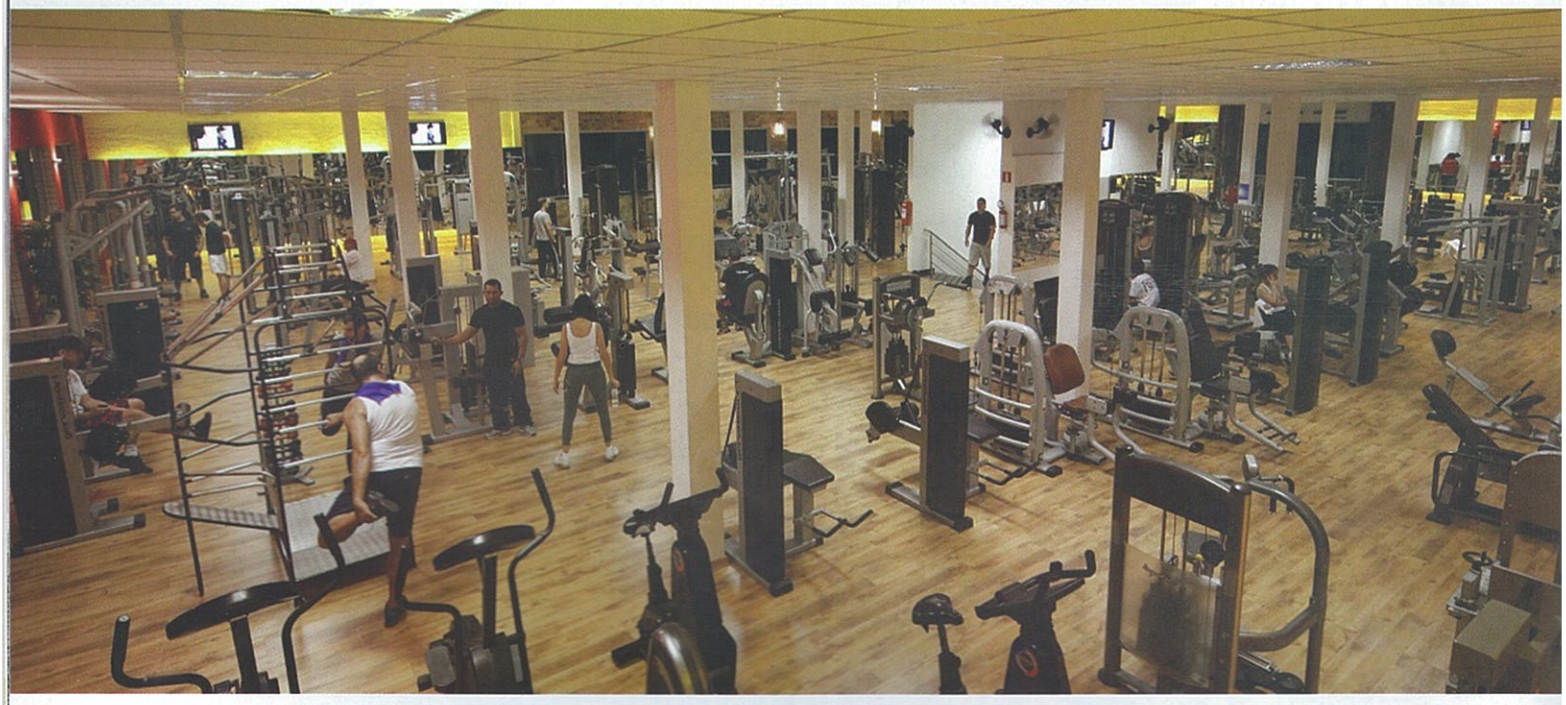
Importador e Distribuidor Exclusivo no Brasil

Atacado CorpoPerfeito

www.atacado.corpoperfeito.com.br

-mail marketing e SMS, e divulgam em sua página exclusiva no portal as informações sobre suas aulas, serviços, infra estrutura e dicas para os futuros visitantes. Além de proporcionar uma maior visibilidade às academias conveniadas, o sistema possibilita um maior número de visitações qualificadas, que podem resultar em retenção de novos alunos. "A parceria entre a ACM / YMCA São Paulo e o GymPass é vencedora. Esse novo formato de prospecção da nossa marca e produto resultou num aumento significativo de visitação às nossas instalações, oportunizando novas vendas.

Parceiros como o GymPass que, assim como nós, são respeitados pela seriedade do trabalho desenvolvido, colaboram para que alcancemos objetivos e metas traçados", explica o Executivo de Comunicação & Marketing da ACM / YMCA São Paulo, João Paulo Barbosa. "A ACM / YMCA, uma instituição centenária (169 anos no mundo e 110 em São Paulo), está satisfeita com essa parceria!", completa.



As academias parceiras ganham, também, através do sistema de diárias, que garante uma porcentagem de repasse em cima do valor das aulas realizadas pelos clientes. Além de ser uma porta de entrada para novos alunos no mercado de academias, as diárias do GymPass atuam como um canal complementar de vendas. O repasse é calculado com base na freqüência de utilização das diárias. **Para ter direito ao repasse, o estabelecimento deve solicitar o voucher ao aluno e realizar a validação na intranet do GymPass ou pelo telefone.** As diárias não possuem limitação de venda e representam um grande potencial de renda para usuários regulares. Além das diárias para clientes, a rede possui convênios empresariais com pacotes e subsídios, que estimulam um grande número de funcionários a freqüentar as diversas academias parceiras.

O risco do negócio e o investimento ficam por conta do GymPass, que desenvolve estratégias em marketing, para atrair clientes. Ao contrário dos sites de compras coletivas, a expectativa da startup é levar às suas parceiras uma quantidade de alunos pequena, mas que tenha potencial para continuar a se exercitar com o uso dos passes. Para isso, a rede conta com o trabalho conjunto com suas associadas, visando oferecer, além

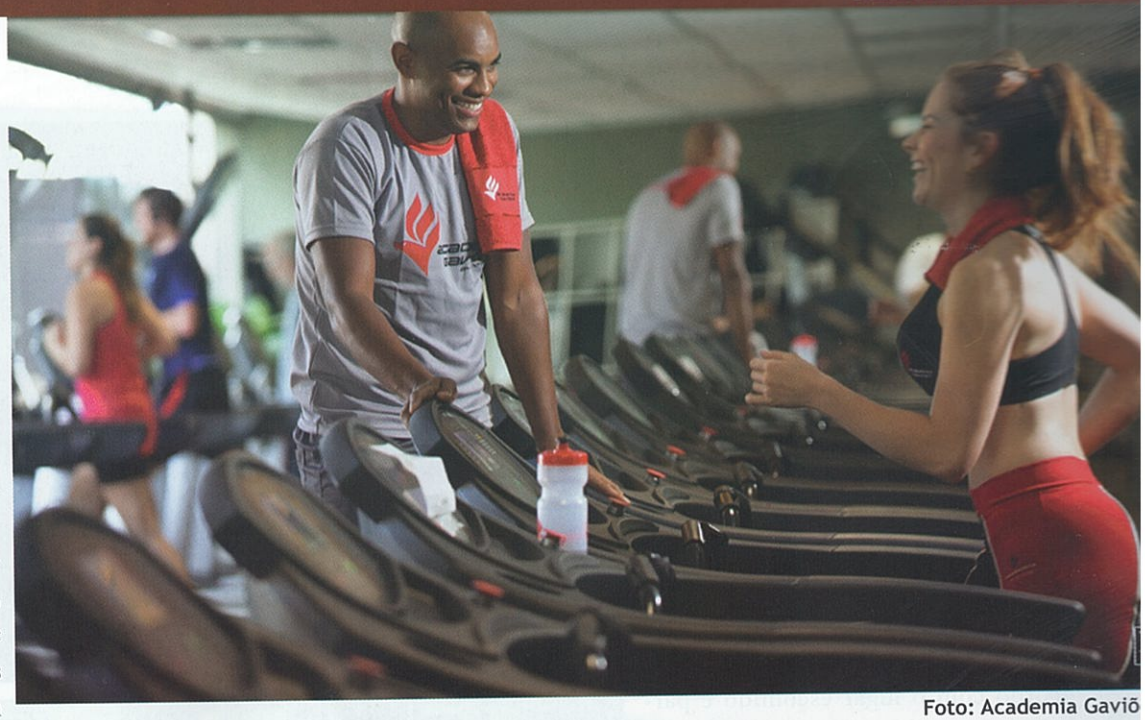


Foto: Academia Gavi

da alternativa flexível para quem deseja voltar à academia, condições especiais para os clientes. "Somos parceiros do GymPass há um ano e posso considerar essa uma parceria de grande sucesso.

Eles acrescentaram muito ao nosso departamento comercial, encaminhando telefonemas, acessos ao nosso site e gerando visitas através dos passes diários, com os quais estamos obtendo grande sucesso na conversão desses passes em novos alunos da Academia Vertical", afirma Renato Barasnevícius, Gerente da Academia Vertical. Para avaliar as experiências dos usuários em suas visitas às academias, o sistema disponibiliza um método de pontuação para o serviço prestado, bem como para a infra estrutura do estabelecimento. Por meio de cinco quesitos - geral, instalações, preço, localidade e serviço – o site fornece um feedback à academia, permitindo que a mesma analise a qualidade de seu atendimento e possa aumentar suas chances de fidelizar novos alunos.

Na lista dos serviços oferecidos, a equipe GymPass apresenta uma novidade às suas parceiras. Para estabelecer um melhor relacionamento entre a academia e o cliente GymPass, a rede realiza o encaminhamento de chamadas da central de atendimento do portal para a academia com a qual o usuário quer entrar em contato. Segundo a Gerente da Rede de academias Gaviões 24hs, Priscila Aguiar, "A parceria com o GymPass tem sido positiva em diferentes aspectos. Por conta dos alunos, que estão vindo através do sistema e que talvez não conheceriam a academia de outro modo.

Pela ferramenta disponibilizada no site com a qual o aluno pode avaliar a academia e dar o feedback da experiência que teve conosco. Por toda a assistência que a equipe do GymPass oferece às suas parceiras, seja em caso de dúvidas ou para discutir outros assuntos. E por suas novidades em serviços, que estão sendo ampliados e que mostram um grande potencial". Como funciona para clientes: Além de proporcionar economia e flexibilidade, o sistema, composto por estabelecimentos de todas as classes, apresenta uma grande diversidade de perfis e localidades para oferecer variedade e conveniência no momento da busca. No portal (www.gympass.com), o interessado procura por uma academia através do endereço ou das atividades apresentadas e pagas pelas diárias, que podem ser avulsas ou ilimitadas.

Outra funcionalidade do site é indicar, pela localização do usuário, as academias mais próximas para treinar, mostrando, inclusive, as distâncias de cada uma.

Use a academia quando quiser. Seu passe flexível para mais de 1000 academias parceiras em 65 cidades, encontre academia mais Próxima de você.

Ao selecionar um local para se exercitar, o consumidor terá acesso às diferentes diárias oferecidas, podendo optar pelo produto que mais lhe agradar e utilizar a academia da

mesma forma que um usuário regular. As diárias avulsas aparecem em duas versões, de um e de 10 dias, e dão acesso ao estabelecimento para o qual a diária foi comprada.

Caso prefiram as diárias ilimitadas, os compradores terão direito a freqüentar as diversas academias credenciadas que tiverem o valor de suas ilimitadas igual ou inferior ao valor do voucher adquirido, bastando para isso, apresentar o número do cartão GymPass no estabelecimento selecionado. Os preços das diárias variam de acordo com o lugar escolhido e partem de R$ 8,90 as diárias avulsas e de R$ 69,90 diárias ilimitadas.

Os passes possuem prazos específicos para serem utilizados, variando de 30 dias a seis meses, dependendo da diária comprada. Além de visualizar fotos do local escolhido e obter informações sobre as instalações e seus horários de funcionamento e de aulas fornecidas, pelo site, o indivíduo tem acesso ao sistema de avaliação para o atendimento prestado pela academia durante sua visita. Em caso de dúvidas, o cliente recebe suporte da equipe do GymPass, que presta ajuda por telefone ou pelo atendimento online, disponível no site.

Recentemente, o GymPass ultrapassou os limites da web e começou a fornecer a seus clientes uma versão móbile para o site, que permite a pesquisa de academias mais próximas em poucos cliques, e um aplicativo, que permite ao usuário registrar seus programas de exercícios pelo celular, receber dicas de exercícios e avaliar sua evolução na prática dos treinos.

By Tamiggi Melo

Foto: Academia Vertical.

SELEÇÃO E RECRUTAMENTO PARA PROFISSIONAIS DO MERCADO DE FITNESS

Precisando de ótimos coordenadores, professores, estagiários, gerentes e consultores de vendas e atendimento?

fitness mais www.fitnessmais.com.br
Consultoria e Educação em Fitness

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

OUTFITmixx

VENDA DE EQUIPAMENTOS NOVOS

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

Novos **Reformados**

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

Movement TECHNOLOGY

Suprema

FLEX FITNESS EQUIPMENT

Site: www.outfitmixx.webnode.com.br
E-mail: 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

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

Prof. Ms. Mauro Guiselini
Diretor do Instituto de Ensino e Pesquisa Mauro Guiselini
Tel: (11) 9 7853-8239
Site: www.institutomauroguiselini.com.br

Treinar o "Abdome Superior e Inferior"

O CORE é uma unidade integrada composta de 29 pares de músculos que suportam o complexo quadril/pélvico/lombar, incluindo os músculos localizados na parte anterior do tronco popularmente conhecido como "músculos do abdome".

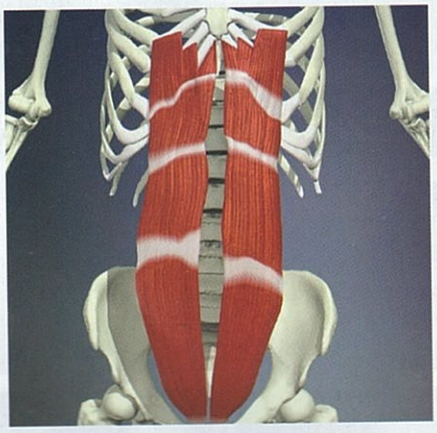
Muitos estudos propõem o treinamento desta região por meio de exercícios específicos (Check, 2005; Lippert, 2006; Aeberg, 2007; Boyle, 2005; Guiselini, 2010) A separação da região abdominal em superior e inferior, popularmente conhecida como supra e infra abdominal foi documentada à muitos anos, em 1934 por Joel E. Goldhtwaite no seu livro Body Mechanics in Health and Disease. (Check, 2005). O conhecimento da anatomia funcional dos músculos da região abdominal, origem e inserção, inervação e ação motora, fornece informações que ajudam a responder as inúmeras questões sobre a escolha dos exercícios que efetivamente trabalham está região, particularmente o reto, oblíquo externo, interno do abdome, transverso do abdome e iliopsoas.

A Flexão do Tronco

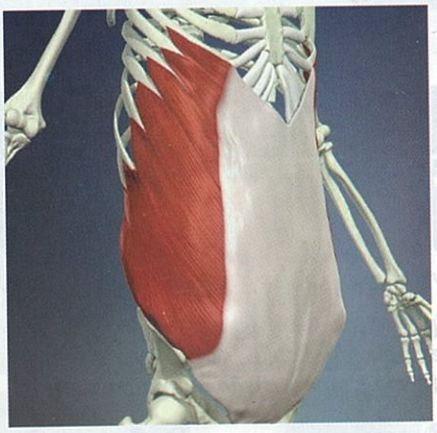
A flexão do tronco é livre na região cervical, limitada na região torácica e livre novamente na região lombar. Ao contrário dos músculos extensores posteriores, os flexores anteriores não percorrem a coluna vertebral em todo o seu comprimento. A flexão da coluna vertebral lombar é criada pelos abdominais, com a ajuda dos músculos psoas maior e menor. A força de flexão dos abdominais também cria o pouco de flexão que existe nas vértebras torácicas. Os **abdominais** consistem em quatro músculos: **reto do abdome, oblíquo interno, oblíquo externo e transverso do abdome.**

Além de flexionar o tronco, os abdominais aumentam a pressão intra-abdominal ao se contraírem. Isso diminui a força compressiva na coluna vertebral e reduz a atividade dos músculos eretores da espinha. O transverso do abdome desempenha um papel maior no aumento da pressão intra-abdominal, em comparação com o trabalho dos oblíquos. Além disso, os músculos oblíquo interno, externo e transverso do abdome se inserem na fáscia toracolombar que reveste a região posterior do tronco. Quando esses músculos se contraem, fazem incidir tensão na fáscia, fornecendo sustentação à região

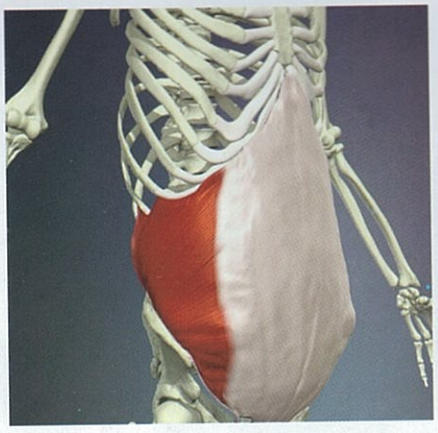
Músculo Reto do Abdome



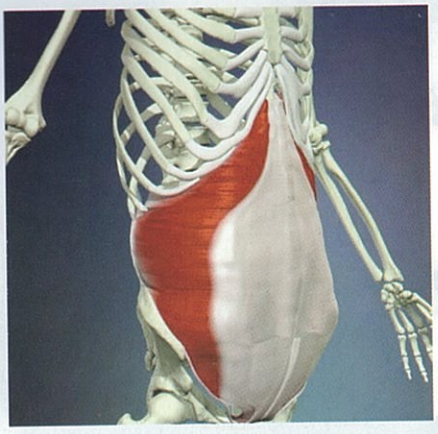
Músculo Oblíquo Externo do Abdome



Músculo Oblíquo Interno do Abdome



Músculo Transverso do Abdome



lombar e reduzindo a tensão nos músculo eretor da espinha posterior. *Dois outros músculos contribuem para a flexão na região lombar, o iliopsoas e quadrado do lombo.

A Inervação do Reto Abdominal e Oblíquo Externo e Interno

O reto abdominal tem oito fontes de inervação (T5/6 – T12/L1), enquanto os oblíquos têm inervação da T7 - T12. Existe compartimentação da musculatura da parede abdominal, uma vez que tem a função de estabilizador e motor primário - muitas vezes em um mesmo movimento. O bom controle neuromuscular é essencial para a capacidade de executar as duas ações (Check, 2005). Abaixo do umbigo, estes músculos são inervados pelos nervos ilioinguinal e ilio-hipogastrico (os quais tem a origem predominantemente na L1), e estão localizados abaixo do umbigo. Isto é como separar a região do abdome em superior e inferior neurologicamente.

Abdominal Superior e Inferior

Na prática, quando o tronco é estabilizado, ocorre a flexão do quadril pela ação dos músculos flexores do quadril, assim sendo, os exercícios são "popularmente denominados abdominais infra ou abdominais inferiores". Com a estabilização do quadril , quando ocorre a flexão do tronco, em particular na região lombar, pela ação dos músculos flexores do tronco, os exercícios são denominados "abdominais supra ou abdominais superiores".

Orientações Metodológicas

O professor ao selecionar os exercícios, uma vez identificado o objetivo e a necessidade do aluno, determina a região do corpo (tronco ou quadril) que será estabilizada e qual será movimentada, assim o exercício abdominal escolhido será supra ou infra; esta é uma divisão cuja referência é neurológica – nervos que suprem os músculos, que estão acima do ou abaixo do umbigo: supra ou infraumbelical. Sob o ponto de vista metodológico, para selecionar e aplicar os exercícios abdominais conhecidos como "superior ou inferior", bem como determinar o número de séries, repetições e a frequência semanal, recomendo considerar os seguintes aspectos:

- **As experiências anteriores do o aluno, ou seja, se é classificado como sendo iniciante (inexperiente, sedentário), intermediário (se exercita regularmente sem pretensões atléticas) ou avançado (alto nível de performance, atletas);**
- **O nível de consciência corporal, coordenação motora e força muscular, em especial a dos músculos localizados no tronco (abdome)**
- **A aplicação de testes específicos para identificar o desenvolvimento da consciência corporal, resistência e força muscular**

Recomendamos principalmente para alunos iniciantes, sem experiências anteriores, a avaliação dos músculos do abdome (região do CORE), por meio de testes específicos de consciência corporal, resistência e força muscular. Esses testes propiciam muitas informações significativas para que a prescrição dos exercícios seja segura e eficiente.Verificar se o aluno é capaz de estabilizar o tronco quando o quadril é flexionado (um de cada vez), com a perna estendida, trazendo o joelho flexionado em direção ao tronco ou simultaneamente como, por exemplo, abaixar as duas pernas mantendo a estabilidade da região lombar, são exemplos de testes que ajudam a determinar o nível de capacidade funcional – força, consciência corporal e controle motor, e propiciam a escolha de exercícios mais adequados a cada aluno.

Os Exercícios Práticos

Os exercícios abdominais estão entre os preferidos, seguramente fazem parte da lista dos mais praticados por indivíduos de ambos os sexos, diferentes idades, níveis de condicionamento físico, por diferentes motivos, entre ele, fortalecimento, estética (abdome de tanquinho), prevenção e alívio de dores lombares e, por incrível que pareça, para muitos, para diminuir a gordura localizada no abdome...sem comprovação científica, é claro!

Veja, a seguir, alguns exemplos de "exercícios abdominais" utilizados em diferentes aulas de condicionamento físico.

No método Pilates, nas aulas no solo – Mat Pilates, ou nos aparelhos os músculos do abdome, localizados na região do corpo denominada Power House, são solicitados freqüentemente, priorizando a ação dos flexores do tronco e do quadril, como estabilizadores e movimentadores, de forma isolada ou global. EF

Referencias Bibliograficas

1. Aeberg E. Resistance Training Instructor. 2a. Ed. Champaign: Human Kinetics;2007
2. Boyle M. Functional Training for Sports. Champaing, IL: Human Kinetics, 2004.
3.Check, P. Scientific Core Conditioning. Check Institute: Vista (CA), 2005.
4.Guiselini, M. e Guiselini, R. Treinamento Funcional & CORE. Instituto Mauro Guiselini: São Paulo, 2010.
5.Hamill, J. e Knutzen, M.K. Bases Biomecânicas do Movimento Humano. 2ª. Ed. Editora Manole: São Paulo, 2008.
6.Jarmey, C. Músculos: uma abordagem concisa. Editora Manole. São Paulo, 2008.
7.Lippert, L.S. Cinesiologia Clínica e Anatomia. 4ª. Ed. Editora Guanabara Koogan: Rio de Janeiro, 2006.
8.Middleditch, A. e Oliver, J. 2ª. Ed. Livraria e Editora Revinter Ltda.: Rio de Janeiro, 2008.
9.Schünke, M. et al. PROMETHEUS: Atlas de Anatomia. Editora Guanabara Koogan: Rio de Janeiro, 2006.
10.Tillmann, B.N. Atlas de Anatomia Humana. Editora Manole: São Paulo, 2006.
11.Valerius, H.P. et al. O Livro dos Músculos: anatomia funcional dos músculos do aparelho Locomotor.Editora Manole: São Paulo, 2005.

Power Plate
Tel: (21) 2540-6633
Site: www.powerplate.com/br

Power Plate: plataforma vibratória é ferramenta na busca pela boa forma e bem estar

O conceito de fortalecimento muscular e ósseo por meio de estímulos de vibração foi desenvolvido na década de 70 por cientistas russos. Na época, eles se utilizavam da técnica para a reabilitação de astronautas que passavam longos períodos sem gravidade.

Essa tecnologia espacial deu origem a Power Plate, plataforma vibratória criada na Holanda que utiliza os princípios de Acceleration Training para estimular a resposta natural do corpo à vibração. A tecnologia Acceleration Training multiplica as contrações musculares a partir de 25 a 50 vibrações por segundo da plataforma. Isso potencializa o exercício, tornando-o mais eficaz em menos tempo. Com apenas 15 minutos por dia, três vezes na semana, é possível treinar de forma bem intensa as diversas partes do corpo.

A Power Plate é **referência de mercado entre atletas e celebridades.** Os bons resultados alcançados em curto espaço de tempo na recuperação de lesões musculares e ósseas, na perda peso, de medidas e ganho de força muscular conquistam cada vez mais novos adeptos. O equipamento ganhou destaque como um grande aliado na busca pela boa forma física e pelo bem-estar. No Brasil, a Power Plate detém 60% do mercado dentre as plataformas vibratórias consideradas de primeira linha. A meta até o fim de 2014 é chegar em 75%. Para atender a esta demanda de diferentes públicos, a companhia dispõe de duas linhas de equipamentos, destinadas aos usos residencial e profissional, o que inclui estúdios, academias, spas, clínicas de fisioterapia, hotéis, hospitais, entre outros locais de grande circulação. Plataforma vibratória de alta frequência, que alinha rapidez e eficiência, o Power Plate diferencia-se de outros produtos similares do mercado por ser pioneiro na tecnologia da vibração e líder mundial no mercado. Além de estar **presente em mais de 50 países**, a Power Plate é **certificada pelos mais importantes órgãos internacionais.**

Além disso, a Power Plate é a única plataforma com uma movimentação multidirecional, complementar ao treinamento de aceleração. Este tipo de movimentação trabalha a estabilidade, a propriocepção (capacidade de perceber seu corpo ou parte dele no espaço, sua posição e orientação) e o "core". "O movimento tridimensional, por forçar a musculatura a se estabilizar o tempo todo durante a execução dos exercícios, acaba tendo um resultado importante nos processos de recuperação de lesões, pós-cirúrgicos, sendo muito procurado pelos atletas para complementar a rotina de preparação física. Jogadores de tênis como Serena Williams, Rafael Nadal, Novak Djokovic, times de futebol da Europa e do Brasil, jogadores da NBA e da Liga Nacional de Futebol Americano, por exemplo, se utilizam da Power Plate para atingir seus objetivos", afirma Norton de Freitas, professor de Educação Física com especialização em treinamento desportivo e condicionamento físico. Em todo o mundo, há estudos que comprovam a eficácia da Power Plate. Importantes publicações como o "Journal of Sports Science and Medicine", o "British Journal of Sports Medicine" e o "Journal of the American Geriatric Society" corroboram a tese de que o equipamento não só melhora o condicionamento físico como também **auxilia pessoas que sofrem com problemas de locomoção, de circulação, de densidade óssea (osteopenia e osteoporose) e de coordenação em geral, sem o desgaste causado pelo esforço excessivo e repetitivo** às vezes trazido pelos tratamentos tradicionais. Nos Estados Unidos, a Power Plate é indicado por geriatras para aumentar a força muscular e a densidade óssea dos idosos, o que diminui as quedas e o risco de fraturas. Nas mulheres, a vibração ainda atua na diminuição do percentual de gordura.

Sobre o equipamento é possível fazer exercícios como agachamento, abdomi-

nais e flexões, em pé, sentado ou deitado. A plataforma evita os movimentos bruscos e possíveis traumas decorrentes do uso contínuo. É uma excelente maneira de exercitar-se saudavelmente e de forma progressiva. Além disso, a Power Plate pode ser usada em diversos campos como treinamento de atletas, reabilitação, estética, emagrecimento, entre outros.

Tecnologia Power Plate

A tecnologia Acceleration Training oferece uma série de benefícios, que vão desde uma melhora imediata da circulação sanguínea até os mais variados resultados mensuráveis, tais como: aumento da força, resistência e flexibilidade muscular, redução da gordura corporal, melhor amplitude articular, aumento da densidade óssea, alívio da dor e sensibilidade e recuperação mais rápida. Os benefícios da tecnologia de vibração tridimensional são baseados em intensa pesquisa médica-científica independente e acadêmica.

Benefícios gerais

- Reduz gordura visceral e subcutânea
- Aumenta a densidade óssea
- Reduz o colesterol
- Fortalece as articulações
- Estimula o funcionamento do intestino
- Aumenta o metabolismo basal auxiliando na redução do peso corporal
- Aumenta força muscular

Power Plate

1 - É só subir na máquina que ela faz o "resto"?

Resposta: Mito. Todo resultado depende de ação muscular, a Power Plate é uma ferramenta.

> **"Estudos comprovam resultados satisfatórios na perda de peso, medidas e ganho de força e massa muscular."**

2 - A vibração faz mal à saúde?

Resposta: Mito. As vibrações que podem vir a gerar problema são as desarmônicas, como a britadeira e empilhadeira, por exemplo. A vibração da Power Plate é harmônica e possui uma faixa de frequência entre 25 e 50 hertz, que não traz malefícios.

3 - O equipamento tira a celulite?

Resposta: Mito e Verdade. A celulite (termo popular) é um acúmulo de gordura e, pela textura da pele, ela acaba sendo mais visível nas mulheres. Entretanto, homem também tem celulite.

Como tal, toda gordura subcutânea, responsável por esconder as formas do corpo, é eliminada ou diminuída com exercício e reeducação alimentar. Diminuindo a ingestão e aumentando o gasto calórico (exercício físico) a gordura, que é um substrato energético, será utilizada.

A Power Plate como instrumento de trabalho muscular **extremamente eficaz, potencializa a contração dos músculos, com isso elevando o gasto calórico.** Este trabalho resulta na diminuição do percentual de gordura. A mudança de comportamento e hábito é fundamental.

Quanto maior a determinação para diminuir a ingestão e aumentar o nível de exercício, melhor será o resultado. O problema está no fato de que a maioria das pessoas desiste no meio do processo. Celulite no termo literal é: ite (inflamação) e cel (célula), logo é uma inflamação da célula, condição que acomete algumas pessoas, no caso de algumas infecções pós-operatórias ou por agulhas, entre outros. A Power Plate não é uma atividade aeróbia.

O que caracteriza uma atividade aeróbia é o percentual de massa muscular envolvida no movimento (exercício) acima de 1'30", por um tempo prolongado. Logo, um exercício abdominal (que envolve um percentual baixo da massa muscular), mesmo que por um tempo prolongado, não pode ser considerado aeróbio.

Anderson Teixeira Ribeiro,
Profissional de Educação Física, Mestre em Administração e Marketing
Tel: (21) 6999-8622
E-mail: anderssonteixeiraribeiro@gmail.com

Você esta preparado para concorrência?

Segundo Dicionário Aurélio, concorrência é uma rivalidade entre diversas pessoas que visam um mesmo fim: entrar em concorrência com alguém, ou rivalidade de interesses entre comerciantes ou industriais que tentam atrair a clientela alheia com melhores condições de preço, de qualidade etc.

Diante o exposto, é necessário que o empresário se prepare de forma continua o seu empreendimento para atender as necessidades presentes e futuras de seus clientes, pois a concorrência estabelece exigências básicas e diferenciadas a fim de conquistar e credibilizar o cliente.

Mesmo agindo dessa maneira a organização ou empreendedor não possuem a certeza que seu produto ou serviço será consumido por um grande número de pessoas, afinal, os seus concorrentes também deverão estar elaborando estratégias atraentes ou que agregue valor afim de, chamar atenção e interferir na tomada de decisão do cliente. Então para buscar entender em que posição de mercado sua empresa se encontra e saber competir com seus concorrentes sugere-se: montar ou refazer o plano de negócios da empresa.

O Plano de Negócio é uma ferramenta que ajudará você entender de forma detalhada e descritiva toda a VISÃO do seu negócio, o mercado que esta atuando, tipo de serviço que esta desenvolvendo, ajudará na seleção do público – alvo e levará ao planejamento financeiro do mesmo.

A construção desse planejamento não apenas ajudará a minimizar o risco do empreendimento como indicará à direção que deve ser seguida e aonde poderá chegar em um determinado intervalo de tempo, que pode ser de curto, médio ou longo prazo. Porém a força de vontade, o trabalho e principalmente a disciplina colocada na prática poderão fazer esse plano tornar realidade mais rapidamente. Os objetivos ou metas devem ser pensados de forma que possam ser alcançáveis e assim irão sendo mensurados e reformulados gradativamente evitando possível desmotivação ou frustração. Pensamentos ou objetivos exagerados como domínio total do mercado devem ser repensados já que nenhuma empresa por maior que seja conseguirá ser detentora de todo o mercado a qual atue.

Procure potencializar as suas forças, corrigir ou melhorar suas fraquezas, reduza os riscos de ameaças internas ou externas e espere o momento oportuno para o crescimento e desenvolvimento do seu negócio. Uma pergunta que poderá surgir quando estiver preparando a expansão de negócio é: inovar ou copiar?

Muito se fala em inovação, mas o que vemos é muito serviço sendo copiado e muitas vezes sem melhoria ou aperfeiçoamento do mesmo. Investir em Tecnologia, Pesquisa e Desenvolvimento fazem parte de todos os mercados, sair na frente da concorrência e buscar destaque no oceano vermelho é um grande desafio para toda organização. Ser ou estar em primeiro é uma conseqüência do seu árduo trabalho diário, não se convencer que detém os melhores serviços ou produtos fazem com que a empresa continue trabalhando na frente, no momento em que esse "achismo" se tornar uma auto-afirmação é o momento em que a empresa perderá espaço para a concorrência deixando outras empresas assumirem seu lugar na ponta do mercado.

Não deve esquecer que o concorrente atua diretamente na sua falha, na sua fraqueza, na sua vaidade. Entretanto se sua empresa possui maturidade de pensamento e constrói seu crescimento com pioneirismo, árduo trabalho e de forma planejada com toda certeza ela estará pronta para a concorrência.

14th IHRSA FITNESS BRASIL

LATIN AMERICAN CONFERENCE & TRADE SHOW

5 A 7 DE SETEMBRO DE 2013 - SÃO PAULO, SP

CONECTIVIDADE

TRÊS DIAS QUE PODEM MUDAR O FUTURO DA SUA CARREIRA E DO SEU NEGÓCIO.

Esta é a maior oportunidade do ano para estar em contato com líderes e profissionais do setor de academias na América Latina. Seja você gestor, proprietário, coordenador, professor ou investidor, aproveite este momento para se desenvolver, conhecer as tendências de mercado e planejar seu futuro profissional.

Eduardo Giannetti

Cassius Schymura

Ricardo Boechat

Waldez Luiz Ludwig

ALGUMAS RAZÕES PARA COMPARECER:

- Mais de 115 expositores com as melhores novidades em produtos e serviços para academias na maior feira do país, que teve um crescimento de 73% em área vendida em três anos (2009-2012).
- Três dias de conferência: Dezenas de palestras trazendo inspiração e ferramentas para seu dia a dia – marketing, vendas e retenção, finanças, liderança, gestão de pessoas, personal training e muito mais.
- Oportunidade única para fazer networking.

ACESSE:

www.fitnessbrasil.com.br/ihrsa

e confira a programação completa!

MARCAS OFICIAIS

EQUIPAMENTO: Movement

PROGRAMA DE FITNESS: ZUMBA fitness

facebook.com/fitnessbrasil twitter.com/fitnessbrasil fitnessbrasil.com.br (11) 5112 0101

IHRSA Success By Association

FITNESS BRASIL

Rogério Bruzzese Franzi
Coordenador do Aquático Ecofit Club
Tel: (11) 2148-4000
E-mail: rogerio@ecofit.com.br

Natação Mamãe e Bebê

As relações no interior da família têm sofrido mudanças de caráter econômico, social e psicológico. Em entrevistas e pesquisas, antes e após o nascimento dos bebês, as mulheres demonstram interesse em voltar ao mercado de trabalho o mais rápido possível, relatando a necessidade de retomada da atividade profissional.

Observa-se especial atenção às preocupações práticas de manutenção do padrão de vida e volta ao mercado de trabalho, pois algumas mulheres que já contribuíam no orçamento familiar priorizam a atuação no mercado de trabalho como forma de se manterem úteis em todas as atividades possíveis.

Reconhecem que são os primeiros objetos de amor e que deverão transmitir à criança os valores culturais, direcionar comportamentos e enfrentar episódios decisivos da educação dos filhos. **E o que isso tem a ver com a natação para bebês?** A criança, principalmente em seus primeiros anos de vida, passa por um processo intenso de desenvolvimento e maturação. Até os cinco anos de idade, ela tem a capacidade de ter 90% do seu cérebro preparado para o futuro. É constatado que nos dias de hoje há um crescimento muito grande de aulas de natação de bebês com mãe ou bebês com pai no período da noite, onde possivelmente será o único momento de interatividade entre pais e bebês durante o dia. O bebê já é adaptado ao meio líquido desde a gestação. É capaz de executar diversos movimentos natatórios, demonstrando uma série de reflexos, comuns na primeira infância.

Tudo através de atividades que buscam facilitar o desenvolvimento dos órgãos sensoriais das crianças, como o tato, a audição, o olfato, e a visão. São inúmeros os benefícios que a natação proporciona aos bebês. Além de melhorar a coordenação motora, proporciona noções de espaço e tempo, prepara a criança psicologicamente e neurologicamente para o autossalvamento, estimula o apetite, aumenta a resistência cardiorrespiratória e muscular, tranquiliza o sono e, também, previne várias doenças relacionadas à respiração.

Um dos momentos mais importantes na natação é o exercício constante que se faz com os pais. **É a inteligência emocional que, através de atividades específicas, faz uma aproximação entre todos os bebês,** seus familiares e o professor. Esse contato é de extrema importância para o desenvolvimento afetivo, já que se sabe que o controle emocional é basicamente formado aos dois anos de idade.

Normalmente, as aulas de natação são ministradas junto com os pais na piscina até os três anos de idade, para que as crianças tenham condições de aprender com segurança, transformando o medo do desconhecido em um ambiente alegre e prazeroso. Afinal, o ambiente é muito familiar: o meio aquático quentinho lembra a recente e confortável vida intrauterina. Ao entrar na piscina, eles batem as perninhas e os bracinhos agitadamente, em sinal de alegria. Alguns, até, soltam gritinhos e outros querem se desprender dos braços das mães para desbravarem, sozinhos, aquele mundaréu de água. Essa atividade programada deve ser praticada em dupla (mãe e bebê ou bebê e pai), **normalmente duas vezes por semana, em aulas que duram de 30 minutos.** Quanto à faixa etária, o meio-termo mais aceitável é começar aos seis meses, pois já tomou as primeiras doses da vacina, reforçando sua imunidade, além de ter maior força muscular para proteção da coluna. É notável que, quanto menor a criança, maior a sua euforia nas aulas.

Com três ou quatro meses, ela ainda possui uma lembrança recente da vivência intrauterina, marcada pela presença da água que está associada a algo seguro e confortável. A partir de um ano, é normal que o aluno estranhe as primeiras aulas e se incomode com a água no rosto. Portanto, às mamães recentes que não conseguem estar com seus filhos durante o dia, aproveitem as aulas de natação para bebês para a troca afetiva e de **amor !**

CONVENÇÃO
FITNESS
&
S•A•Ú•D•E
20•21•22/SET/13
FORTALEZA-CE
18 CURSOS PARA ED. FÍSICA E NUTRIÇÃO
APRESENTAÇÃO DE TRABALHOS CIENTÍFICOS
I CEARÁ OPEN DE FISICULTURISMO
EXPO SPORT NUTRITION
INFORMAÇÕES: (85) 3273.1690
(85) 9988.4344 • (21) 6999.8622
www.convencaofitness.com.br
/convencaofitnessesaude
apoio:
INTA
EMPRESÁRIO
PRO1SPORT
atlântida editora
organização:
viver
www.cursosviver.com.br

Avaliação Física

Fábio Assis Rezende Silva
Orientador Físico, Start e Personal Trainer na Academia Ecofit
E-mail: ecofit@ecofit.com.br
Site: www.ecofit.com.br

Qual a importância de uma Avaliação Física?

Qual é a real importância de se realizar uma avaliação física?

Provavelmente essa é uma dúvida frequente na cabeça das pessoas que iniciam as atividades em uma academia ou mesmo as que já treinam algum tempo.

É através dela que o profissional de educação física consegue direcionar o cliente em seu primeiro momento na nova academia, através de uma anamnese - um questionário realizado com a finalidade de conhecer melhor o cliente, tanto o seu histórico médico quanto seus objetivos.

Em resumo, a avaliação física é uma "consultoria" de treinamento, sendo muito necessária para não haver desgaste físico ou prática de atividades que podem fazer mal para alguém devido a problemas do corpo que podem até não serem conhecidos pelos alunos, como na coluna. Muitas vezes, também, o aluno acaba se forçando a fazer atividades que na verdade não ajudarão em seu desempenho.

Por exemplo, um cliente que gostaria de diminuir seu percentual de gordura corporal, uma dúvida/comentário freqüente é: "Qual a melhor atividade para queima calórica?" ou "Prefiro fazer atividade "X", pois eu suo bastante e assim, emagreço". Será? Em uma avaliação física, o profissional está apto a responder dúvidas como essas, além de realizar uma coleta de dados que é de suma importância para uma comparação futura. Uma frase que eu sempre uso com meus clientes: "O pesado não é gordo, e o leve não é magro", ou seja, alteração na balança não significa necessariamente que o cliente está emagrecendo, ganhando ou perdendo massa muscular.

Sem uma avaliação física, esses dados são extremamente subjetivos e sem precisão. Tão importante quanto a Avaliação Física é a Reorientação Física, pois é nesse momento que conseguimos quantificar/qualificar os resultados obtidos pelo cliente. Avaliação Física é chamada de Orientação Física, pois acreditamos que além da coleta de dados, seja necessário um direcionamento de treinamento, adequando a cada cliente e respeitando, sobretudo, a sua individualidade biológica.

Os dados que coletamos são: altura, perimetria, peso, análise postural, teste de flexibilidade no banco de Wells, pressão arterial de repouso, freqüência cardíaca de repouso e percentual de gordura corporal com adipômetro. Esses dados servem de comparativo para a Reorientação Física após os três meses iniciais, após essa primeira Reorientação é recomendado que se faça uma a cada seis meses.

13ª Fitness Brasil Bahia

4 A 6 DE OUTUBRO DE 2013 - SALVADOR, BA

A MAIOR FEIRA DE FITNESS E BEM-ESTAR DO NORDESTE!

Venha conferir centenas de produtos e serviços do mercado de fitness, saúde e bem-estar. Serão mais de 60 expositores trazendo lançamentos e ofertas especiais para você:

Artigos esportivos • Acessórios • Avaliação física • Editoras e publicações • Pilates • Moda fitness • Equipamentos • Suplementos nutricionais

CONGRESSO

Cursos e palestras com os mais renomados profissionais do mercado:

Musculação e Personal training • Fitness e ginástica • Treinamento funcional • Esportes • Nutrição • Natação e hidroginástica • Fisioterapia • Carreira • Recreação e escola

Acesse o site e saiba mais:

www.fitnessbrasil.com.br

MARCAS OFICIAIS

EQUIPAMENTO

Movement

NUTRIÇÃO ESPORTIVA

GATORADE

REALIZAÇÃO

FITNESS BRASIL
SAÚDE E BEM-ESTAR

Lutas

Karen da Nobrega Coutinho
Grad. em Ed. Física e Pós Grad. em Yoga
Tel: (11) 2148-4000
E-mail: karen@ecofit.com.br

Aulas de lutas são tendências nas academias

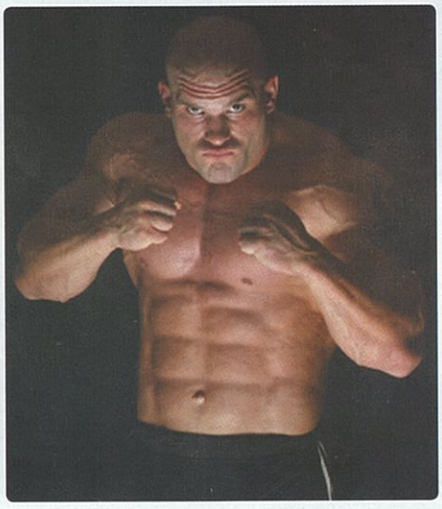
Academias estão sempre inventando novidades e trazendo tendências para alavancar seus negócios. As lutas são um bom exemplo disso.

Hoje, quando falamos sobre este assunto, o MMA logo vem à cabeça, já que estamos em um momento de revelação de grandes talentos e de uma forma diferente de enxergar as artes marciais.

O brasileiro tem demonstrado real interesse por esse tipo de atividade, buscando um local onde possa praticar. Por conta disso, as academias de ginástica têm investido boa parte de sua grade horária para as artes marciais, visto que atinge tanto o público masculino quanto o feminino. Porém, nesses ambientes, o MMA é trabalhado como defesa pessoal e esporte, não como forma competitiva e agressiva. A luta é tratada como um meio de superação e um momento de entrega no qual você coloca seu corpo e mente à prova.

Grandes nomes da modalidade viraram ídolos. Nas lojas, há miniaturas, camisetas e filmes de lutadores com uma linda história de superação, o que faz com que pessoas de diferentes classes sociais sintam-se atraídas pelo esporte. As academias que abraçaram essa tendência têm um grande público a ser trabalhado e apresentam uma excelente opção de esporte para seus alunos. As aulas têm se mostrado eficientes no sentido de ter uma boa base técnica e, mais ainda, um excelente trabalho de condicionamento físico.

Hoje, podemos perceber que os alunos buscam queimar calorias de forma lúdica e levar seu corpo a encarar desafios. Um dos grandes atrativos das aulas é justamente essa alta queima calórica, o que tem atraído muito o público feminino, além de ter um trabalho muito funcional e manter o corpo totalmente ativo.



Um exemplo é uma luta muito procurada: o Jiu Jitsu. Normalmente, as aulas têm duração de 1h a 1h30, podendo ter um gasto calórico de 500 a 800 calorias, dependendo da intensidade e da individualidade de cada aluno. É uma modalidade muito técnica, mas que pode ser trabalhada de forma lúdica e com uma boa base de defesa pessoal. As aulas de Boxe também têm duração de 1h a 1h30 e apresentam um gasto calórico de 600 a 900 calorias, dependendo da intensidade e do metabolismo do aluno.

Trata-se de uma aula bem dinâmica, com muita movimentação de pernas, tronco e braços. As aulas de Muay Thai, por sua vez, têm movimentação bem abrangente, trabalhando braços e pernas de forma intensa. Normalmente, é uma luta mais violenta, por conta da técnica, mas, como qualquer outra luta, tem um bom método e pode ser bem trabalhada de forma não competitiva. As aulas têm, aproximadamente, 1h30, com gasto calórico de 700 a 900 calorias.

Além dessas modalidades citadas, existem outras que proporcionam grandes trabalhos de concentração, autoestima e melhora do humor, mantendo-nos com o espírito sempre jovem.

O melhor dessas lutas é a possibilidade de trabalhar com alunos de todas as idades.

maçãazul

As últimas tendências mundiais em Nutrição Esportiva.

EXPO NUTRITION & SPORTS SHOW SP SÃO PAULO

Feira de Nutrição Esportiva

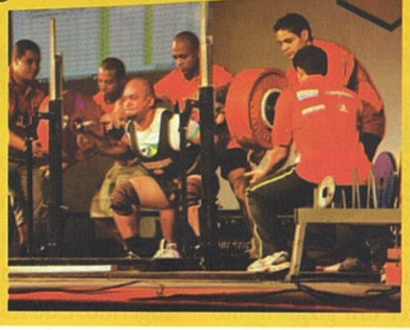
Participação dos mais importantes fabricantes e importadores.

08 e 09 de Novembro
(Sexta e Sábado)
Profissionais: **10h às 14h**
Visitantes: **14h às 20h**

10 de Novembro
(Domingo)
Visitantes/Profiss
10h às 18h

EXPO CENTER NORTE
Pavilhão Amarelo
SÃO PAULO

Luta de Braço lifiting - Strongman - Bodybuilding



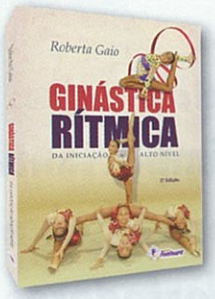
INFORMAÇÕES
(21) 3478-1999
contato@exponutrition.com.br
www.exponutrition.com.br

PATROCÍNIO
NEONUTRI PRO INTEGRALMEDICA

APOIO
ABRESE

REALIZAÇÃO
Savaget EXCALIBUR

Boa Leitura



Ginástica rítmica - da iniciação ao alto nível.

Assim, esse livro tem como meta contribuir para a exploração desse conteúdo em espaços diversos com vias a ampliar a cultura corporal daqueles que praticam e assistem esse esporte. Partindo de uma discussão sobre Ginástica Rítmica para todos, refletindo sobre suas características, bem como suas regras, abordando a expressão corporal que emana de movimentos ritmados, as autoras apresentam a modalidade com e sem aparelhos, dando dicas de como desenvolver trabalhos de iniciação e de alto nível.

Atividades de aventura: em busca do conhecimento.

Descrever situações experimentadas na natureza, registrar fatos vividos nos ambientes de aventura, reverenciar os praticantes da aventura outorgando-lhes a importância da imortalidade de seus feitos, reconhecer as publicações que dão sentido simbólico às vivências, propor metodologias de ensino, criar projetos sociais, encontrar a intersecção que a aventura proporciona entre áreas de conhecimento distintas, e identificar os benefícios e cuidados com a prática são as maiores contribuições dos textos.

Atividades Aquáticas- Um mergulho no mundo da hidroginástica.

O objetivo dos autores consiste em compartilhar as experiências dos mesmos no universo da hidroginástica embasadas por um rico arcabouço teórico conectado a inserções práticas do conteúdo proposto. Além de capítulos tradicionais como "Propriedades Físicas" e "Alterações Fisiológicas da imersão" estão presentes temas contemporâneos como "Novas tendências em fitness aquático" e "Gestão de parques aquáticos".

Site: www.editorafontoura.com.br

Sugestão

Bela Ischia produz linha light com uso da sucralose.

Os brasileiros estão cada vez mais preocupados com o bem estar. De acordo com levantamento realizado pela empresa LeaPix, Survey com 648 internautas, questionando sobre qual é o maior fator de motivação para o consumo de produtos light, 57% das pessoas afirmam que é pelo interesse em levar uma vida mais saudável. Outros 23% falaram que o interesse é de perder peso. O número de 14% afirmou nunca ter consumido este tipo de produto. Apenas 1% consome porque familiares e amigos são adeptos. Atendendo a essa preocupação dos consumidores, a Bela Ischia, líder na venda de sucos nos estados de Rio de Janeiro, Minas Gerais e Espírito Santo (segundo pesquisa do Instituto AC Nielsen), escolheu a sucralose para adoçar toda sua linha light de sucos prontos para consumo. A empresa produz sucos light nos sabores: maçã (lançamento), laranja, uva, abacaxi com hortelã, caju, manga e pêssego. Além do mate zero, que também leva sucralose em sua fórmula. Segundo a Coordenadora de Qualidade da empresa, Alessandra Oliveira, a sucralose é uma forma mais natural e saudável de adoçante. "Apesar de ser derivada do açúcar e ter um gosto muito semelhante, a sucralose não é metabolizada pelo organismo e por isso não possui nenhuma caloria. Quando ingerida, ela é praticamente inalterada, não é afetada pelo sistema digestivo e não é acumulada no organismo. Por isso, a sucralose pode ser consumida por toda família, inclusive crianças, gestantes, mulheres que estão amamentando e diabéticos. Como ela não é reconhecida como açúcar pelo organismo, não tem efeito na utilização da glicose no metabolismo do carboidrato, na secreção da insulina ou na absorção da glicose e da frutose. É importante lembrar que os sucos light levam açúcar natural de cada fruta em sua composição", explica. O Preço sugerido: é de R$ 3,50

Telefone: (32) 3451-3900
E-mail: sac@belaischia.com.br

FIBE

FÓRUM INTEGRADOR DO BEM ESTAR

Viva a holisticidade!

OS MAIORES ESPECIALISTAS EM BEM ESTAR NO BRASIL

debatendo os pilares da Saúde 360º

Você está convocado para participar desse momento único de integração e inovação das áreas de saúde!

9/11 SABADO 9 às 17 hs

UNIVERSIDADE ESTÁCIO DE SÁ

CAMPUS BARRA AKXE - Barra da Tijuca-Rio de Janeiro

APOIO INSTITUCIONAL

CEEFBR Confederação dos Estudantes de Educação Física do Brasil · JF PILATES Studio Andréa Melo · Stiper · TEST TRAINER Personal de Resultados · Fitness Coaching · SUPERA Ginástica para o Cérebro · Fita métrica consultoria nutricional Viva na medida certa.

REALIZAÇÃO

INSINE · Professor Marcelo Anselmo Excelência em Gestão

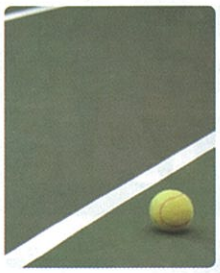
PROMOÇÃO

Revista EMPRESÁRIO Fitness & Health · Sentir bem! · Portal NEGÓCIO & FITNESS

www.fibemestar.com.br

Prof. Esp. Almir Diogenes Facchinatto
Diretor Comercial Outfitmixx e Delegado Reg. Fiep-SP
E-mail: prof.almirdf@hotmail.com

Dicas de manutenção de quadras de tênis de cimento ou piso asfáltico



Recomendações

- Utilizar somente com calçados de solado flexível, sem travas ou cravos. Além disso, solados pretos deixam marcas de difícil remoção no piso, então, evite-os;

- Durante os primeiros 60 dias, não utilizar a quadra com piso molhado ou úmido, o que pode provocar desgaste e deixar a superfície descaracterizada;

- Não colocar objetos como mesas, bancos, ou qualquer outro utensílio com peso nos apoios sobre a quadra, o que pode marcar ou perfurar a superfície;

- Deve-se evitar o plantio de arvores, trepadeiras ou arbustos próximos à quadra, já que as raízes podem penetrar sob ela e levantar o piso.

Manutenção

- Quando houver necessidade de lavagem, a mesma deve ser feita com água e vassoura. Pode ser utilizado qualquer tipo de sabão neutro, desde que seja bem enxaguado e totalmente removido;

- No caso de o piso apresentar manchas escuras, decorrentes do desenvolvimento de fungos - mais comuns em locais excessivamente úmidos -, processar a lavagem com solução de água e cloro (20 litros de água para 1 litro de cloro). Por se tratar de organismo vivo, é necessário, primeiramente, provocar a morte do fungo com aplicação do cloro e depois sua remoção com lavagem simples;

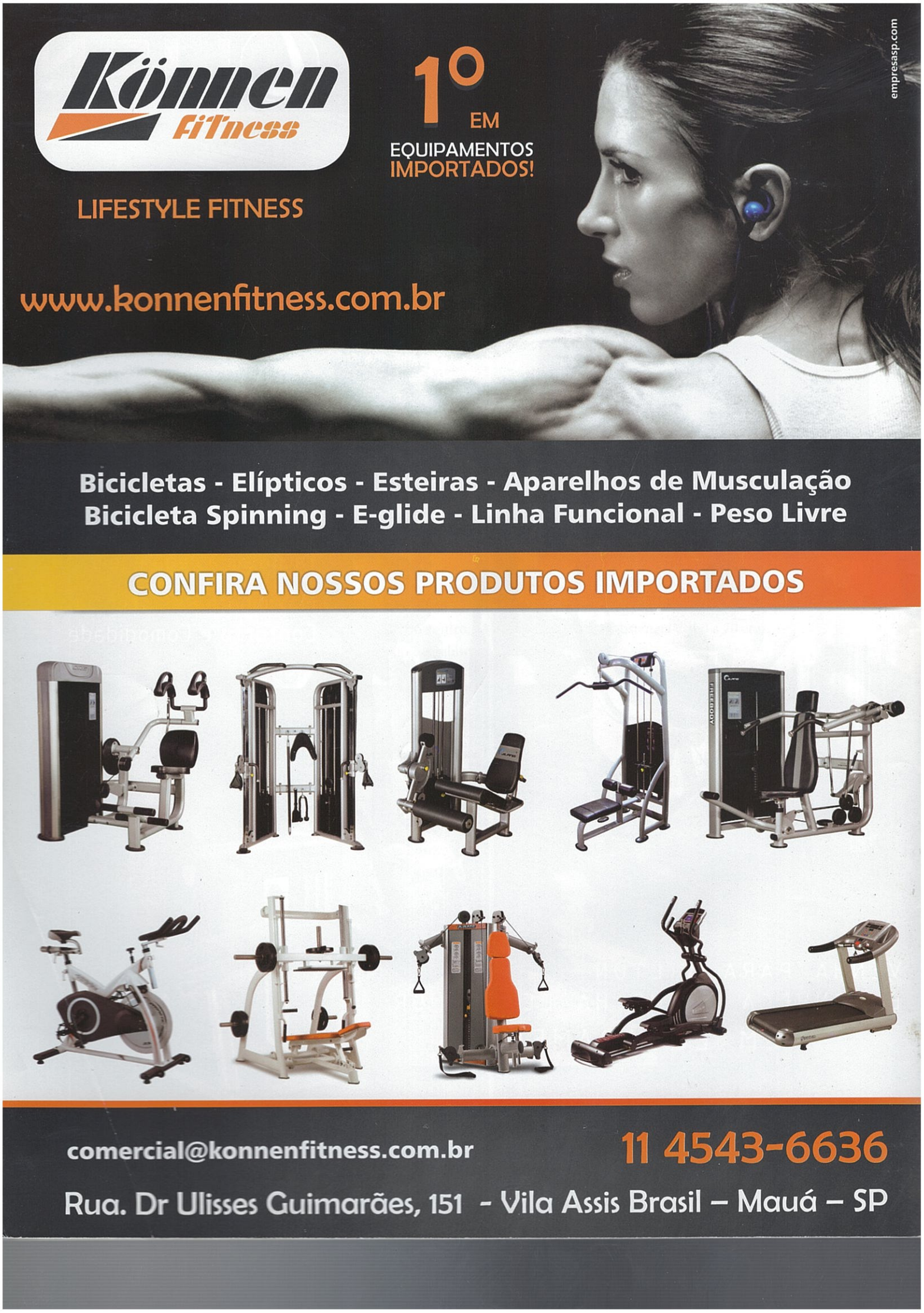
- Para qualquer tipo de lavagem, pode se utilizar um jato d'água de alta pressão. Porém, este procedimento requer o cuidado de não aproximar demasiadamente o bico do jato no piso, poderá remover a pintura da quadra (manter distancia de 60 a 70 cm).

Curiosidade

Atualmente, a ITF (Federação Internacional de Tênis) classifica os tipos de por velocidades, medidas de 1 a 5. Para isso, utiliza um método quadra curioso. A bola é pintada com uma tinta especial e, ao ser lançada, deixa uma marca na quadra. Dependendo do comprimento do rastro, a superfície é caracterizada em um dos níveis estipulados pela entidade.

Esta medida foi tomada para evitar grandes alterações nas velocidades das quadras, comuns durante a história da Copa Davis. Para dificultar os visitantes, os países mandantes abusavam na hora de escolher o tipo de piso, deixando-os exageradamente lentos (para os especialistas no saibro) ou rápidos (para os especialistas no carpete ou na grama).

LION
FITNESS
Linha LFX
POTENCIALIZE SUA ACADEMIA
COM A LINHA LFX.
Design moderno
e engates que
facilitam a regulagem.
Máximo de Resistência,
Conforto e Comodidade.
LFX
VENHA PARA A LION
E CONHEÇA O QUE HÁ DE MELHOR
EM EQUIPAMENTOS
Fábrica - Est Vicinal Camilo Sato KM 2,7
CEP 15520-000 CX Postal 47
Valentim Gentil/SP
17 3485.9080
lionfitness.com.br


Können Fitness
1º EM EQUIPAMENTOS IMPORTADOS!
LIFESTYLE FITNESS
www.konnenfitness.com.br
empresasp.com
Bicicletas - Elípticos - Esteiras - Aparelhos de Musculação
Bicicleta Spinning - E-glide - Linha Funcional - Peso Livre
CONFIRA NOSSOS PRODUTOS IMPORTADOS
comercial@konnenfitness.com.br
11 4543-6636
Rua. Dr Ulisses Guimarães, 151 - Vila Assis Brasil – Mauá – SP