

PROFISSIONALIZAÇÃO: O ÚNICO CAMINHO PARA O SUCESSO



Para os gestores de academias é fundamental investir em ferramentas modernas de administração, marketing, vendas, gestão e liderança



O amadurecimento do setor traz competitividade e clientes mais exigentes

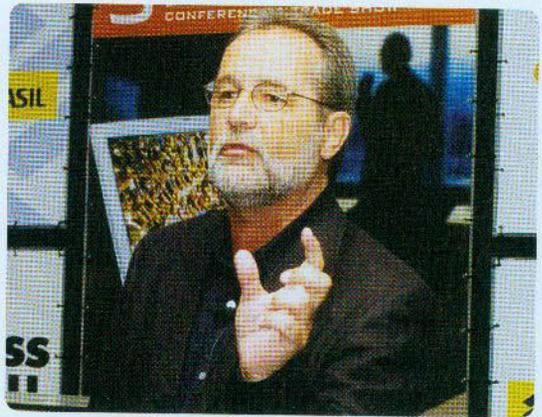
Com o amadurecimento do setor de fitness, o mercado de academias está cada vez mais competitivo e os alunos, cada vez mais exigentes. Para administrar o negócio é preciso muito mais do que boa vontade, sorte ou intuição, embora esses três fatores ajudem bastante. Além de oferecer ótimos produtos e instalações, os empresários e gestores precisam lançar mão das mais modernas ferramentas de *Administração, Marketing, Vendas, Gestão e Liderança*, grupo de palavras que, não por acaso, intitulam o principal curso desse módulo. Pela primeira vez três consultores de altíssimo nível – Walter Longo, Fábio Saba e Marynês Pereira – estarão reunidos para transmitir seus conhecimentos focando especificamente o segmento de academias.

Walter Longo é um dos maiores e mais premiados especialistas em comunicação e marketing do Brasil. CEO da Synapsys, agência especializada em advertainment (palavra que deriva da fusão de “advertising” e “entertainment”), ele foi Diretor Regional para a América Latina do Grupo Young & Rubicam, Presidente da TVA e sócio do Grupo Newcomm Bates. Ele vai mostrar como as mais modernas ferramentas do marketing podem ser aplicadas a empresas grandes ou pequenas, otimizando investimentos e evitando falhas na construção da marca. Fábio Saba, mestre em Educação Física e ex-Secretário Adjunto de Educação do Esta-

do de São Paulo, enfocará os três pilares da gestão: atendimento, vendas e liderança. “Considero que o atendimento engloba toda a forma de contato que o cliente mantém com a academia. Este é o principal, se não o único, fator de fortalecimento das vendas. E cabe ao líder planejar, instruir e cobrar para que o atendimento seja cada vez melhor”, diz Fábio.

Os temas relacionados à gestão do negócio no dia-a-dia caberão a Marynês Pereira, sócia-consultora da Provider Solutions. De acordo com ela, os líderes devem estudar e estar muito atentos ao mercado, às tendências e aos consumidores. “Qualquer empreendimento, grande ou pequeno, só sobreviverá e se destacará no mercado se for profissional. Posso garantir que ao aplicar dinâmicas e ferramentas adequadas as academias estão tendo muito mais sucesso do que na época em que faziam o gerenciamento por tentativa e erro”, afirma.

Outros pontos-chave para o êxito de uma academia são a manutenção dos alunos, o bom desempenho do coordenador e a inovação nos produtos. O curso *Aderência, Coordenação Eficiente & Produtos Rentáveis na Academia*, tratará em profundidade cada um deles. “É preciso levar em conta que, por trás dos objetivos que cada o aluno declara ter, estão outros desejos, como inclusão social, alívio da ansiedade, superação dos limites e melhora da auto-estima. A competência interpessoal deve ser utilizada para manter o vínculo com o cliente e motivá-lo, uma vez que os resultados físicos demoram a aparecer, o que muitas vezes é o motivo da desistência”, explica Samyra Nery, coordenadora de musculação da Academia Átrio (Goiânia), que será uma das professoras. Ao seu lado, duas especialistas com grande vivência no mundo das academias: Patrícia Lobato, responsável pelo desenvolvimento de novos produtos da Academia Cia Athletica, e Andrea Vidal, coordenadora geral de ginástica e esportes da Fórmula Academia. “A inovação constante aumenta a motivação da equipe, dos alunos e a fidelização do público interno e externo. No entanto, é preciso cuidar muito bem do desenvolvimento de novos produtos para não ‘queimar’ boas idéias”, diz Patrícia. ■



Walter Longo, um dos maiores especialistas em comunicação e marketing do Brasil, participará do módulo

programação

Cursos indicados para gerentes, proprietários, coordenadores e administradores de academias, centros de qualidade de vida e afins.

55 - ADMINISTRAÇÃO, MARKETING, VENDAS, GESTÃO E LIDERANÇA

Professores: Fábio Saba, Marynês Pereira e Walter Longo
Marketing (Exercícios para a saúde de sua marca)

Uma análise sobre o desgaste dos formatos atuais da comunicação e como fazer para inovar, evitar o desperdício de recursos e garantir a saúde futura de sua marca ou empresa. Uma viagem no tempo analisando onde estamos e, principalmente, para onde o mundo do marketing e da propaganda está indo.

Os três pilares da gestão

- 1) *Espírito de liderança*: Sua empresa está verdadeiramente comprometida com seu cliente? Como e quando o cliente sente que estamos comprometidos com eles?
- 2) *“Sempre Vendas”*: Como analisar e aperfeiçoar a maneira de vender, o volume de vendas e a qualidade das vendas.
- 3) *Proatividade no atendimento*: Método, excelência, atitude, solução e exame. Cinco palavras que, separadamente, representam pouco, porém reunidas com seqüência lógica e aplicadas no dia-a-dia mostram diferença na gestão, trazendo resultados no lucro.

Administração sem Segredos

Dinâmicas e ferramentas que vão ajudá-lo a gerir seu negócio com mais eficiência, apresentadas de maneira prática e altamente motivante.

- Plano de Carreira para professores de academia ou similares
- Recepção e Vendas
- Regulamento
- Contrato de Adesão para novos alunos
- Planilhas e controles gerenciais
- Dinâmicas de grupo
- Contrate certo!

Horário: 21 a 23/4 das 13h às 17h (12 horas aula)

Investimento: R\$ 280,00 (Descontos na página 39)

processo de desenvolvimento de novos produtos e manutenção da qualidade dos produtos vendidos.

- *Como transformar uma idéia em um produto de sucesso:* etapas que validam e reduzem as falhas de processo no lançamento e venda de programas de atividade física.

Como se tornar um coordenador de sucesso

Principais características e habilidades do coordenador. Organização operacional, rotinas de trabalho e produtividade. Recrutamento, seleção, treinamento, contratação de professores e construção de talentos.

Aderência: como atender clientes com perfis distintos

- As diferenças entre quem procura a academia por opção e quem se matricula por recomendação médica.
- Prescrição das atividades da academia, pautadas nas necessidades conscientes e inconscientes do cliente e considerando, entre outros aspectos, o trabalho do departamento de avaliação física.

Horário: 21 a 23/4 das 8h às 12h (12 horas aula)

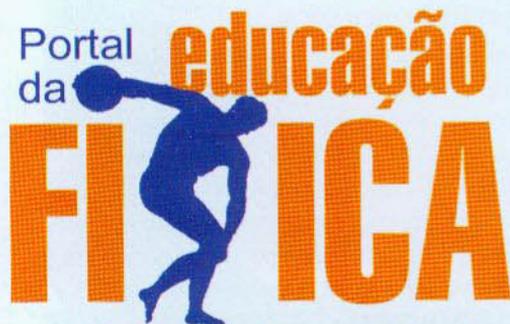
Investimento: R\$ 250,00 (Descontos na página 39)

56 - ADERÊNCIA, COORDENAÇÃO EFICIENTE & PRODUTOS RENTÁVEIS NA ACADEMIA

Professoras: Andréa Vidal, Patrícia Lobato e Samyra Nery

Desenvolvendo Produtos na Academia

- *De Coordenador a Gerente de Produto:* etapas do



**Referência
em Educação
Física na
Internet!**



**Academias
Artigos
Atividades
Boletins
Cursos
Dicionário
Empregos
Eventos
Livros
Notícias
Organizações
Pós-Graduação
Produtos
Profissão
Revistas
Serviços
Trabalhos
Universidades
E MUITO MAIS!**

www.educacaofisica.com.br