

APOSTILA DE MUSCULAÇÃO



PRESCRIÇÃO DE TREINAMENTO PERSONALIZADO EM CONTRA-RESISTÊNCIA, AERÓBIO E FLEXIBILIDADE

ATENDIMENTO DIFERENCIADO

PERFIL DO NOVO PROFISSIONAL DE EDUCAÇÃO FÍSICA EM ACADEMIAS

MARKETING EM ACADEMIAS

CAPTAÇÃO E RETENÇÃO DE CLIENTES

Organização :
Prof. Amauri Marcello

INDICE

Prescrição de Exercícios para o “Fitness” Cardiorespiratório e controle do Peso	p. 04
Prescrição de Exercícios para a melhora da Força e Endurance Muscular	p. 05
Prescrição de Exercícios para Flexibilidade	p. 06
Recomendações práticas para o atendimento e orientação na musculação	p. 07
Nomenclatura dos Exercícios na Musculação	p. 09
Recomendações Básicas para Prescrição do Treinamento de Flexibilidade	p. 11
Prescrição do treinamento de atividades aeróbias: Prof. Rodrigo Henrique	p. 14
Programas Variados de musculação	p. 17
Recomendações ao colocar os clientes nos aparelhos de musculação na primeira aula	p. 18
Recomendações por aparelhos para exercícios de musculação e dicas básicas de correção ..	p. 19
Amplitude de movimento ideal nas diversas lesões do joelho	p. 25
Metodologia A!Body Tech de Avaliação do Treinamento	p. 26
Single Set x Multiple sets: Últimas Evidências para soluções das controvérsias: Prof. Eduardo Netto	p. 26
Suplementos Dietéticos e Performance	p. 28
Conduta obrigatória do professor em sala em 5 Passos	p. 31
Cronograma de Metodologia de Trabalho do Professor de Educação Física em Academias com estrutura corporativa, como a A!Body Tech	p. 32
Cliente ou Aluno? O que fazer para mantê-lo!	p. 33
Perfil do profissional que uma academia precisa para o seu aprimoramento e crescimento	p. 36
O que o Marketing e a Venda tem com o Professor de educação Física	p. 37
O nosso atendimento também depende de você – Cliente	p. 40
Redes de clientes: Você deve e tem que montar a sua!	p. 42
Os 10 pontos da Retenção em academias de ginástica	p. 43
Técnica de Aderência a Atividade Física na Academia e Retenção de Clientes	p. 45
O que as empresas tem a lhe ensinar?	p. 47
Como fazer um tour de visita. Você também deve mostrar e “vender” a academia	p. 48
Programa de Atividades A!Body Tech	p. 52
Histórico recente das academias	p. 56
Programa de premiação anual – A!Body Tech Excellence	p. 57
Os diferenciais A!Body Tech Leblon	p. 58
Bibliografia resumida	p. 59
Anexos	p. 61

Caro(a) profissional A!Body Tech,

Felizmente hoje, a A!Body Tech atingiu o status de "**Líder de Mercado**" na Indústria do Fitness, não apenas no Rio de Janeiro mas em todo o Brasil.

Esta posição de destaque permite-nos fazer uma seleção muito rigorosa dos profissionais que trabalham na empresa. Hoje o nosso profissional tem de estar inserido no modelo corporativo em que nós funcionamos. Carisma, bom currículo acadêmico, formação constante, prescrição de treinamento com bases científicas, atendimento muito forte, são palavras que caracterizam os nossos profissionais.

Por isso, os nossos parabéns por estar conosco!!!

É com grande satisfação que lhe apresentamos a nossa apostila de musculação. Ela foi totalmente revisada, atualizada, e contém vários assuntos e temas do seu interesse.

Caso tenha alguma dúvida, sugestão ou discorde de algum tema contido na apostila, não hesite em me procurar.

Alguns temas aqui abordados às vezes parecem um pouco repetidos mas se complementam pois foram escritos isoladamente e em períodos diferentes, mas organizados em seqüência lógica. O importante é que temos uma metodologia na musculação exclusiva, consistente, inovadora e com bases científicas, que fazem do nosso trabalho único e de qualidade.

Gostaria de agradecer a todos que nos ajudaram como os professores: Alberto Caldas, André Albuquerque, Eduardo Netto, Guilherme Noira, Luciana Neder, Ricardo Lallo, Rodrigo Henrique e Roberto Rodrigues, além dos coordenadores de unidades e programas que através de conversas e reuniões tanto me estimularam e incentivaram neste importante trabalho.

Leia a apostila atentamente, e para encerrar, gostaria de expressar a minha satisfação em poder trabalhar com uma equipe de professores de tão alto nível. Mas não esqueça que ainda temos muito que crescer e avançar.

Estamos no caminho certo e vamos continuar avançando!

Atenciosamente,

Prof. Amauri Marcello
Diretor da Rede de Academias A!Body Tech Club

Rio de Janeiro, julho de 2005.

Recomendações de quantidade e qualidade de exercícios para o desenvolvimento e manutenção da flexibilidade, capacidade cardiorespiratória e muscular de adultos saudáveis. ACMS, 1998 Position Stand

Prescrição de Exercícios para o “Fitness” Cardiorespiratório e controle do Peso

A intensidade do treinamento aeróbio deve ser de 55/65% a 90% da frequência cardíaca máxima. 35/65% F.C. podem ser usados para a prescrição do treinamento de pessoas sedentárias ou que tenham um nível de adesão ao exercício baixo. Indivíduos mais bem condicionados necessitam treinar em intensidades mais fortes. Pode-se também usar a escala de Borg (moderado, forte e muito forte) que tem uma grande correlação entre a prescrição pelo VO₂ máx, e frequência cardíaca máxima.

Somente 15% a 25% (dependendo do estudo e população) dos americanos adultos participam de programas de condicionamento físico com o mínimo de frequência semanal e duração recomendados pelo ACMS. No Brasil não deve ser diferente.

Entre 10 a 20 semanas de treinamento, 25 a 35% dos adultos que iniciam atividades físicas param.

A duração ideal é de 20 a 60 minutos de trabalho contínuo ou em sessões diárias de no mínimo 10 minutos (2 é o mínimo). Sessões curtas (20 a 30 min) podem ser feitas em alta intensidade enquanto sessões longas (mais de 30 min) podem ser feitas em baixa intensidade. Exercícios em alta intensidade prejudicam a adesão aos exercícios e propiciam maior caso de lesões músculo-esqueléticas, apesar de terem grandes benefícios fisiológicos.

FC_{MÁX}: 220- idade. Fórmula simples e prática, mas deve estar associada a um outro parâmetro como a TEP para melhor correlação. Apresenta um desvio padrão de 10 a 12 batimentos/min para cima e para baixo. Ou seja se a FC_{MÁX} de um indivíduo for 130, ela pode ser 142 ou 112 batimentos/min.

FC_{RES}: Fórmula mais precisa pois apresenta uma correlação linear com o VO_{2RES} (60% FC_{RES} = 60% VO_{2RES}).

% FC_{RES} = (FC_{MÁX} - FC_{REP}) x % FC_{RES} + FC_{REP}

EX.: Idade: 20 anos, Intensidade: 75% FC_{RES} e FC_{REP}.: 68

[(220-20)-68] x 0,75 + 68

[200-68] x 0,75 + 68 = 167 bpm.

TEP: Taxa de esforço percebido, procura estimar a intensidade do exercício a sinais de desconforto do cliente: Falta de ar, desconforto nas pernas. O ACSM(2001), recomenda que para o exercício promover melhorias na saúde o indivíduo deve ficar com a respiração ofegante mas não a ponto de impedir que ele possa conversar com alguém e um leve desconforto nos MMII.

A frequência semanal deve ser de 2 a 5 vezes por semana. Acima de 5 vezes o aumento do VO₂ máximo é desprezível ou nulo e a incidência de lesões músculo-articulares cresce bastante. Treinamentos de 2 vezes por semana são insuficientes para melhoras cardiorespiratórias satisfatórias.

Exercícios de alto impacto (corrida, corda, step e etc) devem ser evitados por pessoas com má composição corporal, sedentárias e idosas ainda mais quando feitas acima de 30 minutos e 3 vezes por semana. O risco de lesões em membros inferiores é elevado. As mulheres são as maiores vítimas devido ao ângulo Q dos seus joelhos, excesso de gordura corporal e menor massa corporal magra.

Circuito com pesos (10 a 15 reps.) e de 15s a 30s de intervalo no máximo, pode aumentar o VO₂ máx. em até 6% e quando entremeado com 1 a 2 minutos de corrida ou outro exercício aeróbio, pode aumentar o VO₂ máx. em 15%.

A idade não é um motivo para os idosos não se exercitarem. As melhoras do VO₂ máx. de idosos é similar as de jovens e adultos de meia idade ao contrário do que foi relatado nos estudos iniciais. O problema é que estes estudos subestimaram os idosos levando-os a treinarem com baixa intensidade e/ou duração. Os idosos provavelmente precisam de mais tempo para se adaptarem as novas sobrecargas do treinamento.

A diminuição do VO₂ máx. com a idade é muito controversa. Em 20, 30 anos de treinamento, em geral as pessoas diminuem tanto a duração quanto a intensidade devido a fatores motivacionais, culturais e lesões músculo-esqueléticas. A diminuição é de 10% a 34% por década em média, já que existem muitos estudos com diferentes resultados o que necessita-se de outros para melhores conclusões.

A força muscular e a massa corporal magra também diminuem com a idade pelas mesmas razões (das acima (VO₂ máx.). Há uma diminuição de força muscular aproximadamente de 30% entre as idades de 20 e 75 anos em homens e mulheres. A maioria da perda ocorre após a idade de 50 anos para homens e após a menopausa para as mulheres embora a reposição hormonal possa atenuar esta perda em mulheres.

Existem poucos estudos com idosos a partir de 75 anos mas a partir de 80 anos parece que a diminuição é ainda maior que em indivíduos entre 50 e 75 anos.

Pollock e col. fizeram um estudo por 10 anos em corredores de longa distância veteranos e observou que eles mantiveram o VO2 máx. e diminuíram a massa corporal magra em 2 kgs. Em outro estudo indivíduos com a idade média de 70 anos que participaram de um treinamento de força mantiveram a sua massa corporal magra por 10 a 20 anos.

A diminuição significativa do VO2 máx. com o destreino ocorre após 2 semanas e chegando aos níveis de pré-treinamento depois de 10 semanas a 8 meses de sedentarismo. Há uma perda de 50% das melhores no VO2 máx. depois de 4 a 12 semanas de destreino.

Indivíduos que treinaram por muitos anos mantêm melhor os benefícios aeróbios do que indivíduos que treinaram por pouco tempo.

Embora a interrupção do treinamento faça muitos "estragos" no condicionamento aeróbio a sua diminuição não causa muitas perdas em um período de 5 a 15 semanas. O que faz mais a manutenção do VO2 máx. é a intensidade, mais do que a duração e a frequência do treinamento. Caso a intensidade seja mantida e a duração e frequência diminuída em 2/3 pode-se manter o VO2 máx. até por 15 semanas. O mesmo acontece com as melhoras adquiridas no treinamento de força, que mesmo quando diminuídas para 1 a 2 vezes por semana poderia ser mantida por 12 semanas.

Podemos chegar a uma conclusão que perder um dia de treinamento ou treinar menos não é problema por mais ou -menos 15 semanas para a manutenção do VO2 máx. e a força muscular desde que a intensidade seja mantida.

Melhor método de emagrecimento é aquele que combina restrição calórica e exercícios físicos. Exercícios somente têm um pequeno efeito na redução do peso corporal enquanto a dieta somente reduz além da gordura a massa magra e é mais difícil para ser mantido.

Em um estudo de 10 anos conduzido por Pollock e colaboradores em 1987 acompanhou atletas de corrida master que mantiveram o seu VO2 máx, mas reduziram em 2 kg a sua massa corporal magra em membros superiores pois não fizeram nenhum treinamento de musculação. Três destes atletas que fizeram musculação mantiveram o seu peso magro.

Prescrição de Exercícios para a melhora da Força e Endurance Muscular.

Graves e col. em 1989 fizeram um estudo bastante interessante: O exercício era extensão dos joelhos e em um grupo com uma amplitude do início do movimento até a metade, o segundo grupo da metade até o final, no terceiro grupo a amplitude total e o grupo controle não se exercitou. O grupo que se exercitou na amplitude total do movimento foi o que apresentou melhoras mais significativas. A melhora de força dos outros dois grupos foi específica da angulação que eles trabalharam.

Para desenvolver tanto a força quanto a endurance muscular os estudos recomendam de 8 a 12 repetições por série. 6 a 8 repetições é melhor para o desenvolvimento da força e a potência musculares. Em indivíduos acima de 50 a 60 anos ou muito sedentários é recomendável utilizar 10 a 15 repetições para a prevenção de lesões músculo-articulares. Qualquer sobrecarga desenvolve a força. Mas sobrecargas com esforços máximos ou sub-máximos trazem melhores efeitos fisiológicos segundo a maioria dos estudos. Uma boa dica prática a passar aos nossos clientes é que quando eles conseguirem fazer mais de 2 repetições do que as estipuladas deve-se aumentar a sobrecarga. Isto vale especialmente para as mulheres que por desinformação tem a tendência a se exercitarem com baixa intensidade e com efeitos fisiológicos por conseguinte pobres. A culpa maior deste "sub-treinamento" é dos professores de Ed. Física e médicos desinformados, que não sabem orientar e comunicar adequadamente as mulheres.

Deve ser tomado bastante cuidado na prescrição de musculação que enfatize a fase excêntrica em indivíduos destreinados ou sedentários. É nesta fase do treinamento isotônico que o risco de lesões ou dores musculares tardias acontecem - Armstrong 1984, Jones e Col 1986.

A força/endurance musculares podem ser desenvolvidas por exercícios estáticos (isométricos) dinâmicos (isotônicos ou isocinéticos). Os mais recomendados para adultos saudáveis são os dinâmicos e funcionais pois eles são mais parecidos com as atividades de movimentos diários. Eles devem ser executados em velocidade lenta a moderada, controlada e com o máximo de amplitude e com uma respiração normal sem bloqueios para evitar o aumento exagerado da pressão arterial e o efeito de Valsalva (Lewis e Col 1928, Mac Dougall e Col, 1985). Com a progressão do treinamento eles devem evoluir também para o treinamento da potência muscular.

Aumento da força com o treinamento de musculação é de difícil mensuração pois depende do estágio inicial do cliente, o seu potencial de aumento e o tipo de programa utilizado.

Mueller e Rohmert em 1963 encontraram aumentos na força em um estudo de 2% a 9% por semana. Apesar da grande controvérsia do tempo de melhora da força, ela é em geral de 25% a 30% em sedentários jovens e meia -idade homens e mulheres. Pollock e Fiatarone em estudos com idosos, jovens e adultos de meia idade usando exercícios de extensão de coluna mostrou aumentos de mais de 100% depois de 8 a 12 semanas de treinamento.

Com todas as informações coletadas nestes estudos um guia de prescrição de musculação para a maioria das pessoas seria:

A – Mínimo de 6 a 12 exercícios envolvendo os principais grupos musculares (braços, ombros, peitorais, abdômen, costas, quadris e pernas)

B – Frequência semanal: 2 a 3 vezes por semana

C – Mínimo de 1 série de 8 a 12 repetições máximas ou perto da fadiga. Para idosos ou indivíduos fracos 10 a 15 repetições são mais apropriados.

D – Para atletas dependendo do esporte 1 a 6 repetições são apropriadas com alta intensidade e em várias séries. Este tipo de treinamento contudo é perigoso pois aumenta o nível de lesões músculo-articulares e o risco de problemas cardiovasculares em adultos e idosos.

Pollock (1988) chegou a conclusão que programas com mais de 1 hora de duração estão associados a desistências maiores do que programas mais curtos. Em 20 minutos é possível fazer 1 série de cada em 10 exercícios ao contrário de 50 minutos necessários para 3 séries. Apesar de as melhoras fisiológicas serem maiores com múltiplas séries, as diferenças são pequenas quando leva-se a condicionamento físico apenas para a saúde e "fitness". Mais uma vez entra o professor de Ed. Física experiente e com boa fundamentação teórica para prescrever o melhor programa para as diversas populações.

Em uma recente revisão bibliográfica de Feigenbaum e Pollock ilustrou claramente que a frequência semanal ideal depende do grupo muscular exercitado:

A – Extensão da coluna: 1 vez por semana era igual a 2 a 3 vezes por semana. Graves e col (1990).

B – Rotação da coluna: 2 vezes por semana era igual a 3 vezes e superior a 1 vez. De Michele e col 1997.

C – Extensão de joelho: 3 vezes era mais efetivo que 2 vezes. Braith e col 1989.

D – Supino: 3 vezes mais efetivo que 1 a 2 vezes. Feigenbaum e Pollock 1997.

Feigenbaum e Pollock compararam em 1997 oito estudos bem controlados e descobriram que nenhum trabalho mostrou que 2 séries são efetivamente melhores para o aumento da força do que 1 série. Somente 1 estudo mostrou que 3 séries são melhores que 1 a 2 séries. Berger em 1962 usando o supino avaliou que 3 séries aumentaram a força somente em 3% a 4% que 1 a 2 séries. Nenhum destes estudos levou mais de 14 semanas, o que pode ser que somente após este período múltiplas séries funcionem melhor. Variações de programas podem ser uma ferramenta importante na melhora da força mas necessitam de outros estudos. Feigenbaum e Pollock 1997, fizeram uma ampla revisão da literatura e avaliaram que múltiplas séries são melhores do que 1, mas demoram mais tempo e atrapalham a aderência em iniciantes. Resumo nesta apostila a seguir, mais completo de uma revisão de literatura em 2004 de Gabão e col.

Prescrição de Exercícios para Flexibilidade

- A inclusão de exercícios de flexibilidade é baseada na crescente evidência dos seus múltiplos benefícios: Aumento na amplitude articular e funcional, aumento da performance muscular e provavelmente na prevenção e tratamento de lesões músculo-articulares (que necessitam de mais estudos bem controlados já que apenas estudos de observação atestam estas últimas melhoras).
- Existem 3 tipos de exercícios para o desenvolvimento da flexibilidade: PNF (Proprioceptive neuromuscular facilitation), estático e balístico. Muitos estudos (Cornelius e Col 1992, Sady e Col 1982) demonstram que o método PNF é superior aos outros mas é complicado de ser executado e necessita ser feito por pessoas bem treinadas. O estático é mais prático e também efetivo além de ser melhor que o balístico já que relaxa mais a musculatura e gera menos tensão nos tendões e estruturas articulares.
- Estudos demonstram que o ideal é ficar em uma posição de dor ou desconforto por 10 a 30 segundos. Tempo maior que este não há benefícios significativos (Bandy e Col 1994, Borms e Col 1987, Taylor e Col 1990). O número de séries ideal segundo Taylor, 1987 é de 4, tendo mais séries mínimos ganhos de flexibilidade. A frequência semanal ideal é de 2 a 3 vezes por semana.

Os grupamentos musculares que necessitam mais ser alongados são os flexores dos joelhos e coluna lombar para a prevenção de lombalgias e melhor desenvolvimento dos abdominais. E os ombros e cintura escapular para a melhora da postura e prevenção de dores ou lesões no pescoço. Para atletas ou praticantes de atividades esportivas o programa deve ser específico para os grupamentos musculares mais utilizados (observação do autor deste resumo).

Recomendações práticas para o atendimento e orientação na musculação

- Qualquer cliente independente da idade ou condicionamento físico pode e deve fazer musculação. Na dúvida, consulte a coordenação. O mais importante no treinamento da musculação é a alta intensidade/sobrecarga a ser usada. Mais do que as séries, repetições e frequência semanal. Enfatizar já no primeiro treino a execução de repetições máximas e aumentá-las assim que puder. Ensine-o como mudar as cargas no programa
- Não esqueça de colocar a trava de segurança dos agachamentos no Smith e não deixe ninguém fazer exercícios de supino com a barra longa sem a assistência de um professor ou aluno experiente.
- Ao prescrever os exercícios recomende os aparelhos menos usados. Estimule os pesos livres.
- Recomende ginástica localizada sempre que possível, além das outras atividades coletivas. Melhora a retenção.
- Quando a sua academia comprar aparelhos, teste-os antes para evitar surpresas desagradáveis.
- Prescrever exercícios conjugados e/ou com grandes grupos musculares sempre que possível e especialmente para iniciantes/sedentários/obesos.
- Orientar os clientes a dividirem/revezarem os aparelhos e limparem os mesmos após o uso. Recomendar toalha. Ao lanchar, procure um horário vazio e que não tenha muitas coisas a fazer. Caso você trabalhe até 3 horas, não é permitido sair para lanchar. Em turnos acima de 4 horas, caso, queira lanchar, tem 10 a 15 minutos.
- Sempre que possível, procure treinar na academia que trabalha. Assim você conhece bem a aparelhagem e tem um maior contato com os clientes da academia.
- Quando estiver em sala, lembre das aulas de Indoor Cycle, ginástica localizada e lamberóbica e imagine os profissionais destas atividades parados e desanimados. Anime--se e dê o máximo de si.
- Utilize sempre os dados da avaliação funcional e valorize-a. Estimule a reavaliação

Em meses cheios, tipo agosto, setembro, março, etc., o seu trabalho aumenta. A sua movimentação em sala precisa ser mais rápida, dinâmica e com mais criatividade para atender a todos. Idéias:

1. Prescrever o treinamento (escrever ou digitar) enquanto o cliente aquece.
 2. Passar programas a 2 clientes ao mesmo tempo.
 3. Prescrever o treinamento após o trabalho em sala.
 4. Ao alongar, diminuir o tempo e dar ênfase aos grupamentos musculares mais encurtados.
 5. Orientação da frequência cardíaca mais rápida elou para os que mais precisarem.
 6. Dar descansos de 3 a 5 minutos ao passar programa a iniciantes. Passar direto 3 séries com 1 a 2 minutos de intervalo pode em alguns casos ser uma boa estratégia, e se necessário, diminuir o número de exercícios.
- Abdominal é um exercício complexo de ser prescrito. Siga as orientações abaixo:

1. A força do abdominal depende da flexibilidade da coluna. Indivíduos que não tem uma boa execução devem ser orientados para alongar os paravertebrais antes e depois.
2. Flexão inversa não deve ser usada em indivíduos obesos, sedentários extremos ou com pouca mobilidade lombar. Observar a execução antes de prescrever. Dê preferência aos com pernas cruzadas e com uma das mãos atrás da cabeça. Quanto mais intensidade nesse exercício, melhor. O número ideal é de 10 a 25 repetições. Use sempre que possível sobrecargas extras.
3. Nunca use infra e supra! Essa divisão a nível fisiológico e biomecânico é inexistente.
4. Nunca utilize os abdominais na máquina com os pés e o quadril fixos, pois trabalham menos os abdominais. A não ser nas máquinas abdominal total da LifeFitness e Technogym.
5. Para iniciantes, sempre prescrever os exercícios no chão e educando o movimento. Só use a máquina com os que insistem muito e que não forem convencidos por você. Caso utilize qualquer máquina (Technogym ou LifeFitness) nunca prescreva unilateral para não sobrecarregar o uso da máquina).
6. A sobrecarga nos braços deve ser utilizada. Pegue as informações do teste de abdominal 1 e 2 na avaliação funcional. Só use sobrecarga de halteres e de caneleiras para quem executar o exercício com facilidade e com as mãos atrás da cabeça.

Para iniciantes, prescreva um programa pequeno, simples de fazer e máximo de 10 exercícios. Utilize grandes massas musculares e sempre com alta intensidade. Utilize poucas séries. Pense primeiro na aderência aos exercícios do que em resultados.

Estratégias de Confecção de Programa:

1 - Análise da avaliação funcional :Ler os dados da avaliação funcional e revisar os pontos mais importantes com o cliente. Colocar os dados mais importantes no software de musculação.

- Fazer outras perguntas complementares e colocar no software de musculação:

- a) Aparelhos que não gosta e que mais gosta.
- b) Disponibilidade de tempo para a musculação.
- c) Preferências por pesos livres ou máquinas.
- d) Já fez musculação e caso sim em que academia.

- Não esquecer de devolver o relatório da avaliação imediatamente.
- Fazer o possível para engajar o cliente nas aulas coletivas, em especial a ginástica localizada ou as que estejam mais vazias ou as que o cliente mais goste ou precise.

2 – Confeção do programa:

- Enfatizar a importância da avaliação funcional e da marcação de uma reavaliação.
- Somente dividir o programa caso o cliente faça musculação pelo menos 4 vezes por semana.
- Preencher o máximo de informações possíveis na ficha/computador.
- Explicar ao cliente o que é cada dado do programa: Séries, repetições, aumento de sobrecarga, alongamentos, etc. Não esqueça de divulgar os diferenciais da nossa sala e do software de musculação.

3. Prescrição prática dos exercícios:

- Falar um pouco sobre cada aparelho aeróbico com a sua duração ideal e intensidade - F.C. e escala de Borg.
- Explicar o funcionamento dos aparelhos que o cliente utilizar.
- Colocar as regulagens e sobrecargas de cada aparelho. Comece de cima para baixo a colocar no programa
- Comente sobre os grupos musculares trabalhados, respiração e postura ideais. Faça o mesmo nos aeróbios e alongamento.
- Explique a importância do treinamento de flexibilidade com a duração parecida com a dos outros treinamentos.
- Não esquecer de esclarecer que em certos dias mais tumultuados não podemos alongar de forma personalizada.
- Não esqueça de orientar as normas da academia.
- Enfatize o treinamento de alta intensidade.
- Deixe claro que qualquer exercício que o cliente não gostar poderá ser modificado.
- Evite ficar um tempo prolongado com o mesmo cliente.
- Não esqueça de orientar sobre as normas da academia: Dividir aparelhos, secar o suor, guardar no devido lugar o material utilizado, etc.
- Deixar claro que qualquer exercício que o cliente não gostar poderá ser modificado sem nenhum problema.
- Ao final do treinamento perguntar se há dúvidas. Reveja oralmente todos os exercícios e não esqueça de explicar as variáveis do treinamento.
- Marque uma reavaliação do programa com você, após 15 a 30 dias e fixe estas datas no software de musculação.
- Marque pelo menos dois agendamentos e até três para a confecção e prescrição do treinamento.



Nomeclatura dos Exercícios na Musculação:

Usar pelo nome popular ou pelo movimento articular. Cada unidade tem aparelhos específicos. Na dúvida, usar a nomenclatura do software de musculação.

Abdominais:

- Flexão inversa
- Flexão inversa unilateral
- Flexão na diagonal com pernas cruzadas unilateral
- Flexão lateral com joelho flexionado e o outro estendido/flexionado
- Flexão parcial com joelhos flexionados e pés no Spaldar /chão.
- Flexão parcial com Joelhos flexionados e afastados. Flexão diagonal.

Obs.: Não usar nunca supra e infra

Aparelhos Technogym:

Podem ser Selection ou Technogym:

- Leg press : Vertical, horizontal e diagonal
- Abdominal sentado seletion
- Abdução de ombros sentado seletion
- Voador de frente
- Radiante: puxadores altos e baixos
- Easy Power Technogym
- Prancha aldo
- Flexão plantar dos pés quando for trabalhar panturrilhas
- Extensão de quadril
- Multi Hip: Adução, flexão, abdução e extensão do quadril
- Cadeira abdução
- Cadeira abdução: com quadril flexionado
- Cadeira adução
- Cadeira extensora
- Mesa flexora
- Cadeira flexora
- Vertical traction
- Remada sentada
- Desenvolvimento aberto e fechado
- Flexão plantar dos pés selection
- Pulley alto :puxada aberta e fechado. Pode-se desenhar a barra
- Multi pulley: Alto, baixo e regulável
- Supino reto aberto/fechado-
- Rosca tríceps selection
- Rosca bíceps selection-
- Easy Power - extensão do quadril, puxada aberta/fechada, paralela aberta/fechada
- Ercolina : puxadores alto/baixo
- Supino inclinado seletion

Lifefitness:

Podem ser signature, club ou pro

- Supino reto sentado
- Remada sentada aberta/fechada
- Puxada aberta/fechada
- Voador de frente :apoio nas mãos
- Desenvolvimento
- Rosca bíceps
- Leg press
- Cadeira extensora
- Cadeira flexora

- Crucifixo de frente e de costas
- Paralela sentado aberta ou fechada
- Total Abdominal
- Abdominal sentado
- Extensão da coluna
- Agachamento
- Puxadores duplos
- Leg press de anilhas

Cybox :

- Mesa flexora
- Leg press diagonal
- Supino reto deitado
- Supino reto sentado aberto/fechado
- Rosca tríceps pulley alto
- Pulley baixo: remada em pé , rosca bíceps concentrada e rosca bíceps em pé
- Cross over: puxador alto/baixo
- Voador de frente
- Remada sentado

Outros aparelhos/exercícios

- Graviton: extensão do quadril, puxada aberta/fechada e paralela aberta/fechada
- Extensão de quadril no Hoist
- Crucifixo/crucifixo inverso Lagnas
- Hack machine
- Smith
- Bancos: scott, regulável, inclinado e reto
- Rosca bíceps
- Rosca tríceps
- Remada em pé
- Abdução dos ombros com halteres
- Crucifixo inverso
- Extensão de quadril: puxador baixo, com caneleira
- Exercícios para glúteos, usar extensão de quadril
- Adução/abdução de quadril
- Rosca punho/inversa
- Rotação interna/externa de ombros
- Flexão/adução/abdução/rotação interna e externa/elevação dos ombros
- Remada alta e baixa
- Barras: longa, média, W, H, ferradura, etc
- Não usar HBC ou HBL
- Cross over
- Máquina de extensão do quadril
- Cadeia de alongamentos
- Puxada no Pulley Alto com barra longa, triangulo e romana

Pegadas/posições

- Supinada, pronada e média
- Cotovelos 90º (abdução dos ombros)
- Pernas afastadas

Observações:

- Na dúvida usar o nome correto a nível biomecânico/articular. Lembre que o braço não abduz e sim o ombro. Use o bom senso
- Tente descrever o máximo possível o exercício
- Quando for alternado ou unilateral o exercício, especificar.
- Somente usar a nomenclatura em inglês após usar em português e no final.

Recomendações Básicas para Prescrição do Treinamento de Flexibilidade

Definição: É a amplitude de movimentos ao redor de uma ou mais articulações.

Benefícios: Pode prevenir ou melhorar as dores e lesões músculo-articulares. Previne as dores e lesões na coluna, melhora o equilíbrio músculo-articular e a postura. Pode ou não aumentar a performance nos exercícios e aprendizado desportivo.

Este artigo tem como objetivo padronizar a prescrição prática dos exercícios de flexibilidade na sala de musculação. Em primeiro lugar a sala de musculação é além de um centro de exercícios de contra-resistência, um centro de flexibilidade e de treinamento aeróbio. Portanto temos que prescrever, educar, supervisionar e acompanhar detalhadamente cada um dos 3 distintos e importantes treinamentos.

Para o desenvolvimento da flexibilidade, os nossos clientes têm 3 opções:

1. Nas aulas específicas coletivas.
2. Individualmente utilizando o nosso quadro ilustrativo e mais as nossas explicações.
3. Com a nossa assistência direta nos exercícios.

Para os clientes com tempo disponível, pouca flexibilidade e ou estressados, orientar as aulas coletivas. São motivantes e com uma boa duração de treinamento.

No caso 2, ensine o seu cliente detalhadamente como alongar nos diversos locais disponíveis da sala: Cadeira de alongamentos, no Spaldar ou no chão.

Não esqueça de a partir da avaliação funcional, orientar os grupamentos musculares a serem desenvolvidos. Explique-lhe a fisiologia básica e sempre utilize os alongamentos estáticos.

No caso 3, abaixo irão as recomendações básicas da nossa metodologia de alongamento assistido. É um dos nossos grandes diferenciais e os clientes adoram.

Recomendações básicas para o alongamento assistido:

- Orientar o cliente a sempre alongar sozinho antes de você o fazer.
- Quando o corpo está aquecido os movimentos também são facilitados.
- Alongar até o limite da dor onde o cliente diga a posição ideal e mantê-la por 10 segundos. O alongamento que usamos é o estático. Ele alia a segurança com a praticidade e a eficiência ao contrário dos balísticas e PNF. No personal training aconselhamos o PNF também.
- Olhar na avaliação funcional os locais que devem ser mais alongados e enfatiza-los. Também o consulte para que você tenha mais informações. Não esqueça de perguntar se ele está com alguma dor muscular ou lesão e o local.
- Evite de alongar de forma unilateral e repetir grupamentos musculares desnecessariamente. Use a criatividade para alongar o máximo de músculos em um só movimento.
- Este treinamento nunca pode passar de 10 minutos. O ideal é que seja de no máximo 6 minutos. Você tem muitas atividades a fazer em sala.
- Este alongamento assistido é um complemento! Enfatize que deve ser mais longo e que você só vai ajudar a complementar.
- Use a criatividade e a inteligência! Caso você esteja passando programa para algum cliente e alguém lhe peça para alongar, o faça perto dos exercícios que você está prescrevendo. O ideal é que seja nos abdominais ou nos exercícios com pesos livres (caneleiras, halteres, etc). Fale para ele para fazer 3 séries. Caso sejam 2 que querem alongar, alongue um e oriente o outro o que alongar sozinho e depois troque.
- Aproveite esta hora para alcance de objetivos cognitivos e afetivos, tirar dúvidas e até conversar está é a hora ideal.
- É proibido “estalar” a coluna! Se você quiser fazê-lo, traga os artigos científicos que justifiquem está metodologia perigosa e totalmente desnecessária. Caso o cliente queira, explique-lhe porque não usamos esta metodologia. Pode pode fraturar ou deslocar uma vertebra além de a longo prazo levar a uma osteoartrose mais precoce.
- Caso o seu cliente seja atleta, enfatize os grupamentos musculares que mais necessitam ter mobilidade no seu desporto.
- Caso você observe que o seu cliente tenha hipermobilidade em algum segmento, não é necessário alongá-lo mais. Dê as devidas orientações técnicas.
- Locais mais importantes a serem trabalhados segundo observamos na avaliação funcional: Flexores dos joelhos, coluna e ombros/cintura escapular.

- Para enfatizar mais o treinamento, você pode dividir o alongamento por membros inferiores e superiores e alternar os dias. Dê sempre mais ênfase em alongar os agrupamentos musculares não exercitados na musculação. Eles estão mais descansados.
- Mulheres necessitam alongar mais coluna lombar e quadríceps/flexores do quadril e homens ombros/cintura escapular, coluna lombar e flexores dos joelhos.

Grupos musculares a serem alongados na nossa metodologia e por 6 minutos (com 10 seg. Na posição máxima). Você pode variar de acordo com as necessidades do cliente, mas não invente!

- Sentado (iniciar nesta posição):
 - Pescoço: Frente e dos dois lados.
 - Ombros: Adução unilateral os 2 lados.
 - Extensão horizontal com mãos atrás da cabeça.
 - Extensão horizontal com mãos na cintura.
- Flexores dos joelhos: Unilateral com um joelho flexionado e empurrando na coluna torácica. Com as pernas afastadas em 3 direções.
- Coluna lombar: Com joelhos flexionados e afastados empurrar o tronco à frente. Executar 2 vezes pela sua importância.
- Deitado (encerrar nesta posição):
 - Decúbito dorsal, empurrar os dois membros inferiores ao lado do torax.
 - Orientar a fazer sozinho (não precisa de ajuda)
 - Quadríceps unilateral em pé no spaldar ou não.
 - Panturrilhas unilateral no calço ou empurrando a parede.

Resumo da prescrição:

Frequência semanal: 2 a 3 vezes por semana

Tempo máximo na posição: 10 seg. (assistido) e 10 a 30 seg.(individual).

Utilize mais os estáticos.

Séries: 1 a 4

Duração: 15 a 45 minutos

Estudos mais recentes:

Alongamento antes não previne lesões em qualquer situação (Shrier I, BMJ, Thacher SB e Stoup DF 2002. Gelchrist J. et al. Medicine Science and Sports Exercise 2004. Herbert, RD, Gabriel M, BMJ, 2002 e Shrier J, Clin J, Sports Medicine 1999).

Difícil de afirmar quem deve alongar antes. Depende do caso. Em atividade recreacionais e não competitivas, pode-se alongar sem grandes prejuízos.

A força e potência diminuem após alongamentos antes dos exercícios ou esporte. A diminuição da força e da potência em salto em altura e distância, força isométrica e torque de força isométrica é de 2 a 5%. Importante para atletas e não para não atletas (que não se preocupam com a performance). Pode significar o pódio ou não.

Alongamento melhora a economia de movimento (a quantidade de O₂ necessária a uma certa distância).

Então devemos analisar cada caso já que para corredores de velocidade por exemplo os alongamentos diminuem a força e potência mas melhoram a economia do movimento.

Alongamentos regulares aumentam a força, potência e economia de movimento de 2 a 5% (Shrier I, 2004, Clin J, Sports Medicine).

Para resumir:

1. Faltam mais estudos com diversas populações para termos mais respostas.
2. Para a musculação não é necessário alongar antes para aquecer.
3. Para a corrida de média ou curta distância já é interessante alongar antes pela economia do movimento.
4. O alongar antes também não faz mal pois não há muito prejuízo na performance de não atletas– de 2 a 5%.
5. O importante é alongar regularmente e manter boa flexibilidade músculo-articular pois tem grandes benefícios na saúde e na performance.

6. Foi feito um estudo por Cornellius em 1988, publicado na sports Medicine, com corredores que alongaram antes e depois do treinamento. Não houve diferenças significativas na melhora da flexibilidade. Então podemos alongar tranquilamente, sem prejuízos na performance ou lesões após o treinamento da musculação. O ideal seria alongar em outra sessão de treinamento, mas não é em muitos casos práticos.
7. Para esportes onde a flexibilidade é muito importante para a perfeição e a plasticidade do movimento como o Balet, ginástica olímpica, etc, é importante alongar antes da competição. A perda de 2 a 5% que possa haver na impulsão vertical, por exemplo, não é significativa em relação a postura correta ou a mais exigida nas coreografias. Já no salto em altura, com certeza não é indicado alongar antes. Ou seja, é importante analisar cada caso. O esporte praticado, aspectos psicológicos, o nível de flexibilidade do atleta e o tipo de alongamento.

Prescrição do treinamento de atividades aeróbias: Prof. Rodrigo Henrique

Conceito de aptidão cardiorrespiratória:

“Capacidade de realizar exercício dinâmico, de intensidade moderada a alta com grandes grupos musculares por longos períodos de tempo” (ACSM-2000).

A realização de atividades cardiorrespiratórias depende do estado funcional de três sistemas: Respiratório, cardiovascular e muscular, que formam dois componentes. Um central (cardiorrespiratório) e um periférico (neuromuscular). Esses dois componentes irão interagir de maneira a promover uma maneira mais econômica de produção de energia.

A importância do aprimoramento deste componente da aptidão se deve a uma relação direta entre uma melhor aptidão cardiorrespiratória e uma menor incidência de doenças cardiovasculares. Além disso, quanto melhor a aptidão de um indivíduo maior o nível de atividade física do mesmo, proporcionando diversos benefícios para a saúde.

A unidade funcional do sistema cardiorrespiratório é o VO_2 , que corresponde ao produto do débito cardíaco (L/min) pela diferença arterio-venosa de O_2 (mlO_2/min), indicando a capacidade funcional do coração.

Componentes de uma sessão de exercício:

Uma sessão de exercícios deve possuir três componentes: Aquecimento, fase de estímulo do exercício e volta à calma.

- **Aquecimento:** (5 - 10 minutos)

Facilita a transição do repouso para o exercício, acelera o fluxo sanguíneo e aumenta a taxa metabólica do nível de repouso (1MET) até as demandas aeróbias do exercício. Além disso pode reduzir as chances de lesões musculoesqueléticas e cardiovasculares.

- **Fase De Estímulo:** (20 - 60 minutos)

Corresponde a atividade contínua ou intermitente (sessões de no mínimo 10 minutos no transcorrer do dia).

- **Volta à Calma:** (5 –10 minutos)

Recuperação gradual após a fase de estímulo, permitindo ajustes circulatórios apropriados e o retorno da FC e PA aos valores próximos ao repouso. Acelera o retorno venoso (reduzindo o risco de choque circulatório, vertigens e hipotensão pós-exercício).

Determinação Da Intensidade Do Exercício:

Existem diversas maneiras para se determinar a intensidade de uma atividade aeróbia, sendo que podemos dividi-las em duas(ACSM-2001):

- *Mensurações Laboratoriais:* $VO_{2MÁX}$, Níveis séricos de lactato.
- *Mensurações De Campo:* FC e Taxa de esforço percebido(TEP) ou escala de Borg.

- Ao receber a avaliação funcional do cliente você possui uma estimativa do $VO_{2MÁX}$ do cliente. A partir daí você determinar a intensidade do exercício de cinco maneiras: MET, $FC_{MÁX}$, FC_{RES} , TEP ou os cálculos metabólicos.

- MET: Corresponde ao consumo de O_2 em repouso(3,5 ml/kg/min). A determinação da intensidade em METS corresponde em quantas vezes o consumo de oxigênio durante o exercício excede o valor de repouso. EX.: Um indivíduo que apresenta um $VO_{2MÁX}$ de 35 ml/kg/min possui uma capacidade funcional de 10 METS. Assim sendo as intensidades para melhorar a aptidão cardiorrespiratória deste indivíduo devem se situar entre 6 a 8 METS(60% a 80% do $VO_{2MÁX}$).

- $FC_{MÁX}$: 220- idade. Fórmula simples e prática, mas deve estar associada a um outro parâmetro como a TEP para melhor correlação. Apresenta um desvio padrão de 10 a 12 batimentos/min para cima e para baixo. Ou seja se a $FC_{MÁX}$ de um indivíduo for 130, ela pode ser 142 ou 112 batimentos/min.

- FC_{RES} : Fórmula mais precisa pois apresenta uma correlação linear com o VO_{2RES} ($60\% FC_{RES} = 60\% VO_{2RES}$).

- $\% FC_{RES} = (FC_{MÁX} - FC_{REP}) \times \% FC_{RES} + FC_{REP}$

- EX.: Idade: 20 anos, Intensidade: 75% FC_{RES} e FC_{REP} .: 68

- $[(220-20)-68] \times 0,75 + 68$

- $[200-68] \times 0,75 + 68 = 167$ bpm.

- TEP: Taxa de esforço percebido, ou escala de Borg ou Sensação sugerida de esforço, procura estimar a intensidade do exercício a sinais de desconforto do cliente: Falta de ar, desconforto nas pernas. O ACSM(2001), recomenda que para o exercício promover melhorias na saúde o indivíduo deve ficar com a respiração ofegante

mas não a ponto de impedir que ele possa conversar com alguém e um leve desconforto nos MMII. Na escala de Borg de 1 a 10, o ideal é que o esforço fique de 3 (moderado) a 7 (muito forte).

- A intensidade dos exercícios deve se situar entre 50 a 85% VO_{2RES} (65 - 90% $FC_{MÁX}$ para indivíduos com bons níveis de aptidão cardiorrespiratória e 40 a 70% VO_{2RES} (55-80% $FC_{MÁX}$) para os indivíduos com baixa aptidão ou com doenças cardiovasculares. A duração deve obedecer aos limites de 20 a 60 minutos, de maneira que atividades mais longas (acima de 30 min) devem ser de intensidades moderada a baixa e as atividades mais curtas (menos que 20 min) devem ser de intensidades moderada a alta. Recomenda-se que o indivíduo se exercite de 2 a 5 vezes por semana.

Progressão Do Treinamento:

A progressão do treinamento deve ser feita em 3 estágios: Iniciação, aprimoramento e manutenção.

• **INICIAÇÃO:**

OBJETIVOS: Dar início ao processo adaptativo. Observar possíveis pontos de desconforto como: Falta de ar no início da atividade e desconforto nos MMII.

PERÍODO: 2 - 4 semanas.

DURAÇÃO: 15-30 minutos; contínuo ou intermitente.

INTENSIDADE: 40 a 60% VO_{2RES} (Levar em conta o nível inicial de aptidão)

FREQÜÊNCIA: 3-4 x por semana.

OBSERVAÇÕES: estabelecer objetivos realistas, estar atento a possíveis sinais de desconforto do cliente como: Falta de ar no início da atividade e desconforto nos MMII.

• **APRIMORAMENTO:**

OBJETIVOS: proporcionar um aumento gradual do estímulo do exercício permitindo maiores aprimoramentos na aptidão cardiorrespiratória.

PERÍODO: 4 a 6 meses.

INTENSIDADE: 50 a 85% VO_{2RES}

OBSERVAÇÕES: Aumentar as cargas de trabalho a cada 2-3 semanas, observar a tolerância à nova carga, até o cliente conseguir suportar uma atividade moderada a vigorosa por 20-30 minutos no mínimo. Evitar a prescrição de atividades contínuas, utilizar métodos como **fartlek**. Procurar prescrever um treino mais motivante e atraente para o cliente.

• **MANUTENÇÃO:**

OBJETIVOS: Manutenção a longo prazo da aptidão cardiorrespiratória desenvolvida no estágio de aprimoramento.

OBSERVAÇÕES: Reavaliar o programa com o estabelecimento de novas metas, variar as atividades para a prevenção de lesões musculoesqueléticas.

Atendimento No Setor Aeróbio:

Primeiro Atendimento:

Se apresentar ao cliente, explicando o resultado obtido na avaliação. Explicar o funcionamento do aparelho a ser utilizado (programas, controles de velocidade, inclinação, botões de pausa, mensuração de FC). Explicar as fases do exercício (aquecimento, estímulo e volta à calma) e procedimento de segurança. Indicar os possíveis sinais de desconforto que o cliente vai sentir e o controle da FC pelos professores da musculação.

Use ao máximo os recursos dos equipamentos e não se limite a ensiná-lo o manual ou Quick Start

Dicas:

- Procure mostrar para o cliente que ele pode ter melhoras de 10 a 30% no VO_2 nas 4 primeiras semanas de treino regular;
- O exercício não precisa ser contínuo, você pode separá-lo em sessões de no mínimo 10 minutos durante o dia;
- Educar o cliente para não utilizar a FC como único parâmetro de intensidade do exercício; associar sempre com a TEP (Borg).
- Recomenda-se um gasto energético de 150 a 400 kcal por sessão de exercício para melhorias na saúde e estética. Para indivíduos obesos o mínimo recomendável é 300kcal – caso ele tenha condições.
- Procure mostrar com números os progressos obtidos pelo cliente e comemore esses resultados. Por exemplo: se um cliente possui um VO_2 de 30 ml/kg/min e está começando a treinar, ele pode ter um progresso até 33 a 39 ml/kg/min (10 a 30%);

- Para estimar o custo calórico das atividades do cliente procure utilizar a equação do ACSM $\text{kcal/min} = \text{MET} \times 3,5 \times \text{peso corporal em kg}/200$.
- Indivíduos com doenças cardiovasculares conseguem ter melhorias na aptidão cardiorrespiratória com intensidades menores de exercício (40 a 70% $\text{VO}_{2\text{RES}}$.)
- Quando um cliente perguntar sobre “perda” de adaptações procure evitar tal termo. As adaptações ao treinamento são **revertidas**. Desta maneira, um cliente que parou de se exercitar por 3 meses irá recuperar sua forma física muito mais rápido do que um cliente não treinado;
- Os valores de VO_2 retornam aos níveis pré-treinamento após 1 a 3 meses de inatividade física;
- A realização de uma sessão de exercícios semanal é capaz de manter as adaptações cardiorrespiratórias;
- O mais importante quando um cliente pretende manter as suas adaptações é a **intensidade**. Assim, se um cliente que corre 40 minutos, 4 x por semana a 75% FC, é melhor ele fazer 15-20 minutos com a mesma intensidade para manter as suas adaptações.
- Treinos longos e intensos, várias vezes por semana, melhoram a performance mas diminuem a aderência ao treinamento. Use a “arte da prescrição”.

Atendimento De Rotina:

- Procurar ser gentil, diga bom-dia, boa-tarde, boa-noite;
- Analise o calçado que o cliente está usando e se ele é adequado.
- Pergunte a quanto tempo o cliente está realizando a atividade e quanto tempo irá fazer, como os seus objetivos;
- Verifique a intensidade do exercício perguntando por sinais de desconforto (Sua respiração está muito ofegante? As suas pernas estão muito cansadas?) e dê recomendações sobre hidratação, intensidade e duração de exercício de acordo com os objetivos do cliente;
- Verifique a FC do cliente e associe o valor a TEP. Utilize sempre que possível a medição do próprio aparelho;
- Ofereça uma revista para os clientes nas bicicletas e transports, e pergunte se ele quer mudar algum canal da televisão.

Importante: Em qualquer aparelho que colocar o cliente oriente a postura e mecânica ideais mesmo que às vezes você não ache necessário. Muitos reclamam desta falta de orientação. Fale do que para você é básico mas desconhecido para o cliente: Melhor local para segurar, frequência da passada ou pedalada por minuto, movimentação ideal de membros inferiores e etc.



Programas Variados de musculação

Você pode usar estes princípios com os seus clientes variando diariamente, semanalmente, mensalmente ou com a periodicidade que achar necessária.

Número de repetições em geral são entre 5 e 15, séries de 1 a 5 e descanso de 30 segundos a 3 minutos. Estes programas são muito indicados para o Personal Training e a periodização.

Circuito - um exercício atrás do outro:

Faz-se um exercício atrás do outro com um mínimo ou nenhum descanso entre cada um no mesmo ritmo ou intensidade das atividades físicas aeróbias. Aumenta o VO2 máx de 4% a 8% (Gettman e Pollock 1981, ACSM 1998 e Fleck e Kraemer 1997). Pode-se colocar atividades aeróbias de 2 a 15 minutos no meio do circuito

Superset - Em grupos de 2, 3, 4 ou 5 exercícios:

Fazer sem intervalos os exercícios estipulados, com os grupos musculares diferentes. Descansa-se o suficiente, e então, faz-se tudo de novo. (Lighton, et ai, 1967). Pode-se alternar membros inferiores e superiores (Hatfield, 1981).

Simples - 1 exercício de cada vez:

Somente mudar para outros exercícios após terminar todas as séries especificadas (Oardem 1973).

Sobrecarga nas repetições:

Começa-se com um peso "X". Tentar fazer o máximo de repetições, sem aumentar a quilagem. Quando chegar a uma repetição "X", volta-se a repetição inicial, aumentando a carga.

Treinamento excêntrico:

Coloca-se um peso maior que o normal e um companheiro ajuda na fase concêntrica (tensão > resistência); então, resiste-se ao máximo, até a posição inicial. Pode-se fazer também esta série com a fase concêntrica simultânea e excêntrica unilateral. Ex.: Rosca bíceps no banco scott com halter. (Kraemer 1998).

Duas repetições a mais:

Coloca-se um peso "X" para que se consiga, por exemplo 6 repetições. As outras duas, serão ajudadas por um parceiro.

Menos 20% + 4 repetições:

Depois de cada série, pega-se um peso mais ou menos 20% do anterior, trabalhando logo em seguida por mais 2 a 4 repetições (Westcott 1994, Pole 1964).

Ângulos diferentes:

No mesmo exercício, mudam-se as angulações dos membros para treinar os músculos, em diferentes pontos ou feixes musculares. Exemplo: Supino reto, inclinado e voador de frente.

Repetições decrescente e crescente - Pirâmides:

Diminui-se as repetições e aumenta-se as quilagens. Pode-se ir até 1 a 2 repetições e fazer a progressão crescente. Exemplo: 10 repetições - 50Kg ;.08 repetições - 52 Kg ; 06 repetições - 54 Kg.

Super - Stress - Help :

Fazer dois exercícios diferentes, mas, para o mesmo grupo muscular, sem intervalo e que outros grupos musculares auxiliem. Ex.: Voador de frente/supino; Abdução do ombros/desenvolvimento.

Série única:

Uma série por exercício ideal para iniciantes, idosos e indivíduos com baixa aderência (Leiderman, 1925).

Exercícios roubados:

Coloca-se uma sobrecarga além da que se consegue fazer sem auxílio. Utilizar "roubos" com ajuda e não com outras articulações (Weider 1954).

Blitz:

Um grupamento muscular por dia. Mais indicado para manutenção de força. Usar várias séries e exercícios por grupo muscular (Fleck e Kraemer, 1997). Só deve ser usada na nossa academia em casos extremos tipo quando o cliente pede.

Sistema de "queima":

Após as repetições máximas, mais 5 a 6 repetições com amplitude reduzida são realizadas com ajuda (Richford 1966). Ideal para panturrilhas e braços segundo esta referência bibliográfica.

Sistema prioritário :

Utilizar primeiro os grupamentos musculares a serem desenvolvidos ou que devem ser melhorados.

Super set agonista/antagonista (Leighton, 1967):

2 exercícios ao mesmo tempo.

Super stress:

Mesmos grupos musculares com 2 ou 3 exercícios quase sem intervalo. Ideal para desenvolvimento da endurance e hipertrofia (Kraemer, Nobel, Culver e Clark, 1987).

Série diária de ângulos diferentes:

Faz-se os mesmos grupamentos musculares todos os dias, mas mudam-se os exercícios.

Treinamento de potência muscular:

Todos os exercícios são feitos de forma explosiva ou o mais rápido que puder.

Treinamento em microciclo - Periodizado:

Variar vários princípios durante a semana, para maior rendimento.

Intervall Training na Musculação:

Usa-se os princípios de variação de sobrecarga do Intervall Training com poucos exercícios e muitas séries.

Intensidade no tempo:

10 a 20 Seg. de intervalo entre as séries, diminuindo-se as repetições sem mexer no peso e também podendo usar a ajuda de um parceiro.

Recomendações ao colocar os clientes nos aparelhos de musculação na primeira aula

1. Explicar o Exercício: Nome e Músculos
2. Pré-Regular o aparelho
3. Colocar o cliente no aparelho e checar se as regulagens estão adequadas.
4. Explicar o movimento e fazer ele executar. Tocando e orientando.
5. Corrigir tocando e em 2 a 3 planos diferentes e com observações atentas. Corrigir posição dos músculos não exercitados também. Citar os erros mais comuns de execução.
6. Ficar do lado dele em todas as repetições. Nas outras séries não.
7. Retirar o cliente e orienta-lo dos procedimentos a executar ao sair.
8. Educa-lo de como evitar sobrecargas na coluna, principalmente ao colocar as sobrecargas e pegar halteres e caneleiras.
9. Tirar dúvidas e orientações finais

Importante:

- Você tem que treinar para conhecer melhor os aparelhos
- Em cada aparelho: Fazer o máximo de amplitude possível
- Orientar que é obrigatório o revezamento nos aparelhos
- Adaptar a máquina ao cliente
- Ao colocar a carga nivelar por baixo e escutar o cliente.

Recomendações por aparelhos para exercícios de musculação e dicas básicas de correção

Hoje em dia o cliente não reclama tanto do nosso atendimento na musculação e sim da nossa supervisão e correção dos exercícios. Então a nossa recomendação é que você corrija/oriente cada cliente pelo menos uma vez. Utilize pelo menos duas recomendações /dicas de correção. Utilize também essas padronizações ao colocar o cliente pela 1ª vez nos aparelhos. Não esqueça de citar os músculos envolvidos.

Importante : Coloque também no programa de exercícios as regulagens personalizadas. Estas devem ser feitas na ordem de cima para baixo.

- Mais dicas abaixo para você não falar "precisa de ajuda?", "e aí tudo bem?"
- Pergunte quantas séries e repetições está fazendo.
- Pergunte sobre a alimentação e se ela está adequada. Caso o cliente queira emagrecer comente sobre a importância de aumentar o gasto calórico diário e o nosso programas de orientação nutricional.
- Cheque o seu programa de treinamento semanal e veja se ele está adequado para os seus objetivos e englobando força / endurance muscular / flexibilidade e aeróbios com duração e intensidade ideais.
- Olhe o programa de musculação. Dê dicas, veja se o cliente está satisfeito e tem alguma dúvida.
- Pergunte se está aumentando as sobrecargas dos exercícios regularmente. Mostre a importância deste procedimento para que alcance seus objetivos. Ensine-o a mudar no software de musculação.
- Cheque se o cliente não está com nenhuma dor ou lesão. Caso esteja, oriente, toque e faça testes musculares.
- Veja se está fazendo aquecimento antes dos exercícios. Caso não, mostre a importância do mesmo para a prevenção de lesões e melhor rendimento nos exercícios. Comente que na 1ª série de cada exercício é interessante diminuir a intensidade para prevenção de lesões.
- Dê dicas sobre variações nos exercícios tipo unilateral / alternados e com programas variados. Nos abdominais sugira outros: na prancha, com halter, caneleira, etc. Nos pulleys sugira pegadas variadas.
- Nunca deixe o cliente ir embora sem alongar. Oriente-o e toque-o, é uma ótima hora para você passar as informações.
- Nos aeróbios você tem uma riqueza de informações e atendimento. Crie-os. Não se limite a ver a frequência cardíaca.
- Elogie:Esta é outra arma poderosa de abordagem.Você emagreceu!Está mais forte!Que tenis bonito!Ou seja, invente um jeito de falar algo de bom e que aumente a auto- estima da pessoa
- Cheque a validade do programa de treinamento, e, se estiver com mais de 3 meses oriente a confecção de um novo por você. Mostre-lhe as vantagens: Melhores resultados,mais motivação,etc.
- A nossa avaliação funcional é de grande valia no treinamento.Cheque se a mesma está em dia. Caso não,convença-a a fazer uma reavaliação.
- Somente cuidado para falarmos a mesma língua e trabalharmos em equipe.

1. Cadeira extensora

- Não hiperestender os joelhos na posição final
 - Diminuir a amplitude de movimentos para clientes com históricos de dores nos joelhos e algumas mulheres com propensão a lesão articular. Tem na apostila um artigo.
 - Encostar a coluna no encosto, mantendo as curvaturas somente sobre lesões e a amplitude do movimento ideal.
 - Postura da cintura escapular (aduzida)
 - A flexão máxima deve ser de 90° a 100°
 - Não há diferença entre os vastos para todas as posições.
 - Maior ativação dos vastos que o reto femoral entre 140° e 150°.
- a. Extensão dos joelhos - Quadríceps

2. Mesa flexora

Com o tornozelo fletido é mais fácil o movimento, pois o gastrocnemio ajuda na flexão dos joelhos. Caso você queira enfatizar mais os isquios-tibiais estenda o tornozelo. Em geral, recomendar a primeira posição.

- Postura da cintura escapular (aduzida), na postura sentada
- Estender totalmente o joelho ao final deste movimento sem hiperestender.
 - a. Flexão dos joelhos : Bíceps femural, semitendinoso e semimembranoso

3. Flexão do joelho em pé Technogym:

- Fazer as regulagens do apoio do pé, da perna (posterior) e da amplitude do movimento
- Segurar firmemente no apoio das mãos e apoiar totalmente o tronco
- Posicionar o joelho que flexiona abaixo do apoio estofado

- Estender o joelho até o final e flexionar até que não haja movimento de flexão da coluna lombar. Só aumentar a sobrecarga com a mecânica do exercício perfeita
- a. Flexão dos joelhos : Bíceps femural e semitendinoso e semimembranoso

Cadeira adutora :

- Encostar para diminuição da sobrecarga na coluna
- Cuidado com este exercício para iniciantes sedentários em alto grau, pois leva a grande dor muscular tardia e até mesmo lesões. Usar 1 série e média intensidade.
- Nenhuma diferença significativa foi encontrada em estudos que envolviam a atividade muscular em diferentes posições de pés (alinhada e em rotação)
- a. Adução do quadril: Adutores longo, breve e magno, pectíneo e grácil

Cadeira abdução :

- Orientar este exercício apoiado no encosto para proteção da coluna.
- Pode-se orientar este exercício com o tronco flexionado para clientes avançados. Trabalha-se mais glúteo médio e menor uso do reto anterior. O exercício fica dificultado nesta posição
- Postura da cintura escapular (aduzida)
- Posição dos pés, depende da altura do cliente. Ideal joelhos em 90°.
- Para programas curtos não orientar cadeira abdução. Trabalha um grupo muscular pequeno. Não é um exercício prioritário
- Enfatizar a abdução com amplitude máxima. Não usar os extensores da coluna, o que acontece quando a sobrecarga é alta
- a. Abdução do quadril : Glúteo médio

6. Agachamentos:

- A posição dos pés devem ficar um pouco a frente para manter a coluna no arco fisiológico - menor pressão intradiscal e sem deslocamento do núcleo pulposo
- Só deve ser prescrito para clientes avançados e sem histórico de problemas de coluna
- O seu melhor uso é no Smith. Não esquecer de orientar a trava de segurança. Em agachamentos livres, só com supervisão!
- Não flexionar os joelhos a mais de 100 °, pois a sobrecarga na articulação é muito intensa
- Para melhor proteção da coluna expirar e contrair o abdômen na fase concêntrica do movimento e não bloquear a respiração
- O agachamento unilateral é melhor, pois a sobrecarga na coluna é menor
- Clientes com micro-varizes, não bloquear a respiração nunca. Soltar ar na fase concêntrica e não fazer isométricos.
- O joelho não pode passar na flexão da ponta do pé. Flexionar mais no quadril de trás
- Supervisionar os iniciantes constantemente
- Colocar apoio nos ombros (almofadas)
- O calço só deve ser utilizado para clientes com pouca mobilidade na articulação do tornozelo
- O cinto não deve ser recomendado para repetições máximas, até 5
- Desenvolve mais os posteriores das coxas que o leg press.
- a. Extensão do quadril : Glúteo máximo / Semitendinoso e Semimembranoso Extensão do joelho : Quadríceps

7. Leg press :

- Colocar os pés paralelos com o cuidado de eles estarem na mesma altura
- As regulagens nos encostos são importantes para motivação e trabalho de feixes musculares com intensidades diferentes
- A posição dos pés (mais alto ou baixo) não faz você dar mais ênfase ao quadríceps ou glúteos e sim trabalha os feixes destes músculos com intensidades diferentes
- Não bloquear a respiração. Soltar o ar na fase concêntrica
- Manter a coluna lombar no encosto
- No movimento de flexão os joelhos (na região patelar) não passem da ponta dos pés - para ganhos de tempo, orientar junto com este exercício flexão plantar dos pés (panturrilha)
- Este exercício com as pernas afastadas trabalham mais os posteriores da coxa
- a. Extensão do quadril: Glúteo máximo / semitendinoso e semimembranoso
- b. Extensão do joelho: Quadríceps

8. Extensão do quadril Technogym:

- Regular o aparelho corretamente: O apoio dos pés deve ser na altura em que o tronco fique apoiado no encosto. Pessoas baixas usam a regulagem 1 e por aí em diante

- O rolete da coxa deve ficar na parte distal desta e não na perna. O movimento começa com o joelho flexionado e acaba estendido. Não hiperextender a coluna ao final. Uma dica de atendimento: segure/fixe a coluna/quadril do cliente abraçando com um dos braços totalmente esta região
- a. Extensão do quadril : Glúteo máximo, bíceps femural (longo), semitendinoso e semimembranoso

9. Extensões do quadril com caneleiras:

- Posição 3 apoios, flexionar os cotovelos. Estender o quadril evitando a utilização dos paravertebrais. Pode ser feito com o joelho flexionado (o ideal é usar com mais carga) ,com o joelho estendido (o ideal no banco baixo) e chutando (estendendo o joelho e o quadril) no chão
- Não apertar as caneleiras na perna (dificulta o retorno venoso) e propicia o aparecimento de micro varizes (para mulheres que tenham propensão). Devemos utilizar mais este exercício para otimizar melhor o uso da sala
- Pode-se usar um pouco mais de repetições pois nem sempre a intensidade é adequada, pois a sobrecarga às vezes é pequena para alguns indivíduos
- Pode-se usar também o pulley baixo. Recomendamos mais o com o joelho estendido e 3 apoios no banco baixo
- Outra boa variação interessante é decúbito lateral com extensão do quadril e joelho contra a gravidade e não com movimentos paralelos ao chão. Deitar a cabeça em cima do braço estendido
- Manter a cabeça com o pescoço alinhado e sem hiperextensão da coluna
- a. Extensão do quadril : Glúteo máximo, bíceps femural (longo), semitendinoso e semimembranoso

10. Flexão plantar dos pés

- Local ideal deste exercício: Leg Press ou máquina específica
- Executar o máximo de amplitude articular
- Manter os joelhos em posição de extensão. Não de hiperextensão
- Este movimento com os joelhos flexionados (sentado) exercita somente o músculo solear e não os gastrocnêmios .
- a. Flexão plantar dos pés : Gastrocnêmio, solear, flexor longo dos dedos e hálux

11. Puxadas no pulley alto / Vertical Traction Selection

- Não utilizar nunca a por trás da cabeça por levar a maior incidência de lesões na articulação dos ombros e cintura escapular. Segundo alguns estudos o grande dorsal tem uma maior eficiência quando a puxada é pela frente
- Executar quando a pegada for aberta, a maior amplitude articular possível que nem sempre é até o final da barra
- Para o desenvolvimento de feixes musculares com intensidades diferentes usar pegadas , fechadas, abertas, supinada, pronada, etc.
- Não fazer rotações internas do ombro
- Estender os cotovelos totalmente na posição final
- Flexionar os cotovelos até a linha do torax
- a. Flexão dos cotovelos : Bíceps braquial, braquial, braquio- radial Depressão : Peitoral menor e trapézio IV
- b. Adução dos ombros: Peitoral maior (esternal), grande dorsal e redondo maior

12. Supinos :

- Clientes com históricos de dores / lesões nos ombros ,orientar flexão horizontal dos ombros (90°). Menor sobrecarga nos ligamentos anteriores dos ombros (coracoclavicular, acromioclavicular, coracoacromial, glenoumeral menor e rombóide). Orientar não fazer este exercício com pesos livres sem assistência do professor ou um aluno experiente
- Não hiperextender a coluna lombar para evitar sobrecargas exageradas nesta articulação. Mas priorize a segurança : oriente os pés apoiados em caso de dúvidas. Caso não, flexionar os quadris e joelhos
- No caso deste exercício com barra longa descer até o tórax e não no pescoço
- Soltar o ar na fase ativa e não bloquear o ar
- Orientar flexão horizontal dos ombros (90°) na execução do movimento
- a. Flexão horizontal dos ombros: Deltóide anterior, Peitoral maior (porções esternal e clavicular) e Coracobraqueal
- b. braquial Extensão dos cotovelos: Tríceps braquial
- c. Abdução da cintura escapular: Peitoral menor e Serrátil

13. Remada sentada :

- No aparelho Selection, fazer sem o uso do polegar. No final pode-se fazer uma pequena flexão dos ombros.
- Não realizar hipertensão da coluna
- Fazer sempre com os joelhos flexionados e com a coluna ereta
- Para o desenvolvimento do grande dorsal e peitoral porção external fazer com os braços junto ao tronco. Para desenvolver os rotadores externos dos ombros (infra-espinhal e redondo menor) e ajudar na postura da cintura escapular, “puxar” com os ombros a 90°
- Orientar a utilização dos adutores das escápulas, ao final do movimento. Demonstrar tocando no cliente como deve ser esta estratégia

- a. Adutores da escápula: Trapézio III e Rombóides
- b. Flexão dos cotovelos: Bíceps Braquial, Braquial e Braquio- radial
- c. Ombros - Extensão (fechada): Grande dorsal, redondo maior e peitoral maior porção clavicular
- d. Ombros - Extensão horizontal (aberta): Deltóide médio e posterior, Infra -espinhal e Redondo menor

14. Remada sentada Selection Upper Back :

- De difícil execução. Orientar e começar a execução acompanhando o movimento tocando o cliente. Os braços devem trabalhar paralelos ao chão. A tendência é o cliente abaixar os cotovelos para utilizar os grandes dorsais e peitoral porção externa principalmente. Caso o cliente não consiga executar bem o exercício, substituí-lo por um similar
- Não realizar hipertensão da coluna
- Fazer sempre com os joelhos flexionados e com a coluna ereta

15. Rosca bíceps :

- Fazer em pé ou sentado no banco inclinado entre 60° e 80°. Inclinações menores fazem o exercício perder a eficiência
- Ao fazer ereto, pés paralelos ou com um à frente. Nunca flexionar os joelhos. “A base” fica menos sólida e a sobrecarga na coluna maior
- Estender completamente os cotovelos. Educar desde o iniciante. Este é o erro mais comum
- Caso o cliente queira “roubar”, oriente que nunca seja com a coluna e sim com a ajuda de alguém
- Manter os braços paralelos ao tronco e não a frente
- Ensinar as outras pegadas e variações. Média, pronada, e com rotações nos movimentos
 - a. Flexão dos cotovelos: Braquial Bíceps braquial e Braquio- radial
 - b. Flexão dos punhos (principais): Flexores profundo e superficial do carpo, Flexor radial do carpo e Flexor ulnar do carpo

16. Rosca tríceps:

- No aparelho selection extender os ombros ao final na extensão dos cotovelos
- Fazer o máximo de amplitude possível e com os braços paralelos
- Rosca tríceps na testa deitado com barra média só para avançados, pois leva a dores/lesões no cotovelo
- Paralelas são excelentes para o tríceps. Com os braços abertos (adução do ombro) a ênfase do trabalho é no grande dorçal e peitoral porção externa. Com os braços fechados (flexão do ombro) a ênfase é no peitoral porção clavicular e deltoide anterior. Iniciantes usar Graviton e avançados usar caneleiras
- Com halter recostado no banco inclinado simultâneo excelente, mas leva a dor muscular tardia
- O mais utilizado e de mais fácil execução é no pulley alto. Avançados usar a corda. De frente e de costas curvado
- As mulheres gostam bastante deste exercício. Mas não esquecer de usar alta intensidade para hipertrofia muscular deste local
 - a. Extensão dos cotovelos: Tríceps braquial

17. Cross Over:

- Para desenvolvimento dos peitorais fazer curvado e com flexão horizontal. Para desenvolvimento dos dorsais, fazer em pé, ereto e adução dos ombros. Podem ser unilaterais
- Fazer o movimento com os cotovelos semiflexionados. Cuidado para não flexionar os cotovelos a 90° e evitar o uso do tríceps/bíceps
- Utilizar movimentos que não sobrecarreguem os ligamentos/tendões dos ombros. Em geral são os com muita amplitude no início do exercício
 - a. Flexão horizontal dos ombros : Deltóide anterior, Peitoral maior (porções esternal e clavicular) e Coracobraquial

18. Desenvolvimento:

- Manter sempre o arco fisiológico da coluna (70° a 80°)
- Melhor local para segurança da coluna é sentado no banco inclinado(70° a 80). Em pé só fazer alternado
- Não orientar “por trás da cabeça” por levar a lesões nos ombros em especial nos ligamentos anteriores (acromioclavicular, coracoacromial, coracoclavicular etc)
- Mesmo o pela frente com halteres ou barra, cuidado para não rodar internamente os ombros em excesso
 - a. Extensão dos cotovelos: Tríceps braquial Abdução dos ombros : Deltóide médio, supra espinhal
 - b. Elevação da cintura escapular: Trapézios I, II e IV e rombóides Rotação superior das escápulas: Trapézios II e IV e rombóides

19. Remada alta:

- Indivíduos com tendinites, bursites, etc devem usar amplitudes até 80°
- Pode-se usar com barra média, halteres, pulley baixo, puxadores baixos e etc.
- Indivíduos com problemas cervicais devem evitar este exercício especialmente com barra longa e pulley baixo

- Na correção observar a completa extensão dos cotovelos, pegada com abertura suficiente para os ombros não ficarem abduzidos. O ideal é usar uma pequena adução das escápulas - a sobrecarga na cervical é menor. Toçar o cliente nos ombros e ajeitar a postura ideal
 - a. Flexão dos cotovelos: Bíceps, braquial e braquio-radial Abdução dos ombros: Supra-espinhal e deltóide medial
 - b. Rotação superior das escápulas: Trapézios II e IV e rombóides Elevação da cintura escapular: Trapézios I, II e IV e rombóides

20. Abdução dos ombros com halteres:

Fazer em pé ou sentado no banco inclinado

- Pode-se fazer com cotovelos flexionados a 90° ou semi-flexionados. No primeiro usa-se mais sobrecarga
- Em pé fazer com pés paralelos afastados com um pé a frente afastado do de trás. Nunca com os joelhos semi-flexionados.
- Abduzir os ombros até o movimento de flexão da cintura escapular entre 90° e 120°. Pode-se ir até a abdução completa dos ombros, mas fazer uma rotação externa a partir de 100° / 120°
- Clientes com escápulas aladas podem usar esta amplitude com a rotação externa dos ombros
 - a. Rotação superior das escápulas: Trapézios II e IV e rombóides Abdução dos ombros: Supra espinhal e deltóide médio Elevação da cintura escapular: Trapézios I, II e IV e rombóides

21. Crucifixos inversos:

- Fazer extensão horizontal (ombros a 90°)
- A tendência é aduzir os ombros e ajudar com os dorsais e peitoral porção esternal entre outros
- Os cotovelos ficam semi-flexionados. Evitar extensões de cotovelos - “roubos”
- A sobrecarga em geral é pequena
- Aduzir a cintura escapular ao final. Toçar o cliente mostrando-lhe o movimento correto segurando nos seus ombros
- Executar o máximo de amplitude
- Pode-se fazer uma rotação externa dos ombros junto com a extensão horizontal
- Utilizar puxadores altos e banco alto com halteres
 - a. Adução da cintura escapular: Trapézio III e rombóides
 - b. Extensão horizontal dos ombros: Infra-espinhal, deltóide medial e posterior e redondo menor

22. Rosca punho:

- Ideal para atletas de artes marciais e que usem os músculos do punho tipo tênis, voleibol, etc. Indivíduos que trabalham intensamente com computadores podem ser beneficiados também
- O exercício ideal seria com a barra longa/média com o braço apoiado na coxa com o indivíduo sentado. Halteres podem ser usados assim como o pulley baixo
- Descer a barra até a ponta dos dedos para o estímulo dos músculos flexores dos dedos
- Outra opção (não muito adequada) seria em pé com a barra longa/média atrás do corpo
- Pode-se prescrever também a rosca punho inversa que dá ênfase aos extensores dos punhos. Só que estes são pouco usados por atletas e no dia-a-dia
 - a. Flexão dos punhos (principais) : Flexores profundo e superficial do carpo, flexor radial do carpo e flexor ulnar do carpo

23. Flexão do(s) ombro(s) em pé :

- A melhor estratégia é fazer unilateral com os pés afastados pela frente e com algum apoio da mão contrária ao movimento
- Não é recomendável fazer simultaneamente com a barra, halter ou no pulley. A sobrecarga na coluna lombar e cervical é muito grande
- Este exercício só deve ser prescrito para clientes avançados e do sexo masculina. Os músculos do ombro que ele trabalha já são usados nos exercícios Supino e Voador (principalmente) sendo que com mais eficiência, segurança e praticidade
 - a. Flexão do ombro: Deltóide porção anterior Rotação superior da cintura escapular: Serrátil anterior e trapézios II e IV
 - b. Elevação da cintura escapular trapézios I e II, rombóides e elevador da escápula

24. Extensão de coluna :

- Para hérnia de disco é aconselhável desde que esta seja postero-lateral (é a mais comum, 90% dos casos) . Se for anterior somente abdominais entre outros exercícios para o tronco
- Utilizar entre 10 a 20 repetições, especialmente para os iniciantes
- Pode-se utilizar os três apoios com extensões de quadril e braços, alternados
 - a. Extensão da coluna: Iliocostal torácico e lombar, longo e espinhal do tórax, intertransversais, interespinhais, rotadores e multifídeos

25. Rotação interna e externa dos ombros :

- Exercícios ideais para instabilidades músculo-articulares da articulação do ombro e cintura escapular
- Fortalecem músculos do manguito rotador que estabilizam o úmero na cavidade glenóide
- Ideal que sejam executados nos puxadores / pulleys reguláveis
- Pode-se fazer com halteres, mas perde-se em eficiência
 - a. Rotação interna dos ombros: Redondo maior e sub-escapular
 - b. Rotação externa dos ombros: Infra-espinhoso e redondo menor

26. Abdominais :

- Dar preferencia sempre aos abdominais no solo. Principalmente para os iniciantes. Educa-se melhor o movimento e não provoca filas nas máquinas
- Proponha sempre novas variações, já que este é um exercício monótono. É um excelente exercício para fortalecer o atendimento / supervisão nos exercícios
- Flexão inversa não é indicada para obesos, os que têm muita gordura em membros inferiores e os que têm falta de flexibilidade na coluna
- Muito importante nos abdominais é a flexibilidade da coluna. Observe os resultados da avaliação funcional de indivíduos com os paravertebrais encurtados. Deve-se alongá-los antes e após os abdominais. Clientes com abdominais muito fracos deverão fazer somente flexão parcial da coluna e na diagonal com pernas cruzadas
- No Cross over / Pulley alto é melhor e mais eficiente fazer no banco inclinado
- Na flexão da coluna (parcial), segurar o quadril flexionando as cristas ilíacas anteriores e orientar o máximo de flexão. É até esta amplitude que o cliente deve flexionar a coluna
- Em hérnias de discos postero-lateral realizar o abdominal com o arco lordótico fisiológico usando colchonetes / camisas ou até com os joelhos estendidos. Sempre pedir o laudo médico
 - a. Flexão da coluna: Reto abdominal, oblíquos interno e externo.

27. Voador de frente / Máquina de Crucifixo

- A posição de braços ideal é com a articulação dos ombros em 80°.
- No crucifixo colocar os cotovelos semi-flexionados
- As hiperextensões no início dos exercícios são predisponentes a lesões na articulação dos ombros. Só oriente para atletas e clientes sem histórico ou propensão a lesões.
- Flexão horizontal dos ombros: peitoral maior, deltóide anterior e coraco-braquial
- Abdução da cintura escapular: serrátil anterior e peitoral menor.

28. Abdução de ombros Selection

- A execução do exercício é difícil e não tão indicado para iniciantes
- Para algumas pessoas, dói o apoio dos cotovelos / braços
- Em geral todos podem fazer com o exercício iniciado na regulagem 1. No final ir até 80° a 110°
- Flexão horizontal dos ombros: peitoral maior, deltóide anterior e coraco-braquial
- Abdução da cintura escapular: serrátil anterior e peitoral menor.
 - a. Extensão dos cotovelos: Tríceps braquial Abdução dos ombros : Deltóide médio, supra espinhal
 - b. Elevação da cintura escapular: Trapézios I, II e IV e rombóides Rotação superior das escápulas: Trapézios II e IV e rombóides



Amplitude de movimento ideal nas diversas lesões do joelho: Prof. Sandro Carpenter

	<i>Cadeia</i>	<i>Exercício</i>	<i>Amplitude</i>	<i>Desl</i>	<i>Afastamento</i>	<i>Rot. Ext.</i>
Meniscos	Aberta	Extensão	100° a 150°	50°	-	-
	Aberta	Flexão	180° a 80°	100°	-	-
	Fechada	Leg press	160° a 100°	60°	Próximo	evitar
Ligamento Cruzado Anterior	Fechada	Agachamento	160° a 100°	60°	Nenhuma diferença	Nenhuma diferença
	Fechada	Leg press	160° a 100°	60°	Nenhuma diferença	Nenhuma diferença
	Aberta	Extensão	100° a 150°	50°	-	-
Ligamento Cruzado Posterior	Aberta	Extensão	90° a 155°	65°	-	-
	Aberta	Flexão	180° a 120°	60°	-	-
	Fechada	Leg press	180° a 120°	60°	Afastado (alto)	Nenhuma diferença
	Fechada	Agachamento	180° a 120°	60°	Próximos	Nenhuma diferença
Ligamentos colaterais	Fechada	Agachamento	180° a 70°	110°	Próximos	Indiferente
	Fechada	Leg press	180° a 70°	110°	Próximos	Indiferente
Patelo-femoral	Fechada	Agachamento	180° a 130°	50°	Nenhuma diferença	Nenhuma diferença
	Fechada	Leg press	180° a 130°	50°	Nenhuma diferença	Nenhuma diferença
	Aberta	Extensão	180° a 140°	40°	-	-

- Considere para análise o joelho estendido são 180°.

Quando o afastamento e a rotação externa não estão estipulados é porque não tem pesquisas até a publicação deste manual (2004).

Metodologia A!Body Tech de Avaliação do Treinamento

1. Avaliação Funcional

A-Geral B-Específica C-Reavaliação

2. Avaliação na Musculação

- A) Anamnese
- B) Revisão da avaliação funcional e a sua passagem para a musculação
- C) Avaliação da satisfação e entendimento dos exercícios pelo cliente
- D) Pesquisa no programa de musculação
- E) Pesquisa constante de satisfação
- F) Controle da rede de clientes: faltas, desistências, etc.

3. Avaliação nas aulas coletivas

- A) Iniciante: Colocar o nome e características na rede/controle de clientes.
Perguntar se fez avaliação funcional
Perguntar se tem dores/lesões músculo-articulares, uso de medicamentos ou suplementos, problemas de saúde ou doenças em geral.
Anotar na ficha.
- B) Controle da rede de clientes: faltas, desistências, etc.
- C) Avaliação e feedback individual constante da performance orientando e motivando
- D) Pesquisa constante de satisfação

Single Set x Multiple sets: Últimas Evidências para soluções das controvérsias: Prof. Eduardo Netto

É muito bem estabelecido que um programa contra resistência é o meio mais eficaz para melhoria da força e da massa muscular magra. O treinamento contra resistência tem sido prescrito com objetivos de Fitness e Saúde.

Eficiência do treinamento dependerá:

- intensidade/carga
- volume de treinamento: séries x repetições
- velocidade
- intervalos de descanso
- frequência de treinamento

Porem existem controvérsias no que diz respeito a qual seria o protocolo mais eficiente para melhoria da força máxima. Na comparação entre programas de set único e múltiplo , os resultados, tanto em não treinados e treinados, tem sido conflitantes.

Necessidade de progressão:

- Progresso diminui com o tempo de treinamento.
- Melhor condicionamento maior dificuldade de progresso.
- Qualquer programa inicialmente resulta em aumentos devido a adaptações neurais.

Treinamento Periodizado Versus Treinamento Não Periodizado:

Poucos estudos examinaram o desempenho motor, composição corporal e resistência, entretanto, estes indicaram que o TP pode alcançar maiores ganhos nestas variáveis.

O TP só é necessário após uma boa base na aptidão da força ter sido alcançada.

O TP com múltiplas séries semanais pode resultar num maior ganho de força (1RM) quando comparado ao TNP realizado com série única.

Estes resultados podem estar relacionados às mudanças no volume e na intensidade do treinamento nos programas periodizados.

Aplicações Práticas:

- A escolha do protocolo de set único ou múltiplo em um programa de treinamento contra resistência é dependente dos objetivos e principalmente do tempo disponível. Independente do status de treinamento, sets múltiplos devem ser incorporados quando os objetivos forem AUMENTOS DA FORÇA MUSCULAR. Programas de set único também podem promover melhoras substanciais, apesar de inferiores quando comparados a múltiplos sets, e devem ser utilizados quando o tempo disponível \Rightarrow fator limitante.
- Apesar do nº de sets ser apenas um componente da prescrição. Tem se dado muita importância, às vezes esquecendo-se:
 - Variações contínuas \neq adaptações fisiológicas
 - Necessidade de variações em número de sets e dos outros componentes da prescrição, incluindo velocidade e diferentes sistemas de Treinamento. O objetivo promover adaptações.
 - Pode ser que consigamos mover de uma visão restrita de utilizar sets únicos ou múltiplos ????? Programas variados, incluindo modificações em todos os itens da prescrição.
 - Set Único, Porquê?
 - Gasta-se menos tempo
 - Sessões que passam de 60 mins são as que têm a maior taxa de desistência. Duas vezes por semana é um objetivo melhor de se atingir. Já foi provado que é efetivo, para alguns clientes, então, por que fazer mais?

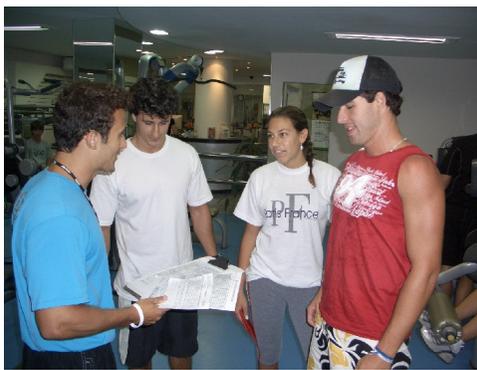
Recomendações Mínimas do ACSM (2000):

- 1 a 5 séries
- 8-12 reps (10 – 15 reps para pessoas mais velhas > 50 anos)
- 8–10 exercícios \neq principais grupos musculares 2-3 por semana multi-articulares
- Progressão - aumente a resistência em cerca de 5% quando 12 reps estiverem confortáveis (EPE 12-13RM)

Considerações acerca dos clientes a considerar quando prescrever o programa:

- Objetivos pessoais
- Ativo ou inativo
- Estado de saúde e medicamentos
- Estilo de vida
- Perfil dos fatores de risco
- Preferências de exercícios aeróbios
- Barreiras
- Motivações

A arte de se prescrever exercícios é a integração bem-sucedida da ciência do exercício com técnicas comportamentais que resultam em **uma aderência maior e alcance dos objetivos individuais.**



Suplementos Dietéticos e Performance

Uma nutrição balanceada que nos forneça todos os nutrientes em quantidade e qualidade é fundamental para a melhora/manutenção da nossa saúde, estética corporal e performance.

Nem sempre através da alimentação tradicional ingerimos todos os nutrientes necessários para as nossas demandas metabólicas diárias. É importante também lembrar que nossos clientes e até mesmo nós estamos sempre atrás de um suplemento dietético que nos ajude a treinar com mais eficiência, disposição e ao mesmo tempo melhore a nossa composição corporal mas sem prejudicar a nossa saúde.

Então surgem dúvidas em todos nós que trabalhamos na área de atividades físicas sistematizadas: o que tomar? Devemos orientar suplementos aos nossos clientes? Quais? São seguros? O ideal é que o nutricionista os oriente a partir de uma avaliação nutricional detalhada e personalizada. Para isto oriente o A!Body Tech Nutririon.

A discussão e a revisão da bibliografia é bastante complexa e extensa. Em uma recente análise do número de suplementos nutricionais em revista de fisiculturismo e fitness vendidas em bancas norte-americanas constatou-se 89 tipos de suplementos em 311 produtos diferentes e com 235 ingredientes diferentes!

Fizemos uma ampla revisão da literatura científica da área, com base no livro **The Ergogenic Edge** de Melvin Williams PhD entre outras bibliografias e listamos os suplementos dietéticos mais eficientes e seguros para que possamos comentar com os nossos clientes. Mas atenção! Não os oriente. Deixe para o nutricionista ou médicos fazerem, pois só eles poderão combiná-los com a alimentação e os possíveis remédios que o cliente ingira. Mas você tem de ter uma opinião formada ou conhecimento do assunto, pois os suplementos estão nos livros de fisiologia do exercício que usamos e interagem na prescrição do treinamento físico que fazemos aos nossos clientes.

Achamos necessária esta iniciativa já que há no mercado uma série de produtos ineficientes e que levam a riscos consideráveis aos seus usuários. A sua utilização é através de profissionais geralmente ligados a venda ou profissionais da saúde sem formação acadêmica consistente.

Listamos abaixo 6 tipos de suplementos que podem ajudar aos nossos clientes nos seus objetivos. Não deixe de lembrá-los que estes só serão eficientes quando acompanhados de uma dieta balanceada e um treinamento físico apropriado.

Siga sempre estas regras importantes ao orientar o uso destas substâncias:

1. Oriente o seu cliente a procurar um nutricionista ou médico especialista para melhores resultados e segurança;
2. Caso aconteçam sintomas anormais como diarreia, palpitações, manchas na pele, alergias, insônias, taquicardia, depressão e etc. Oriente o seu cliente a procurar o médico ou o nutricionista.
3. Indivíduos cardíacos, diabéticos, hipertensos ou com qualquer doença crônica, grávidas e os que tomam medicamentos devem ser orientados a só ingerirem suplementos dietéticos com orientação médica. O mesmo procedimento deve ser adotado a quem tem mais de 50 anos.
4. Nenhum suplemento deve ser o substituto de uma alimentação balanceada que tenha como base frutas e verduras, carnes, laticínios, grãos e cereais em quantidades e qualidades ideais.
5. Enfatize a importância de ingerir os alimentos acima na forma integral (nos casos dos cereais e grãos) e com um mínimo de gorduras e açúcares neles. Nenhum suplemento por melhor que seja substitui (e sim complementa) uma dieta balanceada.
6. Nunca se impressione pelo que é publicado e divulgado em revistas, TV ou outros meios de comunicação ou até mesmo por profissionais formados da área de saúde. Sempre desconfie dos apelos promocionais e procure sempre pesquisas na literatura científica. Os fabricantes usam de todas as estratégias de marketing moderno e se utilizam de profissionais inescrupulosos ou sem conhecimento do assunto. Em geral a FDA (Food and Drug, Administration) não avalia estes tipos de produtos já que não são classificados como remédios.
7. Abaixo estão relacionados os 08 melhores suplementos do mercado levando em conta:
 - Descrição do produto
 - Justificativa da eficiência
 - Segurança no uso
 - Dosagem recomendada

1 - Creatina

Efeito principal – Aumento da massa corporal magra e melhora da velocidade e potência.

Descrição – É uma substância natural encontrada em pequenas quantidades em alimentos de origem animal e que também pode ser sintetizada pelo nosso organismo no fígado e rins a partir de alguns aminoácidos.

É uma das substâncias fundamentais na geração de energia do sistema *ATP-PC* que é utilizado em esportes e exercícios físicos de força, potência ou velocidade com curta duração e alta intensidade. A sua suplementação melhora a performance nestes exercícios pois aumenta a quantidade de fósforo-creatina no músculo. O seu uso é seguro, legal e não

existe nenhum estudo que comprove o seu perigo.

A dosagem recomendada é de 20,0 g por dia em 4 dosagens iguais de 5,0 g por 5 dias e 2,0 g diários posteriormente. Aumenta a nossa massa muscular pelo aumento da síntese protéica e/ou acúmulo de água corporal.

É melhor e mais econômico utilizar as fórmulas puras em pó diluído em líquido. Só tem resultados quando acompanhada de treinamento em alta intensidade. Tomar no horário mais conveniente.

Não ingerir junto com cafeína (Café, guaraná, mate, etc) pois parece diminuir a absorção da creatina.

2- Cafeína

Efeito Principal – Diminui a fadiga, aumenta a disposição geral, metaboliza mais gordura em atividades aeróbias de longa duração.

Descrição – Melhora da performance no treinamento em exercícios longos. É considerado um suplemento farmacológico natural, já que está presente em várias bebidas que consumimos em especial chá, café, guaraná em pó, etc. É estimulante do sistema nervoso central e entre outras causas estimula a secreção de epinefrina da glândula adrenal que leva a uma maior eficiência do sistema cardiovascular e a produção de energia.

Em treinamentos aeróbios de longa duração propicia a maior utilização de ácidos graxos livres e uma menor utilização do glicogênio muscular (fator limitante no exercício, e com menos gasto calórico que a energia vinda da gordura).

A cafeína também melhora o desempenho do sistema ATP-Pc facilitando a liberação de cálcio que leva a uma contração muscular mais eficiente entre outras causas.

É relativamente segura, mas pode causar dependência em doses altas. A dose recomendada é de 5mg por quilo de peso.

Cuidado – UM CAFÉ TEM EM MÉDIA 100mg E A DOSAGEM IDEAL POR DIA DE CAFEÍNA NÃO DEVE SER ULTRAPASSADA NA DOSAGEM ACIMA. INDIVÍDUOS HIPERTENSOS DEVEM CONSULTAR O SEU MÉDICO (POIS A CAFEÍNA É CONTRA - INDICADA NESSES CASOS).

Dose recomendada: 1 a 3 cafés, antes da atividade ou um copo de mate diet. Ingerir mais líquidos diariamente e durante os exercícios. (consumo máximo diário de 3 cafés, em média 300 mg, para evitar dependência e efeitos colaterais. Não pode ser usada por hipertensos, fumantes e anêmicos.

OBS – A CAFEÍNA TAMBÉM AUMENTA A SUDORESE E DEVE SER ACOMPANHADA DE UMA INGESTA MAIOR DE LÍQUIDOS E SER LIMITADA NO TREINAMENTO EM AMBIENTES QUENTES E ÚMIDOS.

3 - Proteínas / Aminoácidos

Efeito Principal – Aumento da massa muscular e fonte auxiliar de energia.

Descrição – Proteína é um nutriente essencial encontrado em muitos alimentos e em especial os de origem animal.

Tem 3 funções importantes nos exercícios físicos: É o principal nutriente envolvido no crescimento, desenvolvimento e reparação de todos os tecidos corporais, além de ser uma fonte auxiliar de energia. É essencial na regulação do metabolismo.

É formada por 20 diferentes aminoácidos e a sua ingestão diária é de 0,8g até no máximo 1,8g por quilo de peso corporal. Esta última dosagem é a máxima indicada para atletas ou indivíduos que treinam intensamente.

Difícil de ingerir na quantidade máxima pois tem que ter muita disciplina. Outra dificuldade é ingeri-la com reduzidas quantidades de gorduras nas carnes e laticínios (leite, queijo, etc.).

Os suplementos protéicos recomendados têm que levar em conta a praticidade, custo e devem ser complementares a dieta normal e com um mínimo de calorias em geral. Pode ser em barras, líquido ou em pó. Dosagem ideal complicada e sugerir o uso nas refeições com baixa proteína.

O seu uso é bastante seguro e sem efeitos colaterais até 1,8g por quilo de peso.

É bom lembrar que proteína e aminoácidos são as mesmas substâncias. A primeira é formada pela segunda. aminoácidos foi uma terminologia usada a nível de marketing ou para atrair mais compradores.

4 - HMB (β -hidroxi Metilbutirato de cálcio)

Efeito Principal – Aumento da massa muscular

Descrição – HMB é uma substância gerada através do metabolismo da leucina, um aminoácido. O seu efeito no nosso organismo é provavelmente diminuir as micro-lesões no tecido muscular nos exercícios de alta intensidade e extenuantes. O seu mecanismo de ação ainda é desconhecido e é provavelmente devido a sua influência nas atividades das enzimas e/ou na sua incorporação nos processos celulares.

A sua utilização parece ser segura e a dosagem ideal é de 1,5g a 3,0g por dia em 3 doses iguais diárias. Tem o inconveniente de ter o preço alto e deve ser usado essencialmente para indivíduos que utilizam em seu treinamento exercícios de contra-resistência (musculação)

5 - Suplementos de Multivitaminas e Minerais

Efeito Principal – Suprir prováveis carências nutricionais de dietas desequilibradas ou de baixa ingestão calórica. Combatem a produção de radicais livres.

Descrição – As vitaminas e os minerais estão envolvidos em quase todos os processos metabólicos do nosso corpo em geral e são supridas em uma dieta normal balanceada.

Indivíduos com alto gasto calórico e/ou atividade física intensa e alimentação desequilibrada é recomendado o uso destes suplementos. Os mais recomendados são aqueles que contém todas as vitaminas e os sais minerais essenciais que em geral vem em um comprimido só e com 100% do necessário diário (ROA). É totalmente contra-indicado o uso destas substâncias isoladas e em mega doses sem orientação médica, já que podem ter efeitos colaterais graves a longo prazo.

Não esqueça de enfatizar a importância da ingestão de frutas e verduras diariamente pois além delas terem vitaminas e sais minerais, têm substâncias chamadas fitoquímicos que previnem contra a maioria das doenças degenerativas (câncer, arteriosclerose, etc.) e não existe em nenhum comprimido e, dosagens ideais.

A dosagem ideal é de no máximo 1 cápsula dia, e, cuidado já que a maioria dos suplementos dietéticos e alguns alimentos já são enriquecidos com vitaminas e sais minerais.

6 - Substituto de Refeições (Engineered Dietary Supplements)

Efeito Principal – Substituem uma refeição com qualidade e praticidade.

Descrição – São os suplementos que contém em geral proteínas, carboidratos e gorduras (reduzidamente) além de vitaminas, sais minerais e outros vários ingredientes ergogênicos. Tem por objetivo aumento da massa muscular e redução do % de gordura.

Têm sua validade pois substituem uma refeição com bastante qualidade e poucas calorias. São práticos, de sabor agradável e de fácil utilização. Nunca devem substituir a alimentação normal e balanceada e são bem superiores aos lanches rápidos que fazemos na rua baseados em frituras e excessos de calorias.

São também bastante seguros e não devem ser ingeridos com pílulas de vitaminas e sais minerais, pois estes geralmente já as contém. Nem substituir mais de uma refeição tradicional.

Podem ser ingeridos em pó e em barras geralmente e devem ser acompanhados de frutas(para ficarem mais nutritivos). A dosagem recomendada é de difícil recomendação pois dependem da ingestão calórica total e o ideal é que substitua o "Fast Food" ou refeições desequilibradas.

Não se impressione pelas substâncias que eles contém, pois geralmente não tem nenhum efeito benéfico na performance. Contamos com a sua colaboração para aumentarmos os resultados do treinamento dos nossos clientes. Caso você tenha alguma sugestão, crítica ou idéia entre em contato conosco.

7 - Glutamina

Efeito principal - fortalecimento do sistema imunológico e ação anti-catabólica dos aminoácidos musculares, em especial BCAAs.

Descrição - É o amino ácido mais abundante no plasma e nos músculos e serve como fonte de energia nas células do sistema imunológico. Durante situações de stress (dentre elas o exercício físico intenso), grandes quantidades de glutamina são solicitadas do músculo. Neste caso, a perda de glutamina acaba por exigir que outros amino ácidos, particularmente BCAAs, sejam recrutados para refazer esta perda, ou seja, diminuindo a disponibilidade de amino ácidos para o crescimento muscular e recuperação.

Dosagem - Doses de até 20 gramas por dia não acarretam quaisquer problemas para a saúde. Porém, a sugestão de uso é de: 5 gramas após a atividade física e 5g antes de deitar para dormir.

8 - CLA

Efeitos principais:

- proteção contra câncer
- redução de colesterol LDL (colesterol ruim). Porém, alguns estudos indicam redução do HDL (colesterol bom). Assim, antes de usá-lo, certifique-se de que seu colesterol HDL está alto ou normal.

- redução de gordura abdominal (este efeito está ligado à melhoria da sensibilidade à insulina);

- melhoria da função imune

Descrição - é uma gordura derivada dos ácidos graxos da série Omega 6, mas com algumas alterações estruturais.

Dosagem - 3 gramas por dia, divididas em 1g (3 vezes ao dia, antes ou junto às refeições).

O uso de CLA ideal é o TRANS10 CIS12, segundo os estudos, ao contrário do TRANS11 CIS9. A maioria dos suplementos não informa isso nos rótulos.

Conduta obrigatória do professor em sala em 5 Passos

Há mais ou menos 20 anos atrás quando começamos a trabalhar na musculação, aprendíamos esta atividade física em uma ou duas disciplinas na Universidade ou com outros professores que davam aulas na academia. Aprendíamos basicamente por tradição e experiências práticas bem precárias. Por volta de 1985 as academias Corpore e Fisilabor (entre outras, mas de menor expressão) começaram um trabalho pioneiro no Rio de Janeiro. Foram as primeiras academias que começaram a utilizar uma metodologia científica baseada em estudos publicados nos periódicos internacionais e livros de fisiologia do exercício.

Foi grande o avanço e até hoje estas academias são reconhecidas por este grande feito. Os melhores profissionais de Educação Física na área de fitness geralmente trabalharam nestas.

Hoje em dia com a globalização da economia e da informação estamos em um novo momento. Não adianta ter um curso de nível superior. Tem que ter pós-graduação, dominar mais de 1 língua estrangeira e dominar a informática entre outras habilidades. Você já deve ter lido nos jornais ou escutado na mídia a fusão de empresas no mundo todo em grandes conglomerados. Gostemos ou não este é o futuro e a nossa profissão vai ter reflexos nesta globalização. Temos então que estar preparados (quem quiser) pois os empregos irão diminuir e as exigências de habilidades profissionais irão crescer.

O consumidor por outro lado também está mais exigente e busca a qualidade por um preço justo e um atendimento de excelência. Este é o nosso próximo desafio: Estudar cada vez mais! Atender bem, sorrir, explicar, conversar, ser paciente e buscar sempre a satisfação do cliente. Nós não temos mais nas academias alunos e sim clientes.

Fizemos um manual de rotina cíclica para operação da sala de musculação (complementar ao procedimento do professor em sala) que você deve seguir estritamente pois o nosso principal foco é o atendimento do cliente.

1. Ao chegar na sala procure o professor do horário e cheque se ele está passando a sala arrumada. Peça-lhe informações sobre os clientes novos, problemáticos e se ele cheque o treinamento aeróbio recentemente. Cheque a agenda e intranet no software de musculação.
2. Cumprimente todos os clientes sem exceção, já procurando oferecer os seus serviços e iniciar uma conversa ou uma orientação técnica.
3. Cheque a frequência cardíaca e oriente o treinamento aeróbio em relação a duração, intensidade, frequência semanal, gasto calórico, biomecânica e etc. Checar a F.C. é o menos importante!
4. Na área de musculação corrija a execução dos exercícios, elogie a execução correta, acompanhe e ajude na execução de uma série completa, converse, etc. Ao conversar, procure assuntos técnicos sempre que possível ou outros agradáveis e da área de interesse do cliente.
5. Arrume a sala se necessário e procure algum cliente para alongar. Caso você esteja disponível, quando alguém for embora pergunte se já alongou, se o treinamento foi realizado com sucesso e ofereça as orientações devidas.

Todas estas 5 rotinas são repetidas até o final do seu expediente.

Só saia da sala na chegada do outro professor e passe-lhe detalhes do trabalho como clientes novos, problemáticos ou outro problema qualquer.

Não esqueça: Arrume a sala, despeça-se de todos os clientes e procure chamá-los pelo nome.



Cronograma de Metodologia de Trabalho do Professor de Educação Física em Academias com estrutura corporativa como a A!Body Tech

Vendas: Todos somos vendedores de atividades físicas e temos que utilizar estratégias onde possamos propagar a melhora da saúde, estética e performance e "vender" os outros serviços e aulas da academia.

Marketing: No mundo globalizado e capitalista o marketing é fundamental para a divulgação de serviços e produtos. Nós também temos que utilizar estratégias onde o que vendemos (atividade física e qualidade de vida) venha em uma "embalagem" atraente e que as pessoas queiram consumir.

Afetividade/Humanismo: Você tem que gostar de trabalhar junto com outras pessoas. Você tem que querer ajudar e identificar as pessoas que tenham problemas e que precisam do nosso auxílio. Temos que ser confidentes/amigos independente de quem seja. Lembre - se os mais "chatos" são assim porque tem muitos problemas que geralmente a maioria não tem. O bom profissional é aquele que trabalha com os clientes mais complicados e em situações adversas.

Conhecimento técnico: Não adianta você ser simpático, criativo ,alegre e não ter conhecimento de fisiologia ,biomecânica ,treinamento ,didática e etc. Você tem que estudar constantemente ,ser curioso, gostar de descobrir novos aprendizados. Caso você queira ser um bom profissional, tem que estar atualizado.

Atendimento ao cliente: A empresa ou profissional que não tem como prioridade o cliente ,não sobreviverá. Na empresa academia, a nossa meta principal é captar novos clientes e manter os atuais. Em torno de 20 anos atrás a grande mudança que as boas academia sofreram foi introduzir o conhecimento científico em (fisiologia do exercício, principalmente) para os seus profissionais e metodologia personalizada de treinamento físico. Atualmente a principal mudança é no atendimento qualitativo e voltado ao cliente e aos conceitos corporativos capitalistas modernos. O consumidor está mais exigente e a competição entre as empresas acirrada. Mude o seu comportamento! Esqueça o nome aluno e pense em cliente. Sem deixar de ser um professor de educação física.

Participação em projetos/atividades: Para a academia transformar-se realmente em empresa ela deve ela deve dispor de vários serviços, programas e mais envolvimento dos seus profissionais. Procure se encaixar em pelo menos um e tente inventar e criar o seu próprio espaço. Há muita opção para usar a sua imaginação: Programa de emagrecimento, 3a idade, gravidez, populações especiais, idoso, etc. Lembre-se que uma empresa moderna e competitiva está procurando profissionais cada vez mais versáteis e com iniciativa inovadora e faz.

Trabalho em equipe: Você não está sozinho e nunca vai trabalhar por sua conta. Encaixar-se na equipe, colaborando e interagindo com os seus membros é fundamental. Não participar de "grupinhos" de insatisfeitos e não critique por criticar. Dê sugestões, antecipe-se com soluções e reflita que sem uma boa equipe nenhum projeto pode ser vencedor.

Cliente ou Aluno? O que fazer para mantê-lo!

1. Veja quais as diferenças entre aluno e cliente para convencê-lo que nas academias temos clientes não alunos!

Aluno	Cliente
<ul style="list-style-type: none"> • Nunca tem razão • Recebe e cumpre ordens e tarefas • Alguém paga para ele • Tem uma permanência longa • Tem muitas dificuldades para mudar de escola ou universidade • Não tem um atendimento personalizado • Tem uma frequência mínima a cumprir • Tem avaliações somativas que o impedem de evoluir • Tem um programa de treinamento fechado a cumprir • Faz tudo para agradar ao professor 	<ul style="list-style-type: none"> • Sempre tem razão • Dá ordens e faz exigências • Paga as suas contas • Tem uma permanência curta • Tem muita facilidade de sair da academia • Tem que ter atendimento personalizado • Vai a hora que quiser • Tem avaliações diagnósticas que não o impedem de evoluir • Tem um programa de treinamento flexível a cumprir • Não tem e nem precisa agradar ninguém

2. O que você deve saber do cliente:

- O cliente em primeiro lugar! A empresa tem que ser totalmente *voltada ao* cliente.
- Único pré-requisito para atendermos bem o cliente é um só: Ele estar dentro da academia e ser membro da mesma.
- Nem todos os clientes são nossos amigos. Provavelmente a maioria é. Mas a atenção tem que ser a mesma.
- Cliente que mais reclama é o mais importante pois ele é: Transmissor de informação, assíduo, gosta da academia e fornece informações importantes para melhorarmos os nossos serviços.
- Não estimule em sua equipe falar mal dos clientes em hipótese nenhuma, principalmente em reuniões.
- Treine a sua equipe a sempre buscar novos clientes e nunca perder os atuais. Caso isto aconteça, "Correr atrás dele!".
- Clientes ausentes devem ser procurados e cativados. Mas não o faça somente quando o plano de pagamento dele vencer. Talvez seja tarde demais.
- Seja sempre aberto a críticas e sugestões. Dê sempre razão aos clientes e os estimule a falar.
- Responda a caixa de sugestões e procure atender todos os pedidos dos clientes. Por mais impossíveis que eles possam parecer!
- Quando você estiver malhando na academia, não esqueça dos clientes e procure se portar como um deles. Observe e escute!
- Nunca fale não posso! Estude sempre um jeito de ajudar!
- Tome iniciativa não espere que lhe chamem. A iniciativa é sua.
- Aprenda a identificar as "caras de dúvidas: Olhando o programa de exercícios, um aparelho, um quadro informativo, etc.
- O cliente não precisa e nem tem que ser simpático, cumprimentar você e ser agradável. Nem espere isto dele e não vincule o seu bom atendimento a isto.
- Decore o maior número possível de nomes dos clientes.
- Você já observou que a única coisa que o cliente reclama é o atendimento e atenção personalizada?
- Ele em geral não quer saber se você é graduado, pós-graduado, bonito, forte, etc. Ele quer ter carinho e atenção. Essa é a principal meta. Tratar bem e com educação.
- O cliente não depende de nós. Somos nós que dependemos dele.
- Lembre de você no restaurante, loja, avião, etc. Trate-o como você gosta de ser tratado.
- Ao conversar, olhe nos olhos, preste atenção e tenha interesse (demonstre) em escutar.
- Evite o preconceito! não julgue ninguém pelas roupas, aparência, linguajar, etc.
- Usar e abusar das palavras, com licença, por favor, obrigado, desculpe, boa tarde, etc.
- Disponibilize o máximo de locais para reclamações: e-mail, caixas de sugestões, murais, SAC, etc.
- Clientes que saíram insatisfeitos ou querem sair dê-lhe vantagens tipo 1 mês grátis, avaliações, etc. Consulte sua gerente ou coordenador.
- Os realmente problemáticos e que reclamam de tudo: O coordenador ou a gerente devem chamar para conversa particular. Caso não mudem devolver o dinheiro.
- O cliente é um visitante em nossa casa. Trate-o como tal e pense quando você recebe visita na sua casa e o que você faz para agradá-lo.

- Não esqueça: A academia é do cliente e não nossa!
- Realmente o cliente conhece mais a academia do que a gente. Ele faz aula, toma banho, etc. Escute atentamente as suas sugestões.

3. Técnicas de atendimento para clientes problemáticos/que reclamam:

1. Escute, escute e escute. Deixe-o desabafar (ele quer isto) enquanto você vai pensando na sua resposta e defesa.
2. Dê sempre razão ao cliente. Não argumente e aos poucos vá colocando seus pontos de vista.
3. O cliente que reclama é importante porque ele observa coisas que não vimos ou não queremos ver. Pegue o lado positivo da reclamação.
4. É melhor você tê-lo como amigo do que como inimigo. Faça o possível para tê-lo ao seu lado.
5. Em casos extremos, conte até dez, respire e segure a raiva. Faça um treinamento mental para resistir. Chame algum colega para continuar o atendimento ou ajudá-lo.

4. Um dos fatores que mais retém os clientes é o social/afetivo. Procure encaixá-los em qualquer grupo/turma/aula. Abaixo vão algumas dicas:

1. Não limite o seu atendimento somente na prescrição e supervisão do treinamento. Interesse-se em "entrar na vida" do seu cliente. Pergunte sobre hábitos, trabalho, família, etc.
2. Participe dos eventos da academia e chame os seus clientes.
3. Procure inventar e criar novos eventos para a academia em que você tenha aptidão ou que seja o seu "hobby".
4. Freqüente a sua academia nos seus horários de lazer e "malhe" onde você trabalha procurando se socializar com as pessoas.
5. Procure integrar os clientes em torno de você. Brinque, fale e faça do seu trabalho um local alegre e agradável.
6. Alto astral e otimismo. Procure ser uma pessoa que olha para cima e para a frente. Ninguém gosta de conviver com uma pessoa deprimida, triste e pessimista. Nem você.
7. Muitas pessoas são retraídas ou tímidas. Não espere que elas tomem iniciativa em falar e serem simpáticas com você. É você que estudou e trabalha para isso.
8. Tenha o mesmo entusiasmo em falar, cumprimentar e lidar com pessoas. "Force a barra" e trate com atenção os clientes que não fazem parte do seu grupo. Especialmente os novos e desconhecidos.
9. Nunca adie as decisões difíceis. Enfrente-as com determinação e rapidamente. Nunca deixe uma reclamação sem resposta por pior que ela possa ser.
10. Clientes retraídos e antipáticos em geral são tímidos. Tente contato sempre.
11. Pense se você é : Feio ou mal amado ou triste ou sem família ou com dinheiro "curto" .Tem como você ser simpático?

5. Os 11 clientes problemáticos mais comuns: e o que fazer?

1. O auto - didata - Faça antes amizade com ele e depois corrija-o e aos poucos. Em geral ele tem bom conhecimento e quer explicações convincentes. Prepare-se e estude antes de abordá-lo.
2. O pseudo personal trainer - Faça amizade antes de abordá-lo e caso você tenha certeza que ele "dá" aula para os clientes, explique-lhe que isto é ilegal, que ele não tem o conhecimento suficiente, é anti-ético e ainda irá lhe dar trabalho desnecessário.
3. "O fisiculturista". - Em geral eles têm ótimo conhecimento prático e até um pouco de teórico. Só atendê-lo com segurança e conhecimento. Leve para ele artigos, revistas e literatura melhor do que a que ele lê. Procure também mostrar conhecimento prático e observações sobre as revistas que ele lê. Em geral Muscle and Fitness.
4. Mulher de meia-idade carente - Ela tem medo de ficar musculosa (explique que é difícil), é exigente e reclama de várias coisas. Tenha paciência, seja carinhoso, beije-a e abrace-a. Como você faz com as mais jovens (garotinhas). Elas não gostam de se sentir discriminadas. Nunca as chame por senhora!
5. O exigente - inteligente. - Sempre lhe dê razão e utilize as suas críticas como algo positivo para que melhoremos a nossa academia. Quase sempre ele tem razão quando reclama! Procure colocá-lo ao seu lado e seja seu amigo, pois ele até pode se tornar um grande amigo!
6. "O chato legal" - É aquele cara piadista, vazio ou que faz brincadeiras sem graça e "te aluga" para conversar. Em geral ele quer falar e trocar idéias. Ele é bem fácil de lidar com um pouco de paciência e atenção. Fuja do excesso de conversa.
7. O que reclama de tudo para todos - Este é o cliente que mais dá trabalho e pode comprometer o nosso trabalho sério. Fala alto, briga por qualquer coisa e geralmente tem desvio de comportamento. Converse com ele e explique

que nós estamos sempre nos esforçando para fazer o melhor. Caso você não tenha sucesso peça ajuda ao seu coordenador ou a sua gerente. Traga-o para o nosso lado.

8. "O apaixonado". - É aquele ou aquela que se apaixonou pela gente e a gente não. Vá aos poucos mostrando-lhe que você não quer namorá-lo(a). Fale do(a) seu namorado(a) com entusiasmo e corte com delicadeza todos os convites para programas fora da academia. Nunca seja grosseiro e reflita. É bom para nossa auto-estima quando alguém tem atração pela gente.
9. "Os que nunca aprendem." - Em geral são clientes mais velhos e que têm dificuldades em mexer nos aparelhos e decorarem os exercícios. Muitos clientes saem da academia por não aprenderem sobre as variáveis do programa de treinamento. Tenha paciência e simplifique as regulagens dos aparelhos e as informações. Caso este seja idoso lembre-se que eles são mais fiéis e que o mundo do fitness é estranho e hostil para eles, pois não é da sua geração.
10. Os realmente com desvios de conduta. - São os realmente com problemas mentais e psicológicos e que são difíceis de lidar, mas que são uma minoria absoluta – felizmente. O professor de academia tem dificuldade em lidar com clientes problemas, mas você tem que se esforçar pois são estes que realmente precisam da nossa ajuda e que fazem nosso trabalho ser gratificante. A nossa melhor arma é o amor!
11. "A perfeita" - São aquelas pessoas lindas, perfeitas e que "balançam" com qualquer um. Cuidado! Dê-lhes atenção igual a que você dá aos outros. Converse o necessário e não fique com aquela cara de apaixonado. Assim que der atenção a elas, procure atender logo os mais carentes/feios/problemáticos. Também não fique alongando em excesso e mais tempo que os outros clientes. Evite abraços, beijos e toques excessivos. Estas pessoas realmente hipnotizam e cativam a gente. Não esqueça que todos estão nos observando e prontos para criticarem.

ALGUMAS ESTÁTISTICAS PARA RETER OS SEUS CLIENTES – DADOS DA IHRSA (1998)

- Os clientes que foram embora da academia, para voltarem querem vantagens e flexibilização no pagamento. O que nós podemos oferecer. Crie as suas idéias! .
 - a) Avaliação funcional e carteirinha grátis.
 - b) Fornecer 15 a 30 dias de aulas grátis. Ou pague 2 e tenha 3 meses.
 - c) Brindes diversos.
 - d) Consulta com um dos nossos coordenadores ou melhor professores.
 - e) Novas aulas, programas de treinamento, etc.
- A maioria das pessoas que saíram da academia são por:
 - a) Problemas financeiros 22%
 - b) Problemas pessoais 24%
 - c) Problemas situacionais 29%
 - d) Problemas com a academia 25%
- Caso o cliente não saia por problemas com a academia, temos grandes chances de resgatá-lo. 75% dos clientes que saíram da academia pouco podemos fazer.

As 5 causas principais para sair da academia por culpa desta:

1. Excesso de pessoas 27%
2. Insatisfação com a equipe 13%
3. Falta de atenção personalizada 13%
4. insatisfação com o programa de atividades 8%
5. Direção da academia inacessível 6%
6. Outros. 23%

• 5 causas pessoais para deixar a academia:

1. Não fazer uso suficiente da academia
2. Perda de interesse/motivação
3. Mudança para exercícios ao ar livre
4. Não ter um parceiro para exercitar-se
5. Mudança para exercícios caseiros

• As 5 causas principais para entrar em outra academia e sair da atual (1)

1. Equipamentos ultrapassados e antigos *
2. Academia suja

3. Prática de negócios desonestos
4. Mudança de endereço
5. Insatisfação com a equipe

* academias pequenas mais afetadas

(1) No Brasil, certamente, os clientes saem para outra academia que é mais barata. Provavelmente no Brasil as estatísticas sejam diferentes. Por isto estamos elaborando a nossa.

Perfil do Profissional que uma Academia Precisa para o seu Aprimoramento e Crescimento

- Dominar técnicas de atendimento aos clientes.
- Dominar os conhecimentos científicos da sua área técnica.
- Saber trabalhar em equipe.
- Falar e ler em inglês.
- Dominar as tecnologias informatizadas e a utilizá-las de maneira produtiva.
- "Gostar de gente". -
- Estar atualizado com o que há de mais atual.
- Ter cultura geral, conhecimento técnico abrangente bom e excepcional em sua área de atuação.
- Ter iniciativa, criatividade e trazer mais soluções que problemas.
- Criar novas áreas de atuação e projetos.
- Encontrar o seu espaço na equipe.
- Ter ambições de crescer e aprender.
- Visitar outras academias e manter contato com outros colegas da área.
- Não dar aula de (ginástica, musculação, ...) e sim trabalhar na (ginástica, musculação, ...). É bem diferente! Ter compromissos com a empresa.
- Praticar atividades físicas regularmente.
- Trabalhar em várias atividades e setores da academia.
- Fazer a diferença e criar vínculos.
- Ser comprometido e dedicado ao seu trabalho.
- Apresentar um grau elevado de inteligência emocional: Ter comportamento adequado em situações de pressão/stress/liberdade.
- Ter uma boa composição corporal.
- Ser líder e possuidor de uma energia especial. *Carisma*.
- Ser bem relacionado, pessoal e profissionalmente.
- Administrar o seu tempo, dinheiro, negócios, vida profissional e vida pessoal. Comunicar - se bem de forma oral e escrita.
- Ter noções de hierarquia e respeito aos superiores.
- "Quebrar" as hierarquias burocráticas e tradicionais apresentando novas idéias e soluções.
- Participar dos eventos internos e externos confraternizando-se com os clientes.

O que o Marketing e a Venda tem com o Professor de educação Física

Tudo. É lógico que para aqueles que trabalham em academias e com a prescrição de atividades físicas para a saúde e estética é muito mais importante. Ainda há uma grande falha na nossa formação acadêmica aliada a uma inicial preocupação das academias em melhorarem o seu marketing e vendas.

Como nós profissionais de educação física podemos nos enquadrar em um mundo de grandes transformações, globalizado e praticamente com um único modelo político - econômico dominante? É estando cada vez mais atualizado e com a incorporação de uma série de conhecimentos e de áreas diferentes.

Você tem uma missão árdua. Não existe mais emprego fácil com estabilidade e sem cobrança. Somente os bons irão vencer neste mundo competitivo. Mas tem compensações, pois o nosso trabalho é mais criativo, científico e com um nível bem melhor do que no passado. O grande beneficiado será o nosso país e o nosso povo.

Para você continuar neste mercado de trabalho competitivo você só terá uma condição: Colocar na sua cabeça que você tem que constantemente mudar e se aperfeiçoar na mesma velocidade deste mundo globalizado. Não colocar a culpa no patrão, no governo ou outro vilão qualquer. Só vai depender de você.

Abaixo relacionamos algumas idéias para serem implantadas que dependem do esforço de todos nós, onde cada um tem que fazer a sua parte para o crescimento da nossa equipe:

- Toda a equipe tem que diariamente inventar e criar novas formas de vender e manter clientes (estimular a criatividade).
- Fazer um sistema informatizado e automatizado de malas diretas, visitas, clientes que saíram e etc.
- Fazer pesquisas constantes. Como podemos saber o que os clientes acham da gente? Somente medindo e avaliando. É uma das grandes falhas que devemos aperfeiçoar.
- Tem que ter alguém na equipe responsável pelas estatísticas da academia e que passe para a equipe os números das vendas, retenção de clientes, vendas por recepcionistas, etc.
- Reter clientes é também fazer que quando ele saia da academia as causas sejam pessoais e situacionais e ele volte para nós assim que puder.

Estamos fazendo um programa consistente de retenção de clientes com 12 pontos principais:

1. Explicação do funcionamento da academia com texto.
2. Avaliação funcional: Avaliação personalizada e prescrição do treinamento na academia.
3. Prescrição do treinamento prático com 2 a 3 consultas e marcar outra consulta 1 semana e 1 mês depois.
4. Ligar após 1 a semana.(professor/recepcionistas).
5. Recepcionistas/gerentes/professores fazer uma carteira de clientes e manter contato. Apontar características pessoais e individuais. Não tratar como mais um.
6. Orientar para outras aulas e os projetos especiais da academia "vender"/divulgar nossas atividades.
7. Planejar aulas especiais/eventos a noite/professores convidados de outras academias entre outras iniciativas.
8. Orientar imediatamente(na avaliação funcional) a atividade física que o cliente mais gosta e é mais benéfica para ele.
9. Orientar aos clientes que podem vir a qualquer horário, que não venham à noite, se possível. Muitos saem por que acham a academia muito cheia.
10. Muitos saem por falta de resultados: Orientar nutricionista, personal, suplementos diversos (roupas, relógios, etc), conversa com coordenador, etc.
11. Fazer propaganda constante de nossos serviços e da academia.
12. Fazer reavaliações periódicas na musculação e avaliação funcional. Vender e motivar.

Este projeto parece trabalhoso, burocrático, mas não é! Não iremos gastar nada em propaganda. Atualmente sai tanta gente da academia quanto entra!

- Todos esses processos de venda, marketing, atendimento, tipos de aulas e atividades oferecidas, eventos internos e externos devem passar e ser entendidos por toda equipe de funcionários! Todos devem estar envolvidos, dando opiniões e participando das nossas decisões.
- Planejar semanas: Nutrição com orientações práticas, mudança de programas da musculação, avaliação na ginástica e spinning, percentual de gordura nos eventos, etc. Isto serve para melhores resultados aos clientes e propaganda das nossas atividades além de maior interação social.
- Nas aulas coletivas temos que ir mudando e adaptando as aulas de acordo com as preferências dos clientes e as novidades anunciadas na mídia. Estas têm uma grande mortandade.
- Deixar na sala de espera um book com as notícias que saíram da academia, histórico, missão, aulas, etc.

- Nunca diga que o cliente vai gastar. Use a palavra investir! Investir em saúde, bem-estar, lazer, etc. Compare os outros tipos de gastos que temos e deixe claro que é um investimento. Melhor e mais barato do que roupas, restaurantes, etc.
- Primeiro contato: nunca há uma segunda chance para a primeira (boa) impressão! Dicas práticas:
 1. Sempre sorria e seja simpático.
 2. Olhe sempre nos olhos do cliente ao falar.
 3. Repita várias vezes o nome do cliente para não esquecer.
 4. Aperte a mão ao cumprimentar.
 5. Evite repetir falar senhor/senhora.
 6. Escute mais do que fale.
 7. Aborde assuntos e temas agradáveis.
- Gerar sempre mais visitas. Usar a criatividade: aulas grátis, inscrições de corridas, festas, etc. Colocação de propagandas em lojas, consultórios, clínicas de estética, cabeleireiros, etc. Estimular professores e clientes a trazerem convidados para aulas grátis, etc.
- Importância de reter o cliente: quando ele sai, você vai perder não os 3 meses, mas 12 meses! É bastante receita. Campanha que mais funciona: traga um amigo ou parente.
- Vendendo e atendendo aos nossos clientes antigos e fiéis: volta e meia os esquecemos em termos de promoção, desconto, atendimento e de revisar o seu programa de treinamento e avaliação funcional. Especialmente os mais antigos. Estamos planejando um plano de fidelização dos nossos clientes.

Telemarketing : Dicas para você usar na hora de ligar

A sua participação na retenção dos nossos clientes é fundamental. Tanto na hora de prescrever os exercícios como na hora de atendê-los. Apesar da excelência do nosso trabalho, regularmente perdemos alguns clientes por diversos motivos. Como você sabe, o nosso lema é não perder nenhum cliente sem esforço.

No Client e na recepção já fazemos este trabalho de ligações mas achamos que a participação de nossos professores também é muito importante. Não queremos nesta nova estratégia que você diretamente convide o cliente a voltar. Ele até pode voltar e este é o nosso objetivo, podendo acontecer a longo prazo. Às vezes o cliente nos abandona porque não foi bem atendido, se machucou, está achando a academia cara, etc. O importante é ele ter saído por motivos pessoais ou financeiros e que nada podemos fazer por enquanto. Mas se ele saiu por nossa causa devemos fazer de tudo para reconquistá-lo.

Como iniciar a ligação ?

Apresente-se, faça os cumprimentos de rotina e pergunte como ele(a) vai. Diga que você tem sentido a sua falta e questione o que ele tem feito. Evite falar da academia e de exercícios, e principalmente do porque dele ter saído. Escute mais do que fale e interesse-se em manter uma conversa amistosa como se a pessoa fosse sua amiga. Quanto mais a pessoa falar, mais subsídios você terá para tentar trazê-la de volta e principalmente *ajudá-la*. Pense nela mais como uma amiga do que como uma cliente.

E se o cliente saiu por nossa causa ?

Procure saber o porque e trazê-lo na academia para fazer uma avaliação funcional grátis se ele houver se machucado ou se reunir com o nosso Coordenador de Unidade ou área se ficou insatisfeito com algum professor, aula ou não foi bem atendido. Ofereça também 1 aula grátis com você ou no setor que ela reclamou.

E se o cliente está com problemas financeiros ?

Oriente a nossa Unidade mais barata (Gomes Carneiro e Copacabana) e fale com a nossa gerente para ver o que podemos fazer. Caso não tenha êxito, oriente as academias mais baratas do bairro ou “malhar” na praia. Este é o “espírito da coisa”, tentar ajudar e não vender. O seu sucesso será maior e mais honesto.

O que fazer para quebrar as objeções / barreiras ?

Use argumentos fortes e honestos. As mais comuns que os clientes relatam são falta de tempo, lesões, dores, doenças, falta de dinheiro, insatisfação com a academia, mudança de bairro, etc. Tenha sempre respostas para todas as barreiras. Use a criatividade e o bom senso.

Aprenda quando você é o cliente e ligam para você do cartão de crédito, do banco, do jornal, da revista ou até mesmo quando você vai a um restaurante ou fazer compras em uma loja. Compare com o seu atendimento e veja como você pode aplicar na academia. É bem parecido ou até igual.

O que mais observamos no bom atendimento às pessoas ou aos clientes é o carinho, educação e boa vontade. Se você for simpático já são 90% de um bom atendimento. Mesmo que você não oriente bem ou não conheça o seu produto, e no nosso caso, que não sejamos tão técnicos nas nossas explicações ou conhecedores de um assunto.

O que você pode oferecer ao cliente ?

Tente surpreendê-lo e se você acha que podemos oferecer algo para ele voltar, consulte o seu gerente ou coordenador em alguma dúvida. Mas pode oferecer :

- 1 avaliação funcional grátis com você ou outro professor.
- 1 consulta e/ou prescrição do treinamento grátis com você no seu horário de trabalho ou não.
- 1 aula/dia grátis na academia (com a supervisão sua ou de nossa equipe). É importante não deixá-lo abandonado.
- Trazer alguém para treinar com ele grátis. Uma companhia ajuda no treinamento.
- Desconto : Só a gerente pode dar desconto na mensalidade. Passe o caso para ela pois ela tem mais habilidade que você para lidar com a área financeira.

Em resumo todos nós somos muito importantes na retenção dos nossos clientes. Temos que trabalhar em equipe e usar a criatividade. Nós professores de Educação Física temos que aprender que só a prescrição, orientação e supervisão do treinamento de forma científica é insuficiente para a retenção dos nossos clientes. E você não pode ficar fora desta revolução : A transformação da academia em uma empresa de qualidade e totalmente voltada ao cliente.



O nosso atendimento também depende de você - Cliente

Guia para o cliente e que deve ficar em nossos murais e/ou ser divulgado aos clientes:

Para que possamos atendê-lo (a) cada vez melhor, gostaríamos da sua colaboração. Você pode nos ajudar. E é muito simples:

1) Nos aparelhos aeróbios:

De 15 em 15 minutos a nossa equipe supervisiona individualmente o seu treinamento aeróbio. Caso isto não aconteça, não hesite em chamá-la!

Os professores não checam somente a sua frequência cardíaca e sim todo o treinamento: Duração, frequência semanal, objetivos e etc. Na dúvida pergunte.

Caso você queira uma revista, água ou um canal de tv diferente. é só pedir.

Alguns equipamentos aeróbios medem a frequência cardíaca. Informe-se quais são e utilize a medição por eles.

2) Nos exercícios de alongamentos:

Nós somos uma das poucas das academias do Brasil que alongam individualmente. É um dos nossos diferenciais! É só pedir. Não esqueça de alongar antes (entre 10 a 20 minutos) sozinho (a) para melhores resultados. Nós vamos lhe alongar mais 5 a 6 minutos.

3) Nos aparelhos de musculação:

Os movimentos que você executa, são finitos ou seja você sempre vai empurrar/estender ou puxar/flexionar para a mesma direção. Na terceira aula em média, você já sabe como praticar corretamente. Na dúvida, não deixe de nos consultar.

O segredo da sua melhora na musculação, é você, sempre que puder, aumentar as suas cargas (kilagens). Você o pode fazer sozinho, mantendo a mesma postura/movimento da carga anterior.

Sempre que fizer supinos e agachamento peça ajuda aos nossos professores.

4) Manutenção da academia:

Sempre que você notar um aparelho quebrado ou com mau funcionamento, alerte-nos.

Caso o vestiário, um aparelho ou algum local precisar de limpeza, avise a nossa recepção. O asseio das nossas instalações é uma das nossas grandes preocupações.

5) Academias brasileiras x americanas

Normalmente gostamos de nos comparar com o primeiro mundo e em especial os Estados Unidos. Em termos de academias de ginástica estamos iguais ou até melhores do que as que têm no primeiro mundo. O Brasil é um dos 5 melhores do mundo. Porque:

Os aparelhos são iguais. Quase todos importados.

Nas academias de lá não têm professores na sala de musculação. Aqui temos pelo menos 3 por horário. Os americanos não têm curso superior como os nossos e estão somente nas aulas coletivas em geral

O nosso atendimento e conhecimento são bem superiores e regularmente toda a nossa equipe participa de treinamento e cursos de aperfeiçoamento. Muitos são pós-graduados.

O "clima", o astral e o calor humano por aqui também são maiores.

6) Reclamações e sugestões:

São muito bem vindas! Caso você não esteja satisfeito (a) com alguma aula, serviço, professor, recepcionista ou com as nossas instalações não hesite em nos avisar. Para isto você escolhe a forma mais conveniente e mais fácil para você:

Na caixa de sugestões na recepção.

Diretamente com a nossa gerente ou coordenador de unidade.

Pelo e-mail: marketing@bodytech.com.br

IMPORTANTE: Nós estamos todos os dias trabalhando para que você tenha o melhor do mundo em termos de atividades físicas supervisionadas. Em um ambiente agradável e de qualidade. Nós somos uma empresa totalmente voltada ao cliente.

Guia para os professores:

1) Nos aparelhos aeróbios:

- Estimule fortemente o uso da faixa de coleta de frequência cardíaca. Caso o a peça, ensine-o a usar.
- Ensinar o funcionamento básico do aparelho.
- Perguntar o que foi prescrito na avaliação funcional.
- Orientar o treino aeróbio, fazer anamnese com objetivos, dores ou lesões, preferências, etc.
- Ensinar a diversificar o treinamento.
- Preocupe-se com a pessoa e não só com o exercício. Queira ajudar.
- Não esqueça de orientar detalhes que o cliente acha importante, mesmo que você não ache: frequência da pedalada/passada, onde segurar, postura no exercício, etc. Alguns clientes reclamam destas orientações.
- Use os programas oferecidos pelo aparelho e não se limite a usar o manual. Use também várias fases da prescrição como o aquecimento, parte principal e volta a calma.

2) Nos aparelhos de musculação:

- Pergunte quantas séries e repetições está fazendo.
- Pergunte sobre a alimentação e se ela está adequada. Caso o cliente queira emagrecer comente sobre a importância de aumentar o gasto calórico diário e fazer uma consulta nutricional na academia.
- Cheque o seu programa de treinamento semanal e veja se ele está adequado para os seus objetivos e englobando força/endurance muscular/flexibilidade e aeróbios com duração e intensidade ideais.
- Olhe o programa de musculação, dê dicas, veja se o cliente está satisfeito e tem alguma dúvida.
- Pergunte se está aumentando as sobrecargas dos exercícios regularmente. Mostre a importância deste procedimento para que alcance seus objetivos.
- Cheque se o cliente não está com nenhuma dor ou lesão. Caso esteja, oriente, toque e faça testes musculares. Deixe ele se sentir atendido!
- Veja se está fazendo aquecimento antes dos exercícios. Caso não, mostre a importância do mesmo para a prevenção de lesões e melhor rendimento nos exercícios. Comente que na 1ª série de cada exercício é interessante diminuir a intensidade para prevenção de lesões.
- Dê dicas sobre variações nos exercícios tipo unilateral / alternados e com programas variados. Nos abdominais sugira outros: na prancha, com halter, caneleira, etc. Nos pulleys sugira pegadas variadas.
- Elogie: Esta é outra arma poderosa de abordagem. Você emagreceu! Está mais forte! Que tênis bonito! Ou seja, invente um jeito de falar algo de bom e que aumente a auto-estima da pessoa.
- Cheque a validade do programa de treinamento e, se estiver com mais de 3 meses, oriente a confecção de um novo por você. Mostre-lhe as vantagens: Melhores resultados, mais motivação, etc.
- A nossa avaliação funcional é de grande valia no treinamento. Cheque se a mesma está em dia. Caso não, convença-a a fazer uma reavaliação.

3) Nos exercícios de alongamentos:

- Não deixe nenhum cliente ir embora sem oferecer alongar.
- Ensine como se alonga. Utilize a metodologia dos quadros da academia.
- Divulgar que nós somos uma das poucas academias que alongam diretamente os clientes.
- O máximo que permitimos em termos de massagem é no pescoço/trapézios superiores. Mas não estimule.

4) Manutenção da academia:

- Faça a sua parte: pegar papéis no chão, garrafas e plásticos vazios, etc. Dar descarga e chamar a gerente quando a falha é muito grande, etc.
- Arrumar a sala de musculação e orientar os clientes a fazerem o mesmo.
- Em geral, o local de alongamentos, abdominal e caneleira acumulam cabelos, poeira e terra. Chamar a gerente quando estiver sujo.

5) Reclamações e sugestões:

- Temos que colocar o cliente como nosso aliado. Estimulá-lo a participar/sugerir.
- Ouvir mais do que falar. Ser humilde e aceitar as críticas.
- Passar para os superiores o que você não puder resolver.
- Somos uma empresa totalmente voltada ao cliente e nunca perdemos um cliente sem esforço.

Importante:

O bom professor de sala é aquele que combina ótimo conhecimento, técnico e de atendimento, carisma e afetividade. Você que é coordenador (de qualquer área) ou responsável de sala não se exima de sua missão. super supervisionar e orientar os professores e estagiários.



Redes de clientes: Você deve e tem que montar a sua!

Implementar e fortalecer o uso da internet

- Colocar no Outlook o cadastro dos seus clientes:
Manter contato regular através de telefonemas e e-mails.
Os e-mails podem conter: Artigos técnicos, dicas práticas que você escreva sobre emagrecimento, verão, hidratação, o que fazer nas férias e etc. Separar por grupos se possível.
- Melhorar a nossa comunicação:
Divulgação das reuniões, troca de artigos, etc.
- A mensagem deve ser relevante, ser enviada por alguém que tenha reputação inquestionável e ser distribuída de forma correta.
- Colocar sempre no e-mail uma comunicação tipo: Caso você não queira receber o nosso e-mail, avise.
- Ofereça um bom incentivo para que as pessoas queiram te ouvir.
- Reforce o incentivo para manter a permissão.
- Ganhe intimidade e aumente o nível de permissão.
- Uma das grandes ferramentas para a construção da sua rede.

Como você pode criar a sua rede?

- Você não conhece todo mundo do seu bairro, mas está a poucos relacionamentos de distância de todos.
- A internet é uma ótima estratégia.
- Participe dos eventos internos e externos e chame a sua “turma”.
- Faça o cadastro dos seus clientes e vá alimentando-o com informações.
- Identifique e canalize os clientes especiais que não participam de grupos/redes.
- Atenda bem e supervisione constantemente os seus clientes.
- Esteja atualizado e passe/transmita bom humor, alegria e entusiasmo.
- Organize e crie os eventos da sua rede. Integre-o as outras redes.

Boca-a-boca: Uma poderosa arma que você pode colocar a nosso favor!

- Ele é mais poderoso do que você pode imaginar:
Tribalistas, Mário Gomes, Banco Bradesco, Top Shopping, Fernando e esposa (copa), eleições.
- Descobrir os conectores: Pessoas que conhecem muita gente, freqüentam muitos lugares e falam para os outros.
Eles tem o espírito vendedor e divulgador sem nenhum interesse.
Eles sabem onde têm os melhores produtos e lugares.
- Também identificar os que fazem o boca-a-boca negativo e atraí-los para o seu lado e “educá-los”. Caso não consiga, passe-o para outra rede. Em último caso, retirá-los.
- Divulgar os nossos diferenciais e qualidades. Colocar nas apresentações.
- Organizar eventos e estimular a presença de amigos/parentes em todos eles. Divulgar.
- Freqüentar os lugares da moda e divulgar a academia e o seu trabalho.
- Participar dos eventos da comunidade e ser simpático a ela.
- Fortalecer o Client e o Gold (clientes antigos).
- Vender e divulgar você. Valorize o que você é e faz.
- “Crie a sua rede e seu boca-boca e mostre para a equipe!”

Os 10 pontos da Retenção em academias de ginástica

Adaptado através da pesquisa da FIA, elaborada pelo Dr Melvyn Hillsdon, do Departamento de Epidemiologia e Saúde Pública, Universidade de Londres, 2002.

Para você melhor entender este resumo, a retenção é medida pelas semanas médias que os clientes ficam na academia.

Contratos de pagamento – os mais longos têm uma melhor retenção:

Mensal – média de 67 semanas de permanência; e

Anual – média de 80 semanas de permanência

- Oferecer após o tour e depois do cliente dizer que vai entrar na academia.
- Ter cláusulas que o mesmo pode ser interrompido e o dinheiro restituído.

Taxa de Adesão: 75% a mais de permanência quando se paga esta taxa.

- Não falar da matrícula pois esta não agrega nenhum valor ou benefício.

- Incluir neste preço os serviços oferecidos: carteirinha, foto, avaliação funcional e prescrição do treinamento na musculação

Cientes acima de 35 anos e que entram com a família e pela empresa:

Fora desta categoria 24 semanas e menos de permanência

- 68% mais chances de parar durante as primeiras 80 semanas, os clientes abaixo de 35 anos.

- Esta população é mais estável financeiramente e com chances de menores mudanças na vida.

Uso da academia:

A fase crítica da desistência é nos primeiros 4 meses. Clientes que usam a academia 1 vez por semana ou mais tem uma retenção de 20% maior.

- Ligar/acompanhar os ausentes.

- Aulas de iniciantes: organizar regularmente pois as mesmas têm pessoas iguais a elas.

- 40% dos novos clientes usam a academia menos de 4 vezes por mês. Caso usem mais a retenção aumenta em 3 meses ou em 12 semanas.

Consultas personalizadas nas primeiras 2 semanas:

- 11% menos de cancelamento.

- Fazer os 3 agendamentos na musculação.

- Acompanhar de perto os iniciantes: Client e professores.

- Nas academias do primeiro mundo não tem professores de musculação em sala em geral. Somente nas caras e sofisticadas. O personal training é muito forte lá.

Orientação e supervisão nos exercícios:

- Os clientes valorizam mais o atendimento do que as instalações e equipamentos.

- Falar com todos os clientes e supervisionar diariamente os exercícios.

- Montar redes de atendimento.

- Orientação educacional: fundamental para o programa de treinamento e a continuidade do cliente na academia.

Estratégias de revisão de programas:

- 3 atendimentos e revisões mensais

- Manter contato permanente. Organizar-se. Usar o software de musculação ou similares.

- Use a sua inteligência.

Acompanhamento dos clientes de alta chance de desistência

- Primeiras 4 a 8 semanas fundamentais

- Acompanhamento permanente

- Orientação educacional constante

- Colocá-los em grupos/outras atividades/estimular a relação cliente-cliente e cliente-professor.

Intervenção nos clientes com diminuição de frequência: Acompanhar e incentivar clientes que após 8 a 16 semanas diminuíram a sua frequência a 1 vez por semana ou menos ou que vêm menos à academia.

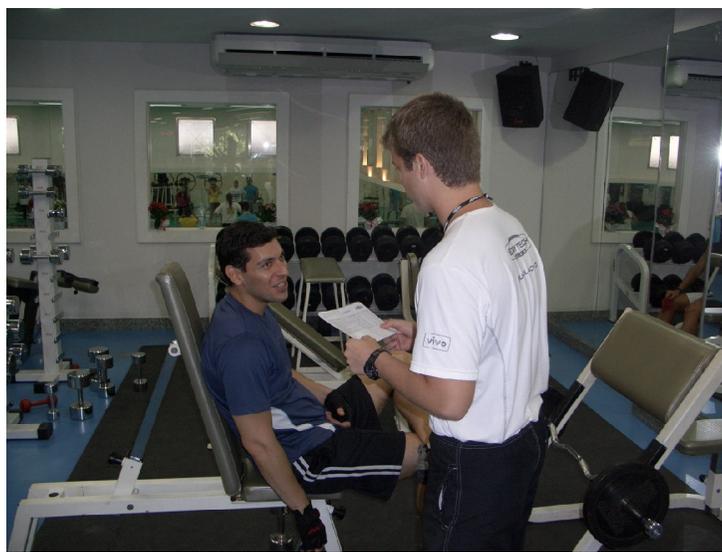
Reforço Constante: Clientes querem incentivos quando faltam ou desistem. Oferecer períodos grátis, além de personal, avaliação funcional, trazer convidados, etc.

Diversos

- A importância do A!Body Tech Client e a reavaliação Funcional
- Controle das redes de clientes. Facilita a comunicação.
- Atrair famílias e empresas.
- Educação e supervisão fundamentais.
- Valorizar o seu trabalho e da empresa.
- Exercícios de alta intensidade que levem a dor têm uma aderência menor.
- Programas com mais de 1 hora de duração têm um desistência maior (Pollock, 1998).
- Vamos “fechar a roleta” e aumentar a retenção através de: 1. Client – iniciantes; 2. Client – alto risco; 3. A!Body Tech Gold. 4. Amigos da A!Body Tech. Projeto em andamento de implantação completa.

Como identificar os clientes de alto risco - Características combinadas:

1. Má composição corporal
2. Não participação em grupos
3. Idade: área molhada jovens e seca idosos
4. Introversão/timidez
5. Lesões crônicas com maior problema na coluna e joelhos
6. frequência semanal de no máximo 1 vez por semana
7. Pouco tempo disponível para exercícios
8. Doenças pré-existentes ou degenerativas
9. Iniciantes em academias
10. Não gostaram de academias ou exercícios. Vêm por pressão ou medo de doenças
11. Fumantes tem mais 2,5 chances de desistências



Técnicas de Aderência a Atividade Física na Academia e Retenção de Clientes

ACSM's Guidelines for Exercise Testing and Prescription 2000

- Começa no primeiro instante que o cliente entra na academia.
- Faça um programa realista com objetivos de curto, longo prazo e que seja individualizado.
- Utilizar 1 série de cada exercício e 20 minutos de aeróbios para indivíduos com baixa motivação/iniciantes.
- Mostrar que 2 vezes por semana de exercícios físicos leva a melhoras fisiológicas importantes e com uma assiduidade que qualquer um pode ter.
- Ensine o funcionamento dos aparelhos e exercícios.
- Muitos clientes vão embora porque não sabem ao certo dos objetivos e importância da atividade física na saúde e na estética. Aplique o que você aprendeu na sua formação pedagógica.
- As maiores causas de desistências são falta de tempo e dinheiro, mas que podem ser revertidas caso o cliente ache que vale a pena investir tempo e dinheiro.
- 1 a 2 vezes por semana de treino em indivíduos bem condicionados é suficiente para a manutenção do condicionamento físico.
- Procure prescrever um programa bem variado e com várias opções.
- Estimule a ida a uma orientação nutricional: 50% dos resultados.
- Estimule o aumento do gasto calórico diário.
- Coloque prêmios/estímulos após o alcance de objetivos. Ideal na avaliação funcional. Por exemplo: 15 dias grátis, 1 camisa, 1 personal training, 1 mês de graça para parentes, etc. Consulte seu coordenador / gerente. Dê sugestões também.
- Não orientar corrida a obesos e/ou sedentários severos e mulheres com má composição corporal.
- Aumente a auto-estima e a motivação: Encontre pontos positivos para o sucesso, elogie.
- Aumente progressivamente as sobrecargas do treinamento com cautela dando ênfase a intensidade.
- Estímulos: faça elogios das melhoras, seja simpático e atencioso.
- Supervisione constantemente os exercícios, especialmente em indivíduos que você veja que são iniciantes e estejam com dúvidas.
- Estimular o treinamento com outras pessoas de afinidade. Estimule que elas a tragam na academia.
- Dê opções de treinamento em períodos especiais: Férias, viagens, vestibular, etc.
- Falhas na programação do treinamento não devem ser censuradas e sim serem previsíveis. Quando isto acontecer oferecer alternativas.
- Introduza os iniciantes nos diversos grupos da academia através de eventos, aulas ou rodas de bate-papo.
- Qualquer queixa ou sugestão sobre o programa deverá ser atentamente ouvida com interesse e ter uma solução imediata para o mesmo. Exercícios não tolerados devem ser imediatamente mudados.
- Qualquer pergunta ou dúvida deve ter uma resposta técnica consistente e convincente.
- Caso sinta que seu cliente "sumiu" por uma semana procure-o!
- A academia tem que se adaptar a rotina do cliente e não ele a ela.
- Para ficar em forma tem que ter "um pouco de maluco"! Invente e ensine: subir escadas, nas compras procurar andar, pedalar mais, correr e nadar naquelas viagens inesquecíveis, malhar no hotel, fazer mais tudo a pé, etc.
- Orientar colocar notas/bilhetes de incentivo no computador, geladeira, agenda e etc.
- Sugira a experimentação de todas as atividades que a academia oferece. Quem sabe ele não gosta e é esta que vai fazê-lo continuar treinando. Não esqueça dos alongamentos e Yoga, caso esteja estressado.
- Nos finais de semana oriente programas de atividades físicas junto com o cinema, restaurante e teatro. Andar, correr, pedalar, fazer esportes ir dançar. Aproveitar a cidade maravilhosa que a gente vive.
- É interessante emagrecer no mesmo período que levou a engordar. Em torno de 500g a 1 Kg por semana é o ideal.
- Prescreva um programa prazeroso! E lembre-os que não temos opção: Caso queiramos viver melhor e por mais tempo, não dá para ser sem uma alimentação balanceada e uma prática de exercícios físicos equilibrados. Quando bater aquela preguiça e falta de motivação, oriente ir a academia nem que seja para conversar, trocar idéias.
- A fase crítica do treinamento para desistências é nos primeiros 3 meses.
- Descubra os limites genéticos do seu cliente nas diversas avaliações funcionais e observações e saiba até onde ele poderá chegar realisticamente.
- Oriente avaliações físicas, médicas e nutricionais regulares. Elas motivam, previnem doenças, melhoram a nossa informação e estabelecem objetivos e estratégias a serem seguidas.

- Coloque a atividade física na vida como uma prioridade junto com o amor, o trabalho, o lazer, o estudo, a família e o equilíbrio emocional e espiritual.

As 18 principais barreiras/objeções e suas soluções para que seu cliente tenha sucesso no programa de treinamento, nutrição e melhora da estética/saúde.

Trabalhe e discuta-as com o seu cliente e proponha soluções realistas:

- | | |
|-----------------------------------|--|
| 1. Falta de tempo | 10. Depressão/angústia |
| 2. Falta de companhia | 11. Pessimismo/tristeza |
| 3. Cansaço excessivo | 12. Fumo |
| 4. Falta de motivação/preguiça | 13. Hobbies e lazer sedentários |
| 5. Lesões músculo - articulares | 14. Falta de incentivo |
| 6. Compulsão por comida | 15. Programa de exercícios que não gosta |
| 7. Viciado em algo que engorda | 16. Dificuldade em alcançar os resultados estéticos que espera |
| 8. Excesso de viagens de trabalho | 17. Insatisfação com a vida no Brasil |
| 9. Stress | 18. Vida social problemática |

O que as empresas tem a lhe ensinar?

Missão do profissional de educação física em academias de ginástica:

Avaliar, prescrever, educar e supervisionar programas de atividades e de lazer, baseados em literaturas científicas e atualizadas. Com ética, para todos e retendo-os no treinamento.

Estratégias a seguir sistematicamente:

- Especialize-se em uma área e adquira um conhecimento generalizado.
- Priorize o cliente. Não perca ninguém sem esforço.
- Faça o seu grupo e divida as funções.
- Estude e aprenda sempre. Você tem dois caminhos: horizontal (fazer outro curso superior na área parecida à educação física) e vertical – Pós *latu-sensu*, Mestrado, Doutorado.
- Direcione a sua profissão: personal trainer, coordenação e aulas coletivas – os mais rentáveis no momento.
- Respeite *versus* desafie a hierarquia. Encontre o seu espaço.
- Participe dos eventos da empresa.
- Aproxime-se da direção com idéias, projetos e soluções.
- Informatize a sua vida.
- Leia Exame/Você S.A. ou outra similar que fale da “saúde” das empresas.
- Monte a sua “carteira de clientes”.
- Estude línguas estrangeiras.

Crie, invente e aplique. Algumas dicas:

- Grupos de estudos.
- Programa de retenção de cliente.
- Programa para populações especiais.
- Estratégias de vendas mensais: mães, namorados, 1 mês grátis, “dinheiro de volta”.
- Grupos de corrida e passeios.
- Reuniões e treinamentos em todas as áreas.
- Informatização da academia/internet.
- “Trabalhar” melhor os visitantes em tour de visitas.
- Busque exaustivamente talentos para trabalhar com você.
- Aprenda a competir e a ganhar. Você pode ser um vencedor.

Como fazer um tour de visita. Você também deve mostrar e “vender” a academia

Aspectos Gerais.

- Nunca esqueça que em qualquer relação, em uma amizade, em um namoro, ou em uma academia, os primeiros 10 minutos de conversação são fundamentais. Normalmente este primeiro contato decide muito da imagem que o cliente guardará de nós. Use bem esse tempo em que o cliente vai criar uma imagem da academia e da sua.
- Os clientes com que trabalhamos, são de uma classe alta. Cada vez mais as pessoas gostam de sentir-se importantes. Não devemos tratar os clientes como “massas” mas sim tentar fazê-los sentir-se clientes exclusivos, e peças importantes da academia.

Uma venda fecha-se praticamente sozinha se o cliente conseguir imaginar-se usando os produtos/serviços! Assim estas são 4 dicas fundamentais para fechar a venda

1. Mencione as facilidades que o cliente vai ter.

E repita esses benefícios de várias formas diferentes. A repetição é uma forma de fixar as imagens no cérebro do cliente.

2. Coloque ação.

Não se limite a citar os benefícios. Coloque-os em uma historinha, faça o cliente se imaginar a usar a academia. Movimente sua apresentação, faça a academia agir no pensamento.

3. Apele aos sentidos.

Existem clientes auditivos, visuais e cinestésicos; ou seja, que preferem ver, ouvir ou tocar em algo para decidir/compreender melhor. Então quando se movimentar na academia use verbos e ações que remetam a esse sentido:

“Imagine como você vai se sentir quando...”

“Já pensou chegar a fazer esta aula...”

Faça-o experimentar algum equipamento.

Ofereça para ele ver o peso e/ou percentual de gordura ou até aferir a pressão arterial.

4. Use o ego e o poder

Coloque o poder de decisão e o próprio cliente em alta conta, mas sem mentir:

“Uma pessoa inteligente como você...”

“Você faz exercícios há muito tempo? Você tem um corpo legal.”

“Você tem potencial para um corpo bem feito.”

1.ª Fase – A Chegada a Academia

- O atendimento deve ser efetuado no momento de chegada do cliente. Mesmo que esteja fazendo outra tarefa como falar ao telefone ou orientar um cliente ou exercício, deve interromper e saudar o cliente, pedindo um minuto que já fala com ele.
- Em seguida deve apresentar-se e perguntar o nome. Esta apresentação deve ser realizada olho no olho do cliente e com simpatia e “*charme*” que deve continuar em toda a visita.
- De uma forma geral deve saber dosar entre simpatia e profissionalismo, bem como partir do tratamento formal para o informal. Deve assim ir conquistando a simpatia do cliente ao longo da conversa.

Frases Obrigatórias:

- “Bem-vindo a A!Body Tech!”
- “Qual é o seu nome? O meu é...!!”
- “Vai adorar conhecer a academia!”
- “Veio numa das melhores academias do Brasil!”

2.ª Fase – O Primeiro Contato com o Cliente

- Esta é a fase do direcionamento, ou seja, é aqui que vamos perceber o que veio o cliente procurar na academia, quais são as suas experiências passadas e os seus objetivos futuros, doenças, dores ou lesões, etc. Deve deixar o cliente falar o máximo que conseguir.
- Você tem dois ouvidos e uma boca por uma razão! Escutar duas vezes mais. Você precisa escutar para saber em que área da academia estará o seu foco para mostrar-lhe.
- Com todos essas informações você decide a forma como mostrar a academia, quais os aspectos que deve dar mais ênfase durante o tour.
- É comum o cliente perguntar o preço antes da visita. O cliente deve conhecer o “produto” antes de saber sobre os preços. Deste ponto se dá início ao Tour de visita pela A!Body Tech. Caso ele insistir nos preços responda: Mas qual o preço? Temos vários tipos de planos. Qual o horário que você quer? Quais as aulas que você mais gosta? A partir disto começa-se uma conversação que é fundamental para ele não se preocupar mais com o preço. O que você pode falar também que o preço é com a recepção.

Frases ou perguntas obrigatórias. Não as esqueça!

- “Como ouviu falar da A!Body Tech?”
- “Porquê decidiu vir à academia hoje?”
- “Quais são os seus objetivos?”
- “Costuma treinar? E o quê? O quê mais gosta?”
- “Tem algum problema de saúde ou lesões?”

3.ª Fase – Visita a Academia

- Ao longo de toda a visita não deve esquecer que a sedução e a simpatia devem ser constantes.
- Deve também procurar interagir de forma constante com o cliente. O maior erro que as pessoas de vendas cometem no tour é levar o visitante para o “Disney Tour” (no qual você fala ao visitante sobre todas as vantagens que a sua academia tem, sem envolvê-lo de nenhuma forma).
- Procure sempre dividir o seu tour com os outros profissionais da academia para que eles possam lhe ajudar a mostrar e vender melhor. Associar os Programas A!Body Tech, quando visitar a sala de musculação apresente um professor do Client, e explique o que é esse programa, o mesmo exemplo serve para o Express!
- Durante o tour de apresentação é fundamental que você faça o cliente repetir e interiorizar a importância da atividade física. Esta estratégia é uma excelente ferramenta de venda. E serve também para quebrar os momentos de silêncio que devem ser evitados durante a visita.
- Muitas pessoas que visitam as academias relatam o seu medo de não ter orientação adequada nos exercícios e não saberem o que fazer. Mostre-lhe o nosso relatório computadorizado de avaliação funcional e descreva-lhe os testes feitos e a prescrição personalizada do treinamento. É fundamental falar da importância da avaliação funcional para a segurança e a personalização do treinamento.
- Durante o tour você deverá preencher o cadastro de visitantes, que é importante para pesquisas e envio de e-mail/correspondência.

Frases Obrigatórias:

- “E aí, está gostando da academia? É muito boa, não é?”
- “As nossas instalações são muito boas, não são?”
- “Viu como nossa aparelhagem de musculação é de última geração?”
- “Gostou dos equipamentos de musculação e cardio?”
- “Quando você pretende entrar na academia?”

4.ª Fase – Regresso ao Balcão

- No regresso ao balcão deve primeiro tentar saber o que o cliente achou da academia e perceber a que distância ele está de ficar ou não na A!Body Tech.
- Só agora você vai passar para as recepcionistas ou consultora de vendas para eles falarem do preço.
Quais as estratégias que elas usam, em uma emergência você pode usar:
- Ele começa sempre pelo mais caro e guarda os seus “trunfos” para o final (horário promocional, descontos, cheques com descontos mais longos e etc).

- Caso ele ache caro, ela enfatiza os benefícios da atividade física, a qualidade da academia e divide o mês (mensalidade por dia) e mostre que é barato para melhorar a saúde, estética, qualidade de vida, conhecer novas pessoas e como um lazer saudável. Compara também com o final de semana que nós gastamos em lazer. Pelo menos R\$ 100,00 (cinema, jantar fora, gasolina, etc), lembre-se: a academia pode ser cara para nós, mas nunca para os clientes que nos procuram.
- Ela deve fazer o possível e o “impossível” para que o cliente não saia sem fechar o contrato ou pagar. Caso ele não o faça, provavelmente não vai mais voltar. Nós compramos por impulso e naquele dia específico. Ela usa todas as armas que tiver e inclusive que os preços e condições que têm, serão somente para o dia da visita. Chamam também a gerente para ajudá-la nesta tarefa com descontos ou melhores argumentos.

5.ª Fase – Pós-Venda

- Vocês conseguiram que o cliente entre na academia. Parabéns! Agora está na hora de fazer com que ele continue na academia. É muito mais barato reter os clientes atuais do que captar novos. Não é porque ele já pagou é que vai ficar abandonado. Pesquisas mostram que o primeiro mês é crítico para sua permanência e caso ele fique nós temos muita chance de mantê-lo como nosso cliente por muito tempo. E caso ele saia por motivos pessoais ou financeiros ele tem grande chance de voltar.
- Não esqueça que o cliente pagou mas ainda não sabe o que comprou, é assim fundamental seguir 4 passos de pós-venda. Você como professor tem que participar e ajudar:

1. Introdução na academia

- Primeiro passo: é a marcação da avaliação funcional. Explique as rotinas e procedimentos da mesma. Ao realizá-la pergunte se gostou ou tem alguma dúvida.
- Segundo passo: introdução nas primeiras aulas. Marcação da consulta na musculação. Não esquecer que são 2 a 3 agendamentos. Caso ele queira fazer uma aula ou ir a outra atividade, leve-o com você e apresente-o ao outro profissional
- **2. Seja fonte de novidades**
- Antecipe ao cliente as novidades da academia. Leia, converse com outros profissionais, ouça e junte informações. Depois passe-as ao cliente. Essa é uma forma extraordinária de agregar valor à relação. Exemplos:
- “Já viu a nova aula?”, “Já notou como a sauna foi renovada?”
- Tentar que o cliente experimente aulas e serviços!

4. Acompanhe o nível de satisfação do cliente

- Ligue para sentir o nível de satisfação dele com os serviços. Mostre-se interessado e deixe isso bem claro para o Cliente. Exemplos:
- “Como vai a malhação?”, “Que aulas está fazendo?”
- **Mantenha** contato pessoal. Seja simpática, converse, puxe assunto, veja se ele está satisfeito, proponha novos exercícios, pergunte, etc.
- **Telefona**. Após uma semana ligue, passe um e-mail ou coloque mensagem na intranet, para o seu cliente e veja como ele está e se está satisfeito com a academia. O mesmo deve fazer o pessoal do cliente e / ou a recepção.

4. Defenda o cliente

Se alguma coisa vai mal, conserte-a. Se está errada, acerte-a. Se algo não for de sua responsabilidade, mesmo assim tome as dores de seu cliente. Resolva, ou faça com que resolvam o problema dele. E aja rápido. Exemplo:

- “Tem toda razão! Vou já resolver esse problema!”
- Cumpra o que você promete

5. Mantenha-se disponível

Os clientes valorizam o fato de saber que podem contar com você quando for preciso. Exemplo:

- “Tudo que precisar fale comigo!”

6.ª Fase – Pós-Visita – Para as recepcionistas ou consultoras de vendas:

- Infelizmente nós não conseguimos fechar a venda na primeira visita. Não tem problema, nem tudo está perdido e ainda dá para resgatá-lo. No mínimo ele ficou impressionado com a qualidade da academia.

- A primeira medida que ela vai tomar além de ter todos os dados preenchidos é agendar uma aula grátis. Esta deverá ser feita com os nossos melhores profissionais e preferencialmente no horário de trabalho dela para que possa dar continuidade ao atendimento. Ela nunca deve deixar o cliente “abandonado”.
- Após um período de tempo de aproximadamente uma semana, ligue para ele e reforça a venda e atendimento. A última estratégia é colocá-lo no nosso cadastro de malas diretas de visitantes e enviar as nossas correspondências de captação de clientes.



Programa de Atividades A!Body Tech

Para que possamos vender e divulgar a A!Body Tech aos futuros clientes é imprescindível que conheçamos tudo sobre a academia. Assim, poderemos oferecer o que for mais atrativo para aquele cliente em específico. Não esqueça de falar que o maioria das nossas aulas e programas foi criada pela nossa equipe de professores.

Musculação – Temos uma equipe de profissionais que está sempre a disposição de nossos clientes. Trabalhamos com os aparelhos mais modernos do mundo da Technogym, Life Fitness, Cybex, entre outros. Contamos com programas personalizados de treinamento informatizado. Grande área de pesos livres e aparelhagem específica de alongamento e exercícios funcionais. Indicado para Iniciantes, Intermediários e Avançados.

Condicionamento Cardiovascular – Esteiras, bicicletas, elípticos, bicicletas, etc, sempre supervisionados por um professor. TVs com transmissão a cabo em “cardio-theaters” ou no próprio equipamento, que permitem a opção por um canal da TV porque o som pode ser sintonizado em seu próprio walkman. Som ambiente e assinatura de revistas para o seu entretenimento. Tem como objetivo a melhora do sistema cardiovascular e desenvolvimento da endurance de membros inferiores. Indicado para Iniciantes, Intermediários e Avançados.

Ginástica Localizada – Aula com duração de 60 minutos, que visa à melhoria da força e da resistência muscular localizada dos principais grupamentos musculares. Os exercícios são sincronizados com a música, proporcionando o aprimoramento da sua coordenação motora e ritmo. Nesta atividade são utilizados diversos implementos: halteres; barra com anilhas, tornozeleiras, bancos e steps. Indicado para Intermediários e Avançados. Iniciantes também podem fazer desde que se apresentem ao professor e não façam a aula no ritmo, intensidade e duração dos clientes antigos.

Alongamento / Flexibilidade – É uma das principais qualidades físicas, fundamental na busca de uma melhor aptidão física e qualidade de vida, é responsável pela manutenção e melhoria da amplitude dos movimentos. Através de exercícios dinâmicos e estáticos se tem a oportunidade de vivenciar essa importante e prazerosa atividade. Indicado para Iniciantes, Intermediários e Avançados. Ela pode ser feita na sala de musculação e de forma personalizada ou nas aulas coletivas.

Step – Aula de muita intensidade que trabalha todos os grupos musculares envolvendo um step de diferentes alturas. Bastante motivante e coreografada. Indicada para Intermediários e Avançados.

Indoor Cycle – Trabalho aeróbio realizado em bicicletas especiais importadas. Simula situações diversas proporcionando motivação, grande gasto calórico e um ótimo trabalho de resistência muscular dos membros inferiores. Indicado para Iniciantes (começar com 20 minutos e baixa intensidade), Intermediários e Avançados.

Running Class – Aula de corrida ou caminhada em grupo em esteiras de última geração. Muita motivação com ótimos resultados com programa de treinamento periodizado. Trabalha os membros inferiores e o condicionamento cardiovascular. Indicado para Iniciantes, Intermediários e Avançados.

Ball Training – Caracteriza-se por uma aula na qual a bola é utilizada para melhorar os níveis aeróbios de flexibilidade, força e equilíbrio, além de objetivar um melhor equilíbrio postural. É um método eficaz na complementação de seu programa de atividade física. Indicado para Intermediários e Avançados

Core Training – Previne e melhora os sintomas de dores de coluna, exercitando os extensores do tronco, abdominais e outros grupamentos musculares mais profundos. É considerado um trabalho efetivo de propriocepção, pois ao desafiar o praticante em situações de instabilidade, ativam-se os músculos posturais, favorecendo assim o equilíbrio postural geral. Indicado para Iniciantes, Intermediários e Avançados.

Ginástica Funcional – Movimentos integrados em múltiplos planos, que envolvem aceleração, estabilização e desaceleração, com o intuito de melhorar a eficiência do sistema neuromuscular em atividades específicas. Tem como objetivo desenvolver a performance ocupacional, melhorar a performance desportiva e o aprimoramento das atividades cotidianas diárias. Indicado para Iniciantes, Intermediários e Avançados.

A!Body Tech Outside – O A!Body Tech Outside é mais uma opção que a academia oferece para quem curte exercícios com emoção em ambientes de natureza. Rafting, escalada, Tracking, etc. Todo mês organizamos uma atividade. Fique

atento a nossa programação nos murais e home page. Certifique-se antes do evento se o nível de dificuldade é adaptado ao cliente.

A!Body Tech Performance – Possuímos uma equipe que está sempre participando das principais corridas do Rio de Janeiro. Temos treinos regulares nos finais de semana supervisionados pela nossa equipe de professores. Caso se queira um treinamento mais profissional e personalizado temos professores especializados em planilhas personalizadas de treinamento. Indicado para Iniciantes, Intermediários e Avançados.

A!Body Tech College – Grupo de estudos dos professores da academia que têm como um dos objetivos fazer aplicação do conhecimento científico nos programas de treinamento. Tem sede própria com livros, periódicos internacionais e equipamentos informáticos da academia.

A!Body Tech Nutrition – Avaliações nutricionais individualizadas prescritas por nutricionistas especialistas na área de atividades físicas. Os objetivos de estética, performance e saúde têm muito melhores resultados quando acompanhados de uma alimentação balanceada.

A!Body Tech Client – Programa de acompanhamento de clientes iniciantes e com dificuldades de aderência a programa de atividades físicas. Trabalha diretamente na retenção do cliente, auxiliando os professores e os programas da academia (aulas).

A!Body Tech Express – Indicado para clientes que têm pouco tempo disponível para treinar. É na sala de musculação e supervisionado por um dos nossos professores em grupos de até 5 clientes. São apenas 30 minutos e 3 vezes por semana. Trabalha o corpo todo e melhora a força, endurance e potência musculares, além da flexibilidade e aptidão cardiovascular.

Também é oferecido em quase todas as aulas coletivas. Consulte o nosso quadro de horários.

Avaliação Física – Avalia e orienta de forma personalizada o treinamento físico dos nossos clientes. Tem avaliação específica para cada objetivo. Marcação de consultas na recepção.

Personal Training – Programa de orientação supervisionada e personalizada. Um professor por cliente. Aumenta a motivação e o controle nos exercícios. Ideal para quem quer resultados mais rápidos.

A!Body Tech Science – É o grupo de investigação e criação científica que tem como missão realizar pesquisas dentro da A!Body Tech e publicá-las em periódicos nacionais e internacionais. Além de auxiliar na nossa metodologia de avaliação, prescrição e supervisão do treinamento nas nossas Unidades.

Body Tech Mind

Yôga – É o equilíbrio perfeito entre o corpo e a mente. Desenvolve a auto-suficiência, bem-estar e satisfação. Aprende-se através de um programa de exercícios com posturas e técnicas de respiração, relaxamento e concentração. Indicado para Iniciantes, Intermediários e Avançados.

Stretch Yôga – Aula que combina movimentos de alongamento e yôga. Ideal para aliviar o stress do dia a dia. Indicado para iniciantes, intermediários e avançados.

Danças Body Tech

Samba Fit – Caracteriza-se por um treinamento cardiovascular, ao ritmo de samba, no qual se aprendem as coreografias de samba no pé, favorecendo a melhora do condicionamento físico. Além disso combate o stress, melhora a autoconfiança, o relacionamento social, descontra a mente e acima de tudo é divertido. Indicado para Iniciantes, Intermediários e Avançados.

Hip Hop – Com coreografias montadas com passos de dança, tem-se a oportunidade de realizar um trabalho aeróbio de baixo impacto com muita descontração e altíssimo astral. Caracteriza-se por uma mistura de movimentos de vários estilos como funk, groove, dance e techno. indicado para intermediários e avançados

Caribbean Dance – Uma atividade que reúne movimentos de ritmos variados onde mistura sons afro-cubanos, com o ritmo dos ciganos espanhóis e que leva o corpo e mente a uma experiência fascinante. Favorece uma melhoria do condicionamento aeróbio. Indicado para iniciantes, intermediários e avançados.

Capoeira – Aula que envolve jogo, luta, dança, brincadeira e muita criatividade. Seu caráter lúdico faz com que seu praticante aos poucos vá descobrindo suas aptidões, tanto físicas como intelectuais. Trabalha coordenação, equilíbrio, agilidade, flexibilidade, potência muscular e etc.

Artes marciais - Fitness

Bob Boxe – Uma atividade aeróbia de baixo impacto que reúne movimentos de artes marciais com o dinamismo de uma aula aeróbia. Nesta atividade se tem a oportunidade de utilizar uma das sensações do mercado de academias: o “BOB BOXE”. Utiliza também steps, cordas e mini trampolim. Proporciona um alto gasto calórico. Indicado para Iniciantes, Intermediários e Avançados.

Aero Tae Boxe – Programa de ginástica que tem como característica os movimentos de artes marciais. Ginástica aeróbica coreografada baseada nos movimentos de taekwondo e boxe. Benefícios da atividade : Aprendizado de técnicas marciais, melhora da coordenação motora, manutenção e melhora na flexibilidade, terapia antiestresse, trabalho cardiovascular e gasto calórico elevado. Indicado para Iniciantes, Intermediários e Avançados.

Programas Body System

Power Jump – Um programa de atividades coletivas que utiliza o mini trampolim como equipamento para realizar o trabalho aeróbio. É caracterizado por movimentos de execução simples e bastante motivadores. Alto gasto calórico. Indicado para Iniciantes, Intermediários e Avançados

Body Combat – Uma atividade de alto impacto, com o objetivo principal de aprimoramento do sistema aeróbio, além do aprendizado das diversas técnicas de artes marciais. Proporciona um alto gasto calórico. Indicado para Iniciantes, Intermediários e Avançados.

Body Balance – Uma aula de condicionamento físico-mental que utiliza movimentos adaptados de disciplinas orientais (Tai-chi-chuan, Yoga, etc) e de vivências, ocidentais (pilates, pilates solo, etc..) Indicado para Iniciantes, Intermediários e Avançados.

Body Tech Acqua

Hidroginástica – Indicado para clientes iniciantes e/ou intermediários. Nos exercícios aquáticos tem por objetivos a melhora do condicionamento cardiovascular, fortalecimento muscular e emagrecimento.

Natação – Considerado um esporte completo, tem o objetivo de desenvolver a capacidade cardio-respiratória bem como fortalecer a parte óssea-muscular. Na natação infantil, objetiva-se a adaptação ao meio aquático e desenvolvimento dos nados (crawl, costas, peito e golfinho). Indicado para Iniciantes, Intermediários e Avançados.

Power Swin – Aula de natação associada com o uso de equipamentos de hidroginástica para a execução de exercícios localizados. O objetivo é o condicionamento aeróbico e grande queima calórica devido às séries de alta intensidade de natação e fortalecimento muscular devido às séries de exercícios localizados. Indicado para Iniciantes, Intermediários e Avançados.

Hidroterapia – É um tratamento que utiliza as técnicas específicas da fisioterapia aliada à utilização da água aquecida como agente terapêutico oferecendo inúmeras vantagens, tais como: redução do impacto nas articulações, amplitude articular, flexibilidade, relaxamento, aumento da força e resistência muscular, coordenação, equilíbrio e condicionamento cardiovascular. Os objetivos dos exercícios aquáticos terapêuticos são de prevenir disfunções e desenvolvimento de lesões, reduzir o quadro algíco, restaurar ou manter as funções normais. Indicado para portadores de lesões e problemas de saúde.

Hidro Power – Aula de grande intensidade, com exercícios de alto grau de complexidade. Indicado para clientes que desejam ter um excelente condicionamento físico ou um alto gasto calórico. São utilizados diversos aparelhos que aumentam a resistência muscular e a potência muscular. Indicado para avançados.

Power Spin – Aula dividida em duas partes: aeróbia, utilizando-se bicicletas aquáticas (hidro-bike) e localizada, aliada a aparelhos de hidroginástica de grande resistência. A aula tem duração de 50 minutos. Tem o objetivo de aumentar e/ou desenvolver a capacidade cardio-vascular e localizada de membros inferiores através das "bikes" e membros superiores e abdômem através de aparelhos específicos. Indicado para iniciantes, intermediários e avançados.

Hidro Tae Boxe – A proposta desse trabalho é a reprodução de movimentos de artes marciais dentro da água. Os golpes têm sempre a resistência do meio e conseqüente maior gasto calórico pela dificuldade em executar os exercícios. indicado para intermediários e avançados.

Acqua Training – Este trabalho tem por objetivo a variação e a motivação nos exercícios aquáticos. Esta aula se compõe em 4 partes : Hidro Jump (cama elástica), Hidro Power, Hidro Tae Boxe e Power Spin (Hidro Bike).

Hidro Gestante – Proposta de trabalho voltada para a qualidade de vida da mulher no período da gestação. Tem como objetivo minimizar as disfunções normais deste período. A aula é composta de acompanhamento da pressão arterial antes e depois da aula, exercícios aeróbios de baixo impacto, fortalecimento muscular e relaxamento de baixo impacto. Duração de 50 minutos. A partir do 3º mês da gestação e até o 9º mês.



Histórico recente das academias

1. Início da década de 80 e final dos anos 70	<ul style="list-style-type: none"> • Poucas atividades oferecidas • Academias como base 1 atividade • Metodologia pré-científica na maioria • Nome de professores • Utopia socialista era a esperança de um mundo melhor e mais justo.
2. Meados da década de 80	<ul style="list-style-type: none"> • A introdução da ciência na academia • Corpore e Fisilabor pioneiras principais • Empresários na direção • Multi atividades e serviços • Capitalismo X Socialismo • Aulas coletivas em alta com ênfase na aeróbica e localizada
3. meados da década de 90	<ul style="list-style-type: none"> • Aparelhagem importada. • Novos Aeróbios. • Informatização • Crescimento da musculação • Capitalismo começa a predominar em relação ao Socialismo. • Personal Training começando a crescer. • Crescimento dos cursos de Fitness X escolares. • Introdução das aulas coreografadas tipo Body Pump. • Mais disciplinas de Fitness.
4. Finais do século XX e início do XXI	<ul style="list-style-type: none"> • Atendimento mais personalizado. • Atendimento a populações especiais. • Parceria positiva com a mídia e os médicos. • Associação das academias/CREF. • Informatização dos aparelhos de musculação X plate loaded (aparelhos com sobrecargas de anilhas). • Wellness ao invés do Fitness. • Competição mais acirrada. • Novo perfil do Profissional de Educação Física. Mais especializado em venda e marketing. • Melhora dos aparelhos e equipamentos nacionais. • A globalização começa a influenciar as academias. • Envelhecimento da clientela. • A incorporação dos exercícios funcionais. • Aeróbios incorporados mais no lazer que na performance.. • A força da periodização do treinamento em todas as prescrições do treinamento da academia. • A transformação das academias em empresas. • A informatização total da academia.

Programa de premiação anual – A!Body Tech Excellence

Objetivos :

- Estimular o aperfeiçoamento profissional da nossa equipe através de recompensas.
- Premiar e diferenciar os melhores profissionais por áreas
- Dar diretrizes de comportamento com as normas de excelência da empresa

Áreas de premiação: *

1) Coordenador de programa	13) Natação Infantil
2) Coordenador de unidade	14) Atividades Coletivas
3) Musculação	15) Indoor Cycle
4) Estagiário	16) Alongamento / Danças
5) Personal Training	17) Gerente
6) Melhor atendimento	18) Recepção
7) Avaliação funcional	19) Staff
8) Melhor artigo original	20) Melhor programa / Ideia aplicada
9) Ginástica	21) Profissional do ano
10) Hidroginástica	22) Client
11) Hidroterapia	23) Revelação
12) Natação Adulto	24) Melhor nota na av. técnica anual para prof. e estag.

Equipe de avaliação :

- Coordenadores de área, gerentes e diretores em reunião 1 mês antes. Cada setor deverá ter a sua planilha de controle.

Data de entrega dos prêmios :

- Na festa de final de ano de funcionários.

Premiação :

- Uma placa de prata e se possível outros prêmios como cursos.

Critérios de avaliação :

- Presença nas reuniões física e participativa
- Ser possuidor de uma "energia" especial. Carisma.
- Assiduidade e pontualidade.
- Atendimento aos clientes. Gostar de gente e não ter reclamações.
- Participação nos eventos da A!Body Tech.
- Idéias a coordenação. E idéias e programas aplicados.
- Apresentação de bibliografia e artigos científicos.
- Palestras e cursos para a equipe.
- Saber trabalhar em equipe.
- Inteligência emocional (trabalhar por pressão e com liberdade).
- Participação em congressos e eventos técnicos, e passar para a equipe.
- Apresentação de temas livres ou palestras em cursos da nossa área.
- Boa / melhora da composição corporal.
- Treinar regularmente na A!Body Tech.
- Participação nos grupos de clientes.
- Ter noção de hierarquia e respeito aos superiores.
- Ter cultura geral, conhecimentos técnico-científicos específicos da sua área de atuação.
- Ter liderança e saber comandar.
- Bom currículo profissional e seu constante aprimoramento
- Domínio de línguas estrangeiras e informática

* As áreas de premiação em geral mudam anualmente

Os diferenciais A!Body Tech Leblon

Veja o que tenha na sua unidade e adapte este texto/idéias a ela

Para você divulgar no tour de visita e nas suas aulas.

Não tenha medo ou timidez em divulgar. O cliente não sabe da nossa qualidade e temos que fazer a nossa propaganda.

1. A equipe A!Body Tech Leblon.

- Com certeza é uma das melhores equipes do Brasil pois reúne professores de alto nível e que se complementam perfeitamente. A maioria tem pós-graduação e alguns são docentes universitários. É um time que alia a experiência com a juventude, o atendimento com prescrição personalizada com bases científicas. Igualmente a equipe de recepção e vendas tem profissionais de nível universitário.
- Nós sentimos que todos querem acertar e ajudar.
- A equipe é treinada sistematicamente através de reuniões e leitura de textos e artigos científicos. Assinamos 6 periódicos internacionais.

2. Equipamentos de última geração

- Linha Luxury, lançamento Technogym com 6 meses de exclusividade A!Body Tech.
- Todos os equipamentos cardio com TVs de plasma.
- Prescrição do treinamento informatizada e com tecnologia Palm Top agregada.

3. Os detalhes de qualidade das instalações.

- Os espelhos nos vidros entre a sala 1 e de running class.
- As televisões embutidas nos espelhos na área cárdio.
- O atrium que faz a integração entre as áreas e a possibilidade de ver a rua e o céu.
- Perfex para “enxugar” o suor. Alto custo e um grande diferencial.
- Banheiros na musculação.
- TVs embutidas nos aparelhos cárdio da musculação.
- O som de alta qualidade com caixas embutidas no teto.
- O SPA no último andar, com área ao ar livre de piscina, sauna, bar, hidro e ofurô. Só o vidro da piscina custou R\$ 60 000,00.
- As 2 salas de serviços variados do SPA estão lindas e super convidativas ao relaxamento. O conceito de SPA que usamos não é o de emagrecimento e sim de relaxamento.
- Vestiários de mármore, com água quente, shampoo e totalmente equipados.
- Rouparia para deixar os pertences com segurança.
- O elevador panorâmico.
- Salas de treinamento climatizadas.
- 2 anos e meio de projetos e obras com reuniões semanais.
- As melhores empresas de engenharia e arquitetura do Brasil executaram as obras.

4. Informatização da academia

- Controle de acesso digital nas roletas de entrada.
- Software de avaliação e prescrição do treinamento e marketing construídos pelas nossa equipe e melhoradas durante os últimos anos.

5. Programas A!Body Tech

- Todos desenvolvidos pela nossa equipe através do A!Body Tech College, que é o nosso centro de estudos e aplicação científica. Temos o Client, Express, Nutrition, Avaliação Funcional, Musculação, Alongamento, Aeróbios, Mind, Atividades coletivas, Alongamento Personalizado na Musculação, Ginástica Funcional, Core Training, Acqua, Indoor Cycle, etc.

Bibliografia resumida:

- **ACSM:** Exercise and Physical Activity for Older Adults. Position Stand, 1998.
- **ACSM's** Guidelines for Exercise Testing and Prescription (2000). American College of Sports Medicine. 6th Edition.
- **Avierinos JF, Gersh BJ, Melton LJ, et al.** Natural history of asymptomatic mitral valve prolapse in the community. *Circulation*. 2002;106:1355-1361.
- **Durstine & Moore**, 2003. ACSM's Exercise Management for Persons with Chronic Diseases and Disabilities. Human Kinetics, 2nd ed. United States of America. American College of Sports Medicine.
- **Escamilla, R. F.** ; Fleisig, G. S. ; Zheng, N. ; Barrentine, S. W ; Wilk, K. E. ; Andrews, J. R. Biomechanics of the knee during closed kinetic chain and open kinetic chain exercises (*Medicine & Science in Sports & Exercise* : Volume 30 (5) May 1998 p 48)
- **Escamilla, R. F.** ; Wilk, K. E. Participants ; Snyder-Mackler, L. Partic. ; Fleisig, G. G. Partic. ; Fleisig, G. S. Partic. ; Fleming, B. C. Partic. Knee biomechanics during rehabilitation exercises (*Medicine & Science in Sports & Exercise* : Volume 33 (5) May 2001 p S183
- **Farinatti, P.T.V. & Assis, B.F.** 2000. Estudo da frequência cardíaca, pressão arterial e duplo produto em exercícios contra-resistência e aeróbio contínuo. *Revista brasileira atividade física e saúde*. Volume 5, n.º 2.
- **Fleck, S.J.** Periodized strength training: A critical review. *J. Strength and Cond. Res.* 13(1); 82-89 1999
- **Galvão DA, Taaffe DR.** Single- vs. Multiple-set Resistance Training: Recent Developments in the Controversy. *Journal of Strength and Conditioning Research*, 2004, 18(3).
- **McGill, S.** Low Back Disorders. 2002. Human Kinetics.
- **Ministério da Saúde:** Cadernos de Atenção Básica - Atenção à Saúde do idoso: Instabilidade Postural e Queda, 2000.
- **Pollock, M.; Franklin, B.A; et al.** (2000). Resistance exercise in individuals with and without cardiovascular disease. *Council on clinical cardiology, American Heart Association. Circulation* 2000; 101:828-833.
- Posicionamento Oficial da **Sociedade Brasileira de Medicina do Esporte e da Sociedade Brasileira de Geriatria e Gerontologia:** Atividade Física e Saúde no Idoso. *Rev. Bras. Med. Esporte*-Nov/Dez, 1999.
- Manual do ACSM para teste de esforço e prescrição de exercício. 5ª edição Editora Revinter
- Fundamentos do treinamento de força Steven J. Flek / Willim J. Kraemer. 2ª edição Editora ArtMed
- Biomecânica básica Susan J. Hall. 3ª edição Editora Guanabara
- Fisiologia do exercício Scott K. Powers / Edward T. Howley. 3ª edição Editora Manole
- Administração de Marketing Philip Kotler. 4ª edição 1995, editora atlas. Somente o 2º capítulo
- Marketing de A a Z. 80 conceitos que todo profissional precisa saber / Philip Kotler 2003
- **Hillsdon, Melvyn.** Winning the retention battle. London School of Hygiene in Tropical Medicine. UK, 2002.
- Ministério da Saúde: Cadernos de Atenção Básica - Atenção à Saúde do idoso: Instabilidade Postural e Queda, 2000.
- **Why people quit?** Case studies and research in member retention and marketing to former club member.
- **Why people stay?** Health club member retention research and best practices IHRSA 2000.
- **50 years of ACSM** : Official 50th Anniversary Publication of the American College of Sports Medicine
- **ACSM's** : Resource Manual for Guidelines for Exercise Testing and Prescription. 4th edition. 2001
- IHRSA's Guide to Membership Retention (Supplement to CBI) by **John McCarthy** 2004
- **ACSM's** Progression Models in resistance Training for Healthy Adults, 2002, *Med. Scie. Sports Exercise*
- Does Stretching Improve Performance ? **Ian Shrier**, *Clin J. Sport Med*, September 2004
- *MSSE* Volume 30, no. 6 1998 – The recommended quantity and quality of exercise for developing and maintaining cardiorespiratory and muscular fitness, and flexibility in health adults
- *Journal of Exercise Physiology* – A critical analysis of the ACSM position stand on resistance training : insufficient evidence to support recommended training protocols, 2004
- **Periódicos diversos que o Body Tech College é assinante, onde coletamos vários artigos :**
 - The Physician and Sportsmedicine
 - ACSM's Health & Fitness
 - Club Business International
 - The National Strength and Conditioning Association Journal
 - The Journal of Strength and Conditioning Research
 - ACSM's Exercise and Sport Sciences Reviews
 - Revista da ACAD (Associação Brasileira de Academias)
 - Revistas Exame e Veja

ANEXO - PROGRAMA PERIODIZADO DE TREINAMENTO NA MUSCULAÇÃO

Variáveis do Treinamento FORÇA/ENDURANCE MUSCULAR

Variáveis	Nº de séries	Nº de repetições máximas	Nº de exercícios	Descanso	Velocidade de execução	Frequência semanal
Iniciante adulto	1 – 3	8 – 12	6 – 10	1 – 2 min. Circuito	Lenta / Moderada	2 – 4
Iniciante Especial	1	10 – 15	6 – 8	2 – 3 min. Circuito	Lenta / Moderada	2 - 3
Intermediário	2 – 4	6 – 12	8 – 12	1 – 3 min.	Lenta / Moderada / Rápida	3 – 5
Avançado	3 – 6	4 – 15	6 – 12	30 seg. – 3 min	Lenta / Moderada / Rápida	2 - 6

PERIODIZAÇÃO DO TREINAMENTO DE FORÇA/ENDURANCE

Cliente - Iniciante Adulto

	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Observação
Nº de séries 1*	1	2	2	3	Iniciar com volume menor.
Nº de repetições máximas	8 – 12	8 – 12	10	10	Usar repetições máximas desde a primeira série.
Nº de exercícios	6 – 10	6 – 10	10* a 12	10* a 12	* Dividir ou não o programa. Consultar o cliente.
Descanso	2 minutos ou circuito	2 minutos	1 – 2 minutos	1 – 2 minutos	Descanso passivo ou ativo em circuito.
Velocidade de execução	Lenta / Moderada	Lenta / Moderada	Lenta / Moderada	Lenta / Moderada	Enfatizar a amplitude ideal e fase "excêntrica".
Frequência semanal	2 – 4	2 – 4	3 – 4	3 – 4	Aderência X resultado. Dividir ou não o programa.
Observações	Orientar programa. Client 2*. Marcar 3 consultas iniciais.	Chegar aprendizagem das variáveis.	Utilizar orientações técnicas complexas.	Alterar os exercícios se necessário.	Chegar dor muscular tardia e motivação no programa.

1* - Clientes com baixa aderência, manter 1 série para até 2 a 3 meses ou eternamente. Aumentar intensidade.

2* - Usar mais máquinas e exercícios simples ; orientar outras aulas e programas.

1a consulta – Montagem do programa e revisão da avaliação funcional. Experimentação prática.

2a consulta – Rever as dúvidas e explicar exercícios de musculação mais detalhadamente.

3a consulta – Orientar detalhadamente os aeróbios (todos) e os alongamentos.

Cliente - Iniciante Especial*

	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Observação
Nº de séries 1*	1	1	2	2	Iniciar com volume menor e usar mais máquinas e exercícios simples e seguros.
Nº de repetições máximas	10 – 15	10 – 15	10 – 12	10 - 12	Usar repetições sub-máximas nas primeiras séries.
Nº de exercícios	6 – 10	6 – 10	6 – 10	6 – 10	Não dividir o programa.
Descanso	2 – 3 min. Circuito	2 – 3 min. Circuito	2 min	2 min	Descanso passivo ou ativo em circuito.
Velocidade de execução	Lenta / Moderada	Lenta / Moderada	Lenta / Moderada	Lenta / Moderada	Avaliar a amplitude ideal, avaliar a técnica correta.
Frequência semanal	2 – 3	2 – 3	2- 3	3 – 4	Manter contato regular com o cliente, avaliar aderência nos treinos.
Observações	Trabalhar conjuntamente com o médico. Exigir avaliação funcional.	Avaliar adaptações e aprendizagem das variáveis do programa. Orientar Client.	Utilizar orientações técnicas complexas.	Alterar os exercícios se necessário.	Chegar dor muscular tardia e motivação no programa.

* Portadores de doenças degenerativas, obesidade, sedentarismo extremo, idosos, etc.

Cliente - Iniciante Intermediário

	Semana 1 ou 1º mês	Semana 2 ou 2º mês	Semana 3 ou 3º mês	Semana 4 ou 4º mês	Observação
Nº de séries	2 – 3	2 – 3	3 – 4	3 – 4	Iniciar com volume/intensidade adequado aos objetivos.
Nº de repetições máximas	8 – 12	8	12-10-8-6	6	Usar repetições máximas desde as primeiras séries.
Nº de exercícios	8 – 10	8 – 10	10 – 12*	10 – 12*	* Dividir ou não o programa. Consultar o cliente.
Descanso	2 – 3 min	1 – 2 min	1 min	30 seg a 1:30 min	Descanso passivo ou ativo. Grupo de 2 a 3 exercícios ou simples.
Velocidade de execução	Lenta / Moderada	Lenta / Moderada	Rápida	Lenta / Moderada	Avaliar a amplitude ideal e fase "excêntrica" do movimento.
Frequência semanal	2 – 5	2 – 5	3 – 5	3 – 5	Aumentar a frequência para alcançar diferentes e maiores objetivos.
Observações	Aumentar a participação social na academia.	Orientar programa de treinamento com parceiro.	Chegar necessidades de modificações do treino.	Alterar as variáveis se necessário.	Chegar ganhos de força e motivação no Programa.

Utilizar variações de programas.

Cliente - Iniciante Avançado

	Semana 1 ou 1º mês	Semana 2 ou 2º mês	Semana 3 ou 3º mês	Semana 4 ou 4º mês	Observação
Nº de séries	3 – 4	4 – 5	4 – 5	5 – 6	Aumentar sempre que possível.
Nº de repetições máximas	12 Super stress/help com pesos livres	5 Simples	15 Intensidade no tempo	8 Menos 20% + 2 – 4	Usar variações de programas mais complexos. Variar a ordem de exercícios.
Nº de exercícios	6 – 12	6 - 12	6 – 12	6 – 12	Dividir o programa em 2 a 3 por semana.
Descanso	1 min	2 min	20 a 30 seg.	1:30 min	Descanso Passivo ou Ativo, execução em grupo.
Velocidade de execução	Rápida	Lenta	Lenta/moderada/rápida (Alternar)	Rápida	Ajustar com o sistema de treinamento.
Frequência semanal *1	3 – 6	3 – 6	3 – 6	3 – 6	Treinar cada grupo muscular 2 a 3 vezes. 1 vez é pouco.
Observações	Orientar orientação nutricional e Reavaliação Funcional.	Enfatizar a importância do descanso entre as sessões.		Alterar as variáveis e os exercícios a cada 3 meses.	Chegar ganhos de modificação e motivação no Programa.

*1 – Divisão ideal é : - peitorais / ombros / tríceps e dorsais / costas e bíceps separados

- adutores / abdutores do quadril / panturrilha e glúteos, ísquios-tibiais e quadríceps.

OBS : DAR DESCANSO ATIVO/PASSIVO DE 1 SEMANA A CADA 3 MESES

This document was created with Win2PDF available at <http://www.win2pdf.com>.
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.