

LA PALESTRA

LA RIVISTA TECNICA PER ESSERE SEMPRE INFORMATI SULLE TENDENZE DEL MERCATO

LA PALESTRA - N°6 - settembre/ottobre 2006 - Tariffa a regime libero - Poste Italiane S.p.A. - Spedizione in Abbonamento Postale - 70% - DCB Milano
"In caso di mancato recapito si prega di inviare al CMP Roserio (MI) per la restituzione al mittente, che si impegna a pagare il diritto fisso dovuto".

**Un pratico strumento di informazione spedito
gratuitamente in 8.000 Centri Fitness di tutta Italia**

Nel mondo del Fitness è arrivato un nuovo modo di realizzare le card associative.

Potrai creare e stampare in pochi istanti la tessera al tuo cliente completa di foto e logo aziendale, gestire in maniera autonoma ed indipendente la fidelizzazione ed il controllo accessi per i tuoi clienti.

Grazie a questi prodotti riuscirai ad avere la completa gestione delle tue card dalla personalizzazione grafica alla codifica dei dati della carta.

ID-box

La soluzione per stampare e personalizzare le vostre cards



Ideale per realizzare:

Card d'accesso, Card identificative
Card fedeltà, Card pre-pagate...

sistema FEDELE

La tua card potrà essere utilizzata per molte funzioni, controllo accessi, conteggio dei servizi extra come consumazioni bar, servizi di ristorazione, massaggi, sauna, attività d'intrattenimento, raccolta punti e molto altro ancora



La soluzione completa per la fidelizzazione dei vostri clienti

LA PALESTRA

LA RIVISTA TECNICA PER ESSERE SEMPRE INFORMATI SULLE TENDENZE DEL MERCATO



Settembre è arrivato, vai con il rientro

Sono passati i tempi in cui la fine dell'estate era sinonimo di letargo, noia e calma piatta... Per gli affezionati del fitness come noi il rientro a casa dopo le vacanze rappresenta un nuovo inizio, esaltante e pieno di aspettative. Ad agosto abbiamo fatto il pieno di energia e adesso siamo pronti più che mai ad affrontare la stagione della ripresa... ripresa con il lavoro, con lo studio, con gli impegni, con le responsabilità.

Anche i centri sportivi riprendono pian piano le loro attività: le palestre si ripopolano, i fedelissimi soci ridanno inizio agli allenamenti, nuovi volti si affacciano per la prima volta spinti dall'invidia per il bicipite turgido o il gluteo marmoreo esibito dal vicino di ombrellone. Tutto il fantastico universo del wellness si rimette in moto e *La Palestra* è, come sempre, in prima linea!

In questo numero potrete ammirare i risultati della nostra miracolosa cura estiva: dalle **idee** per rendere più accattivante il vostro centro, ai **consigli** per attrarre nuovi soci, alle indicazioni su come far allenare al meglio gli iscritti. Sull'onda dei nostri esaltanti viaggi estivi, abbiamo deciso di aggiungere un tocco di internazionalità alla rivista, andando a caccia di **notizie curiose** da tutto il mondo. Dati o tendenze che il fitness registra all'estero e che forse potrebbero essere importati, copiati oppure semplicemente banditi dal *made in Italy*.

Se pensavate di starvene spaparanzati sul divano a sbadigliare e rimpiangere il ferragosto passato, avevate sbagliato di grosso: questo è il momento di buttarsi a capofitto nel nuovo che verrà!

Buona lettura a tutti e in bocca al lupo per un "energico" inizio di stagione!

Veronica Telleschi

10 macchine a scelta ad un prezzo eccezionale!

* compresa IVA , trasporto e spese pratica finanziamento



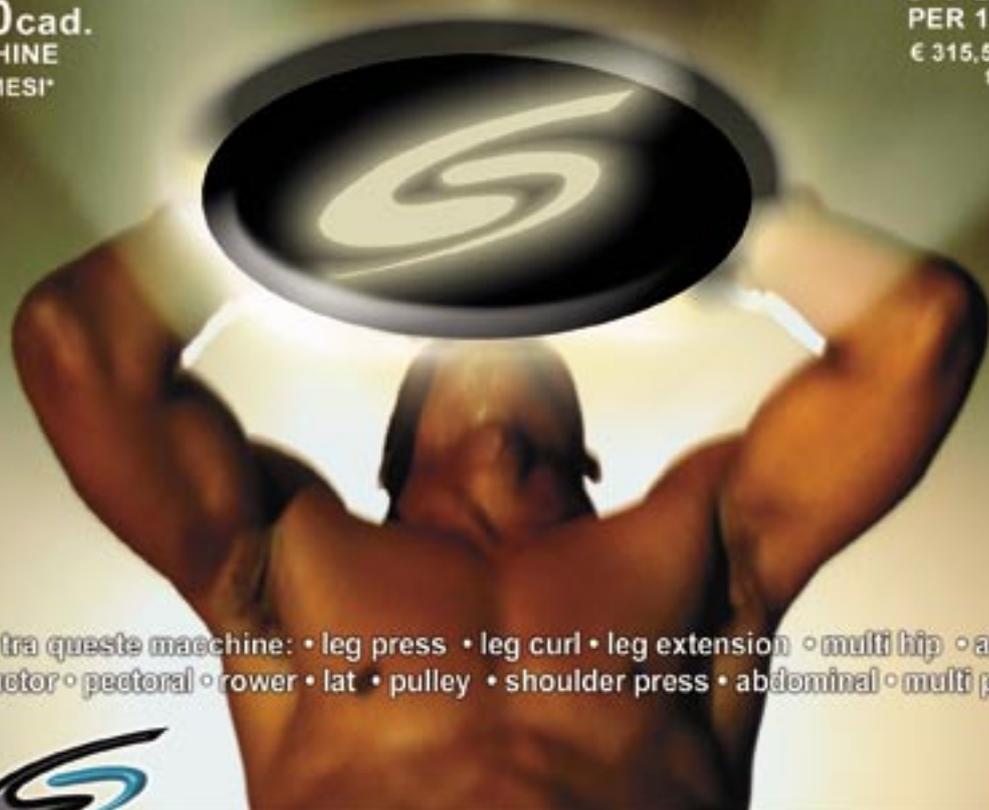
CLASSIC Line
€ 1.199,00cad.
PER 10 MACCHINE
€ 463,00 per 36 MESI*
tan 8,82%



EXCLUSIVE Line
€ 999,00cad.
PER 10 MACCHINE
€ 399,50 per 36 MESI*
tan 8,80%



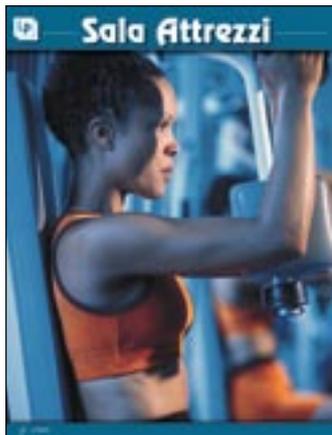
FITNESS Line
€ 799,00cad.
PER 10 MACCHINE
€ 315,50 per 36 MESI*
tan 9,03%



a scelta tra queste macchine: • leg press • leg curl • leg extension • multi hip • adductor
• abductor • pectoral • rower • lat • pulley • shoulder press • abdominal • multi power



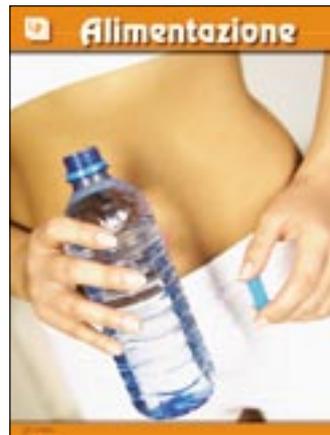
gervasport italia®



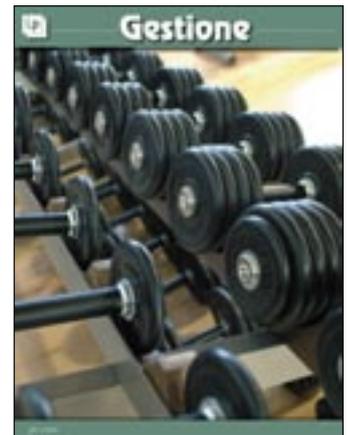
- 7. L'incremento della prestazione sportiva
- 10. Rimettiamoci in riga



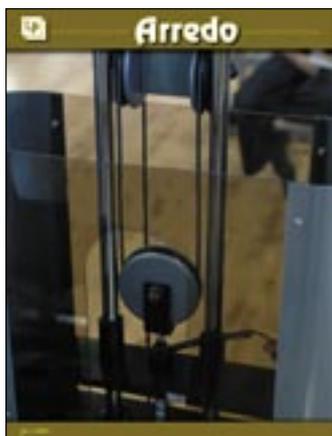
- 13. Il creatore di M.E.T arriva a Roma
- 14. Alla scoperta del Power Free Body



- 23. C'è barretta e barretta. Sapete riconoscerle?
- 26. L'obesità e le cause predisponenti



- 29. Le prime tappe nella trattativa di vendita
- 31. Tipi da palestra
- 32. Come strutturare al meglio la piscina



- 35. Lo stile giusto per la tua palestra
- 37. Ges Group: design di stile e qualità



- 39. L'esperto risponde a tutti i vostri dubbi



- 40. Notizie interessanti e curiose sul fitness



- 41. Tutti gli appuntamenti del settore fitness da non perdere



- 45. Una ricca vetrina di macchinari nuovi ed usati



- 48. Sezione dedicata agli annunci di settore

Novità & curiosità

- 17. **Powrgard**: il paradenti professionale
- 18. **www.4fitness.it**: la via migliore per la vendita all'ingrosso di integratori alimentari
- 18. **Solution G**: FITNESS & FITNESS MACHINE... facile utile indispensabile
- 19. **Life Fitness**: la rivincita dell'usato



Sala Attrezzi



In questo numero:

7. L'incremento della prestazione sportiva

10. Rimettiamoci in riga

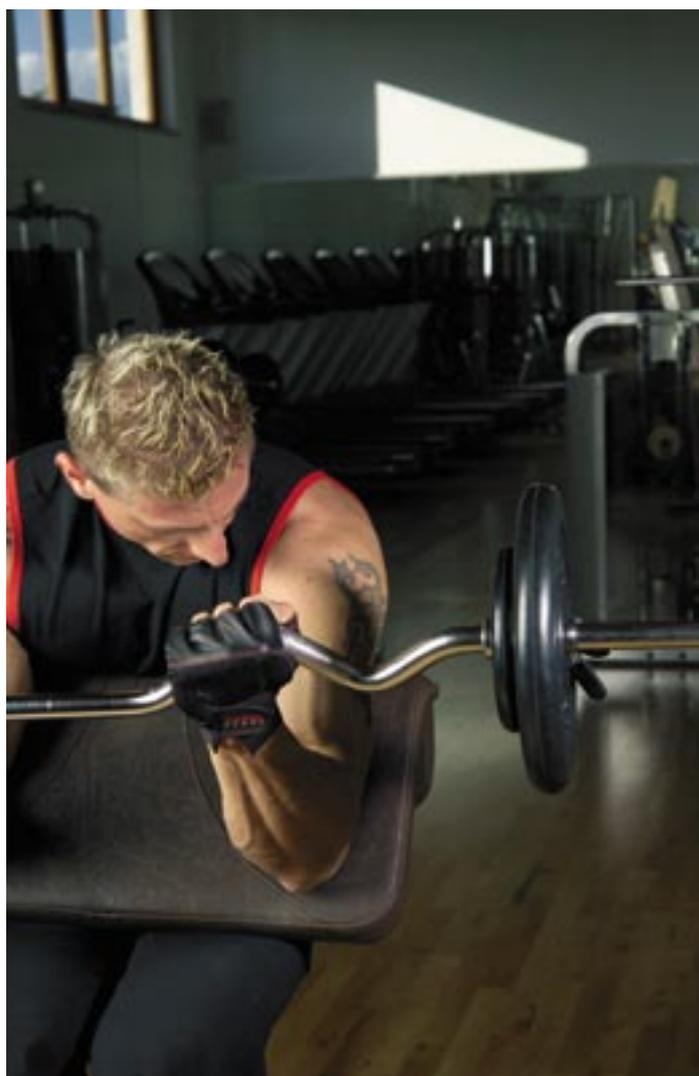
L'incremento della prestazione sportiva

Allenamento e recupero rappresentano un binomio imprescindibile per permettere al fisico di adattarsi agli stimoli esterni e migliorare le sue prestazioni

Generalmente viene dato per scontato che l'allenamento produca dei miglioramenti nelle condizioni di forma dell'atleta, senza rendersi conto di quali siano i meccanismi fisiologici che ne stanno alla base.

Risulta interessante invece osservare i motivi che determinano l'incremento delle capacità prestantive e su quali principi si fondano.

Se ci soffermiamo su quello che accade durante un periodo di allenamento ci accorgiamo che, sollecitandola in modo adeguato, una determinata qualità motoria migliora in modo variabile in funzione di alcuni parametri: il carico utilizzato, il momento in cui ci alleniamo, il recupero che rispettiamo e, non ultima, la predisposizione individuale all'adattamento.



Ed è proprio la **capacità di adattamento** che consente di ottenere delle modificazioni morfologiche e fisiologiche che generano un'implementazione della performance sportiva.

Questa facoltà è comune a tutti gli esseri viventi, ma con variabili individuali, anche nell'uomo, che determinano differenze, a volte notevoli, tra un soggetto e un altro.

Adattarsi alle condizioni ambientali

La capacità di adattamento permette di adeguarsi alle condizioni ambientali in cui viviamo ed è proprio questa abilità che ha determinato l'evoluzione di ogni specie vivente: infatti, nella teoria dell'evoluzione, noi siamo il

risultato di una serie di metamorfosi caratterizzate da continui adattamenti all'ambiente circostante.

Del resto è esperienza comune che, se si modificano alcune condizioni come ad esempio: l'intensità dei raggi solari a cui ci sottoponiamo, il fuso orario, la temperatura esterna o il ritmo sonno/veglia, il nostro organismo subisce un impulso al quale reagisce cercando di adattarsi.

In pratica noi viviamo in uno stato di equilibrio (omeostasi) che, se intaccato da qualsivoglia stimolo, spinge il nostro organismo ad adeguarsi alla nuova richiesta. Ecco perché, per esempio, ci si abbronzia per affrontare una maggiore irradiazione solare, oppure aumenta il metabolismo quando le temperature diventano più rigide.

Anche un lavoro fisico più impegnativo del solito provoca la necessità di adeguarsi, per poi affrontarlo con minore difficoltà.

L'allenamento sportivo nasce dall'osservazione di questi meccanismi e da una prospettiva diversa: provocare volontariamente degli stimoli per ottenere determinate modificazioni al fine di un incremento della prestazione atletica.

Se è vero che tutti possono adattarsi al variare di particolari condizioni, è altrettanto vero che questa capacità non è illimitata e si differenzia da individuo a individuo, favorendo un livello di adatta-

mento differente a parità di stimolo.

Inoltre, all'incremento delle capacità a fronte di uno stimolo allenante, corrisponde anche il decremento delle stesse capacità in mancanza di uno stimolo - o in presenza di uno "stimolo deallenante", come lo definiscono alcuni autori. Vale a dire che il nostro organismo si adatta migliorando o, al contrario, peggiorando in funzione di precise richieste. Se abbiamo un arto ingessato in seguito a una frattura, la muscolatura corrispondente perderà progressivamente tono-trofismo muscolare a causa dell'inutilizzo. Pertanto anche in questo caso il nostro organismo si adatta a una nuova richiesta, o meglio, a una "non richiesta".

Ecco allora un semplice interrogativo: perchè, per esempio, mantenere dei muscoli ipertrofici se questi non servono a compiere determinati lavori a cui sono stati preparati, richiedendo un inutile dispendio energetico?

Si spiega subito dunque il motivo per cui, una volta ottenuti dei risultati, li perdiamo se interrompiamo l'allenamento che ci ha permesso di raggiungerli.

L'importanza del riposo e del recupero

L'allenamento provoca un affaticamento e solo un adeguato riposo, che permette il pieno recupero (principio dell'unità tra carico e recupero), favorisce un particolare processo di adattamento, il che produce una performance migliore. Questo meccanismo, definito "adattamento e supercompensazione", si innesca nello sportivo in seguito



ad adeguati stimoli provocati dall'allenamento.

Gli adattamenti che si verificano con l'allenamento sono strettamente collegati a particolari stimoli.

Infatti, vale l'assunto che a un determinato stimolo corrisponda un particolare adattamento.

Gli adattamenti possono essere sia morfologici: aumento del tono e del volume muscolare, diminuzione della pliche cutanea, modificazione della composizione corporea per un miglioramento estetico; sia funzionali, cioè aumento delle capacità cardiocircolatorie e respiratorie, ottimizzazione del metabolismo, migliore impiego delle proprie risorse, migliore termoregolazione, incremento della resistenza

alla fatica ecc., tutte qualità che migliorano senz'altro la condizione di forma.

Si è detto che è necessario il recupero per favorire l'adattamento, ma questo recupero varia in funzione della qualità allenata. Infatti se, ad esempio, si dovranno ricostruire le scorte di ATP, saranno necessari alcuni minuti per un ripristino totale, se invece saranno esaurite le riserve di glicogeno muscolare, come ad esempio in discipline di lunga durata, il tempo necessario ad un completo recupero si aggirerà intorno ad alcune decine di ore; la ricostruzione di cellule muscolari distrutte da un allenamento intenso richiede addirittura alcuni giorni. Chiaramente anche il recupero è una capacità mo-

dificabile dall'allenamento e quindi migliorabile.

Allenamento e recupero sono un binomio imprescindibile per consentire il processo di adattamento e supercompensazione.

In assenza di un adeguato recupero il nostro organismo non ha la possibilità di adattarsi e quindi tende a peggiorare, anziché migliorare, le proprie condizioni di forma: maggiore è l'entità dello stimolo, più consistente deve essere il recupero.

Anche la capacità di recupero è fortemente individuale e, quindi, deve essere adeguatamente valutata per programmare un periodo di allenamento produttivo.

Dario Sorarù

PRO Action SCIENCE OF SPORT NUTRITION

Thermo Stack™

Scolpisci
il tuo fisico.



Servizio clienti
800-42 53 30
www.proaction.it

Thermo stack "Thermogenic cutting formula",
Thermo Stack: "Liquid fat burner" e Thermo Stack "Body Sculpting Gel"
la prima linea di termogenici brevettati (n° PD2004A124) e testati
per scolpire il tuo fisico.

Rimettiamoci in riga

Come tornare in forma in breve tempo (e senza traumi) dopo la pausa estiva

Le ferie sono finite, siamo quasi tutti rientrati, e, dopo esserci goduti il meritato relax, ci prepariamo ad affrontare una nuova stagione con rinnovato spirito, pieni di energia e di buoni propositi. C'è chi è stato al mare, chi in montagna, chi ha viaggiato all'estero, e chi è rimasto a casa, limitandosi a qualche escursione nei weekend. La stragrande maggioranza degli appassionati di fitness ha approfittato del periodo estivo, e del fatto che molte palestre hanno chiuso i battenti nel mese di agosto, per prendersi una pausa dall'allenamento. Alcuni sportivi si sono invece dedicati alle più disparate attività fisiche, privilegiando magari quelle svolte all'aperto, sicuramente più stimolanti in questa stagione.

Una meritata pausa

A prescindere dal fatto che si sia optato o meno per un fermo totale, piuttosto che per un'attività sportiva alternativa alla palestra, buona parte di noi, compreso chi è solito attenersi a uno scrupoloso programma nutrizionale, ha colto l'occasione delle ferie per lasciarsi un po' andare dal punto di vista alimenta-



re. Qualcuno ha letteralmente chiuso la dieta nel cassetto, per dimenticarsene completamente fino a settembre, altri si sono invece limitati a concedersi qualche abbondante cena, qualche coppa di gelato, e qualche "bicchiere" nelle occasioni mondane.

Comunque sia andata ci ritroviamo ora fermi in piedi davanti allo specchio, con occhio critico e severo, a scrutare ogni centimetro del nostro corpo, osservando e valutando i devastanti effetti del relax estivo. È vero, abbiamo smaltito lo stress della stagione lavorativa precedente e ci sentiamo più carichi, ma assieme alla nostra mente si è rilassato

anche il nostro fisico: notiamo quel fastidioso accumulo di grasso sottocutaneo nei punti critici, di profilo la pancia ci sembra sporgere un po' più di qualche mese fa, il sedere appare più "abbondante", e i muscoli hanno perso forma e tono in modo consistente.

Corriamo ai ripari

A questo punto scorgiamo un'unica soluzione: tiriamo fuori la dieta dal cassetto e prepariamo il borsone della palestra, pronti e decisi a rimetterci in forma nel più breve tempo possibile. Ci rendiamo però conto di come, in seguito al periodo di inat-

tività, tanto la nostra capacità aerobica quanto la forza siano diminuite. Non possiamo perciò pretendere di essere in grado di affrontare da subito un programma di allenamento eccessivamente intenso, al pari di quello a cui eravamo soliti attenerci prima dell'estate. Per tale ragione è opportuno riprendere in modo graduale, incrementando progressivamente il carico di lavoro nell'arco di alcune settimane. Ciò che vi propongo di seguito sono due proposte di schede di allenamento volte alla ripresa graduale dell'attività, la prima indirizzata all'utenza femminile, la seconda all'utenza maschile. Il

Due schede di allenamento per il recupero graduale della forma

ALLENAMENTO ATA - FEMMINILE				
Esercizio	1ª settimana	2ª settimana	3ª settimana	4ª settimana
Porte per glutei	-	20/25	20/25	20/25
Squat a ginocchia larghe	12/15	12/15	-	x2
Crunch	Max	Max	Max	Max
Bike	5'	7'	6'	5'
Abductor machine	15/20	15/20	-	15/20
Alzate frontali	-	12+12	12+12	x2
Crunch inverso	Max	Max	Max	Max
Bike	5'	7'	6'	5'
Panca inclinata con 2 manubri	2x12/15	3x12/15	2x10/12	3x10/12
Lat machine avanti	2x12/15	3x12/15	2x10/12	3x10/12
Alzate laterali con 2 manubri	2x12/15	3x12/15	2x10/12	3x10/12
Curli con manubri su panca	2x12/15	2x12/15	2x10/12	2x10/12
Tricipiti con triangolo	2x12/15	2x12/15	2x10/12	2x10/12
Bike	5' - 60% FcMax	7' - 60% FcMax	5' - 60% FcMax	3' - 60% FcMax
Run camminata in salita	5' - 65% FcMax	7' - 65% FcMax	5' - 70% FcMax	7' - 70% FcMax
Bike	5' - 65% FcMax	7' - 60% FcMax	5' - 60% FcMax	3' - 60% FcMax
Step	5' - 65% FcMax	7' - 65% FcMax	5' - 70% FcMax	7' - 70% FcMax

ALLENAMENTO ATA - MASCHILE				
Esercizio	1ª settimana	2ª settimana	3ª settimana	4ª settimana
Leg press	10/12	10/12	10/12	20/25
Crunch	Max	Max	Max	12/15
Bike	5'	-	6'	4'
Hyperextension 45°	12/15	12/15	12/15	15/20
Crunch inverso	Max	Max	Max	12+12
Bike	5'	6'	6'	4'
Panca piana con bilanciere	2x12/15	3x12/15	3x10/12	12-10-8
Lat machine avanti	2x12/15	3x12/15	3x10/12	12-10-8
Lento con 2 manubri	2x12/15	3x12/15	3x10/12	12-10-8
Curli bilanciere	2x12/15	2x12/15	2x10/12	2x10/12
French press	2x12/15	2x12/15	2x10/12	2x10/12
Bike	5' - 60% FcMax	7' - 60% FcMax	5' - 60% FcMax	3' - 60% FcMax
Run/Camminata in salita	5' - 65% FcMax	7' - 65% FcMax	5' - 70% FcMax	7' - 70% FcMax
Bike	5' - 65% FcMax	7' - 60% FcMax	5' - 60% FcMax	3' - 60% FcMax
Step	5' - 65% FcMax	7' - 65% FcMax	5' - 70% FcMax	7' - 70% FcMax

Note:

- la prima fase è eseguita a circuito senza riposo fra le stazioni;
- la seconda fase è eseguita a serie intervallate da circa 1' - 1'15" di recupero; dalla 3ª settimana, allorché si riducono le ripetizioni eseguite da 12/15 a 10/12, è necessario aumentare i carichi;
- nella 3ª fase la % della FcMax è calcolata con il metodo di Cooper ($FcMax = 220 - Et\grave{a}$)

metodo di lavoro utilizzato è definito ATA, un sistema di allenamento che comprende tanto l'attività aerobica svolta a circuito, quanto l'allenamento con l'utilizzo di sovraccarichi. Tale sistema di allenamento ha evidenziato, in base a recenti studi (A. Paoli, M. Neri, F. Zonin, C. Velussi, F. Eltri, C. Reggiani - 2003), ottimi risultati, sia in termini di riduzione della percentuale di grasso corporeo, che di miglioramento del tono muscolare. Ogni seduta è composta da tre diverse fasi della durata di circa 20 minuti ciascuna: la prima e l'ultima sono caratterizzate da un allenamento di tipo aerobico, mentre la fase centrale da

un lavoro con sovraccarichi, tipico del bodybuilding tradizionale. Ogni settimana è previsto un incremento del carico di lavoro, allo scopo di consentire un graduale recupero della forma fisica nell'arco di un mese.

Buona ripresa degli allenamenti e... in forma!

Fabio Zonin

Fabio Zonin

è docente senior ai corsi di formazione istruttori della F.I.F., autore di numerosi articoli inerenti il fitness e il bodybuilding e corealizzatore del software "FitNext" per la valutazione computerizzata della composizione corporea.

COME FIDELIZZARE I TUOI SOCI? PRENDITI CURA DI LORO



"Check UP SportLab"

un servizio migliore, utile anche al personal trainer



Con **MLS 4000**, un sistema multimediale composto da diverse apparecchiature, puoi eseguire:

- **Elettrocardiogramma**
- **Spirometria**
- **Analisi della composizione corporea**
- **Analisi posturale**
- **Misurazione della pressione arteriosa**
- **Analisi motivazione**

Un esame clinico dei tuoi soci di altissimo standard per pianificare il programma fitness più efficace e verificare i progressi raggiunti con l'attività sportiva.

Con un investimento di meno di 20 visite mediche al mese qualifichi il tuo centro fitness e fidelizzi i tuoi iscritti.

Metodo convalidato da oltre 40.000 visite mediche all'anno.



Servizi medici per il fitness e benessere

C.so Sempione, 77 - Milano

t. 02 33.11.684 | f. 02/34.59.26.43

e-mail:sportlab@sportlab.it



In questo numero:

13. Il creatore di M.E.T
arriva a Roma

14. Alla scoperta del Power
Free Body

Il creatore di M.E.T arriva a Roma

Conosciamo da vicino Boris Bazzani, personaggio di spicco nel panorama del fitness e inventore del programma M.E.T.



Presenter e formatore di fama internazionale, Boris Bazzani è un fisioterapista specializzato nel recupero funzionale che unisce alle conoscenze teoriche grandi abilità tecniche e pratiche. La sua grande passione per l'attività fisica e l'innegabile professionalità lo spingono a studiare continuamente programmi innovativi che diventano strumenti di lavoro preziosi per tutti gli addetti ai lavori.

M.E.T.

Tra le sue tecniche di allenamento più note c'è sicuramente il M.E.T., un programma di condizionamento muscolare che incrementa il metabolismo basale ed innesca processi fisiologici in grado di eliminare le riserve di grasso dell'organismo, garantendo risultati sicuri e tangibili.

FBI

Nel 2005 Boris fonda FBI insieme a Fabio Memmo ed Igor Pastiglia. È una società di servizi che offre consulenza per lo sviluppo di progetti nel mondo del Fitness a 360°,



dalla formazione all'organizzazione di eventi, dalla consulenza per i centri sportivi a quella per le aziende del settore. Da questa stagione FBI ha iniziato una stretta collaborazione con Euroeducation e propone un fitto calendario di corsi ed eventi che si possono consultare su www.fbiteam.it e www.euroeducation.it.

Eventi a Roma

Grazie alla nuova collaborazione tra FBI e Euroeducation i corsi tenuti da Boris e dal suo team sono arrivati anche nella capitale. Vi segnaliamo due appuntamenti da non perdere:

1) Kiropratic Exercise Training (il 1 ottobre). Programma che migliora la mobilità

articolare, la flessibilità muscolare, la forza e la resistenza funzionale.

2) Corso di M.E.T. (il 21-22 Ottobre e il 4-5 Novembre).

Per tutte le informazioni sui corsi di Roma potete contattare Euroeducation Roma ai seguenti numeri 338.8106151 e 339.3916663

Rachele Cirri

Rachele Cirri

laureanda allo IUSM di Roma, vanta un'esperienza decennale nel fitness a 360°, passando dalla sala corsi come insegnante, alla direzione tecnica di alcuni centri sportivi romani, all'organizzazione di eventi e convention al fianco di EuroEducation e dei Centri Dabliu.

Alla scoperta del Power Free Body

Entriamo nel vivo del P. F. B., una disciplina affascinante in grado di rigenerare la mente e il fisico di chiunque

Il metodo **Power Free Body (P.F.B.)** si presenta al mondo del fitness dopo una lunga ricerca nel campo olistico, nelle arti marziali e nell'attività motoria in generale.

Come nasce il P.F.B.

Le componenti principali del P.F.B. trovano la loro origine in tecniche che risalgono a centinaia di anni fa. Le loro radici affondano nel Tai Chi Chuan, nei riti dei Cinque Tibetani, nello Yoga, nella ginnastica Zen, in quella Taoista e nel Karate.

Queste antichissime discipline vengono integrate e miscelate con metodologie moderne e più recenti quali Stretching, Power Stretching, Power Yoga, ginnastica dolce, ginnastica posturale e svariate tecniche corporee. Infine sono inserite fasi di meditazione dinamica e statica e molte tecniche di respirazione.



Il P.F.B. e le sue tecniche

Principalmente il P.F.B. attinge dal Tai Chi e dal Pa Tuan Chin gli esercizi preliminari di preparazione. Questi saranno utilizzati ed adattati alle finalità di riscaldamento e messa in condizione. Gli esercizi preliminari consistono in torsioni del capo, circonduzioni delle spalle, rotazioni del bacino, delle ginocchia, dei polsi e delle caviglie, pressione e sfregamenti delle cosce, flessioni delle gambe ed altri esercizi ancora. Tutto deve essere eseguito in armonia con una respirazione lenta e profonda. Durante l'esecuzione del Pa Tuan Chin il ritmo diventa ancora più scandito e i movimenti ancor più precisi, elastici e leggeri e determinano uno stato di rilassamento

generale. Non a caso il Tai Chi è anche chiamato "Yoga Cinese" e la sua applicazione nel P.F.B. è una possibilità per migliorare la propria forza interiore in parallelo alla forza muscolare esteriore.

Nel rito dei Cinque Tibetani si trova il risveglio della forza vitale e il raggiungimento del benessere del corpo, della mente e dello spirito.

Il P.F.B. utilizza i cinque esercizi su menzionati sia per un aspetto energetico rivitalizzante, sia per un aspetto tonificante isometrico ed eterotonico. L'esecuzione dei cinque riti porta a un coinvolgimento dei seguenti distretti muscolari: addominali, quadricipiti, glutei, lombari, pettorali, tricipiti, flessori della coscia e deltoidi, più un interessamento quasi globale dei distretti muscolari non menzionati tra-

mite i muscoli stabilizzatori che intervengono durante le fasi isometriche.

Nel P.F.B. le tecniche Yoga rinvigoriscono e danno elasticità alla colonna vertebrale, creano benessere e fortificano cuore, polmoni e tutti gli altri organi.

Il Power Yoga permette alle persone di essere consapevoli del proprio corpo, del modo in cui si sta seduti, in piedi o si respira e focalizza l'attenzione sulla mente, insegnando a rilassarsi.

Le posizioni durante una lezione Yoga derivano dalle ASANA e il praticante può raggiungere la padronanza del suo corpo con la pratica assidua (Hatha Yoga = Yoga della forza di Volontà).

Con il Power Yoga all'interno del Power Free Body possiamo generare energia e migliorare la capacità di resistenza, rendere flessibile il corpo, regolare il metabolismo e i processi digestivi, ridurre la tensione, ritardare il processo d'invecchiamento, migliorare la circolazione, la postura e imparare a rilassarci.

La ginnastica Zen nel Power Free Body concorre con le altre discipline a ritrovare l'energia e l'armonia del corpo e dello spirito. Questa favorisce la fusione cosciente delle forze del corpo e dello spirito, come avviene nelle Arti marziali. Le posizioni tipiche delle tecniche di combattimento delle Arti marziali vengono sviluppate in modo

lento, controllato e legato alla respirazione. Ci si mantiene in equilibrio e ci si esercita in molte tecniche di calci, pugni e posizioni di guardia che vengono mantenute da un minimo di 30 secondi a un massimo di 2 minuti.

I benefici del P.F.B.

La felice unione tra le summenzionate discipline permette di migliorare la propria respirazione, di allungare e tonificare la propria muscolatura, di ottimizzare la propria mobilità articolare, di ricaricarsi a livello energetico, di contribuire a rallentare i processi d'invecchiamento e migliorare la propria qualità di vita. Una sessione di P.F.B. dura circa 60 minuti e prevede una prima fase dedicata

agli esercizi di preparazione del Tai Chi (circa 5 minuti), un secondo step per la respirazione Qi Gong e al Pa Tuan Chin (circa 15 minuti), un terzo momento riservato agli esercizi dei Cinque Tibetani (circa 10 minuti) e uno stadio dedicato alle ASANA dello Yoga (circa 20 minuti) alternato a fasi di ginnastica Zen. La lezione si conclude generalmente con un rilassamento guidato a terra di 5/10 minuti che utilizza tecniche del Training autogeno, del metodo di rilassamento progressivo di Jacobson, la visualizzazione creativa e la meditazione statica o dinamica. I benefici effetti di distensione e benessere sono riscontrabili già subito dopo la prima lezione. Il P.F.B. può essere praticato da chiunque e a qualsiasi età.

La respirazione e la musica

Nel Power Free Body® si utilizza la respirazione Qi Gong, che è molto utile per concentrarsi sul proprio corpo, percepire eventuali tensioni, "scioglierle" e per energizzare i propri muscoli. La respirazione Qi Gong si compone di tre fasi: la prima di inspirazione profonda, la seconda dove si trattiene il respiro per qualche secondo e la terza fase dove si espira lentamente, con un tempo superiore a quello dell'inspirazione. Al partecipante viene suggerito di praticare alcuni esercizi quotidianamente per permettere ai benefici risultati di incrementare il loro effetto galvanizzante.

Grande importanza viene data alla musica che accompagna ogni sessione di P.F.B., che è considerata un metodo magni-

fico per innalzare lo spirito. Armoniose vibrazioni scandiscono ogni esercizio e spingono le energie fisiche e spirituali a scorrere liberamente. Nel P.F.B. si ascoltano musiche con infrasuoni, sonorità subliminali legate alle frequenze delle onde cerebrali, note sacre, canti religiosi, preghiere, mantra, musica New Age, Chill Out, canti gregoriani, musiche classiche. Si cerca sovente di produrre musica dal vivo con l'ausilio di campane e ciotole tibetane, didgeridoo, cimbali, flauti di pan, percussioni, tastiere, chitarra ecc. Le forme energetiche della musica si ripercuotono e si uniscono ai campi energetici spirituali. Il partecipante ad una lezione di P.F.B. si accorgerà di quanto sia piacevole il supporto che la musica fornisce alla pratica.

David Cardano



IL PRIMO ed UNICO studio di Power Yoga in Europa

Riconosciuto dal Maestro **MARK BLANCHARD** e promotore del metodo "PROGRESSIVE POWER YOGA"

CORSI PER PRATICANTI DI TUTTI I LIVELLI APERTI TUTTO L'ANNO



- **POWER YOGA**
- **ANUSARA INSPIRED YOGA**
- **ASHTANGA**
- **JIVAMUKTI**
- **FLOW YOGA**
- **CORSI PER INSEGNANTI DI POWER YOGA**
(inizio corsi metà ottobre 2006)

MAXGROSSI-Unico insegnante di Power Yoga certificato in Europa, autorizzato dal maestro Mark Blanchard alla formazione degli insegnanti, ha conseguito la sua formazione a Los Angeles (California).

Per informazioni contattare
il numero **06/6878059** o visitare i siti
www.egoyoga.it – **www.egoyoga.com**
www.progressivepoweryoga.com

Mioblu PISCINE - www.mioblu.it
e.mail: info@mioblu.it

sede: Via F. Santi, 11
Toscanella di Dozza - Imola (BO)
Tel. 0542 673727

filiale: Pisa
Tel. 050 555117

mioblu

piscine



Le SPA

Le famose SPA di Mioblu, vasche idromassaggio multipersone, disponibili in un'ampia gamma di modelli, colori e dimensioni, da 1 fino a 9 posti. Possono essere installate sia all'interno che all'esterno. L'azienda ti offre un servizio di progettazione architettonica per ambienti esterni ed interni in grado di soddisfare qualsiasi esigenza del cliente. Vasta gamma di colori e accessori.

mioblu mioblu mioblu mioblu mioblu mioblu mioblu mioblu mioblu mioblu

Le SAUNE

La Mioblu ha sfruttato le innovazioni tecnologiche legate al risparmio e alla qualità che le saune propongono con particolare riferimento la Sauna a raggi infrarossi. Il calore generato dai raggi infrarossi è oggi diventato oggetto di moltissime applicazioni, sia in campo estetico che medico. La sauna a raggi infrarossi è creata sul modello della sauna svedese, unisce i benefici delle saune tradizionali agli innovativi vantaggi della tecnologia dei calore a raggi infrarossi.

Questo genere di terapia migliora l'elasticità della pelle, cura disturbi quali dolori muscolari, disturbi alla circolazione, lenisce il dolore derivante da traumi, elimina la cellulite in eccesso, permette il controllo del peso, rimuove impurità e tossine, elimina lo stress, il tutto unito al vantaggio di un risparmio energetico, occorrono solo 10 minuti per scaldare la sauna contro i 50/60 minuti richiesti dalle saune tradizionali. Saune classiche, la qualità del legno legate dalla garanzia la sicurezza che l'azienda ti offre.



Il bagno turco

La naturalezza del vapore per assaporare i rituali antichi in ambienti naturali gustando i piaceri moderni. La mioblu progetta i bagni turchi rispondendo alle tue esigenze, grazie all'utilizzo di materiali di alta qualità

Novità & curiosità

**Tutto ciò che avreste voluto sapere
sul mondo del fitness e non avete mai osato chiedere...**

Ecco una panoramica sulle novità del mercato e su tutto ciò che fa tendenza nel settore delle palestre. Un universo costantemente in evoluzione che mira a migliorare il lavoro dei Personal Trainer e la qualità della nostra vita. Se avete segnalazioni da farci scrivete a info@lapalestra.net, oppure telefonate al numero 06.30896070 o inviate un fax allo 06.30892212.

Powrgard: il paradenti professionale

Protegge la bocca (STC®) aumentando le prestazioni fino al 30% (M.O.R.A.)



Provate ad osservare un atleta in azione: testa in avanti, mascella verso il basso, tutti i muscoli del corpo in tensione. E' questa la situazione di equilibrio ottimale nella quale il fisico esprime tutta la sua forza e potenzialità. Questa situazione è però difficile da realizzare, qualche volta praticamente impossibile: la ragione è da ricercarsi in una occlusione dei denti non perfetta che costringe il corpo a trovare una nuova posizione di equilibrio sottraendo energia dall'impegno muscolare richiesto nella specifica prestazione sportiva. L'ipotonìa e la tensione eccessiva di alcuni muscoli, non controbilanciate, si scaricano su tutto il sistema muscolo-scheletrico mentre agonisti e antagonisti, nel tentativo di compensare lo squilibrio, lavorano in modo disarmonico, limitando le potenzialità.

A tutto questo pongono rimedio i dispositivi M.O.R.A. (Mandibular Orthopaedic Repositioning Appliance), ovvero degli apparecchi che riposizionano correttamente denti, mandibola e lingua (il pendolo dell'equilibrio) in maniera da evitare ogni scompenso con la conseguenza che tutta la forza viene utilizzata per raggiungere l'obiettivo e non per correggere uno squilibrio.

Fra i dispositivi M.O.R.A. trovano una posizione di eccellenza i paradenti Powrgard, che sono stati progettati non solo per proteggere i denti da ogni conseguenza traumatica, ma anche per consentire un posizionamento corretto di mascella e lingua così come i costosi bite personalizzati che



consentono ai professionisti di ottenere i migliori risultati.

La protezione di POWRGARD è garantita dal sistema STC® (Shock Transfer Core), che trasmette gli urti dagli incisivi ai molari.

Versioni disponibili:

- **EXTREME**, per sport ad elevato contatto come kick-boxing e boxe (M.O.R.A. + STC®)
- **STEALTH**, per attività a medio contatto come rugby e arti marziali (M.O.R.A. + STC®)
- **UNIVERS**, per tutti gli sport quando si desidera anche un aumento delle prestazioni, adatto anche ad atleti sotto i 10 anni (con M.O.R.A.),
- **4Braces**, per sportivi con

attacchi ortodontici (M.O.R.A.). Tutti i **POWRGARD** sono in misura universale, atossici, anallergici e pronti da usare una volta personalizzati tramite immersione in acqua calda (seguire le facili istruzioni). *Powrgard* sono disponibili in diverse versioni, a seconda del tipo di traumaticità dei vari sport, ma sempre secondo i principi M.O.R.A., ed è per questo che sono consigliati dalla SOCIETA' ITALIANA DI TRAUMATOLOGIA DENTALE.

POWRGARD
Via Bellini 17
22070 Rovello Porro (Co)
info@powrgard.it
www.powrgard.it



www.4fitness.it

La via migliore per la vendita all'ingrosso di integratori alimentari

Area Fitness s.n.c continua a collezionare successi e a confermare la sua forza nel mercato del commercio all'ingrosso on-line di integratori alimentari. Il sito www.4fitness.it ha conquistato migliaia di nuovi clienti per la sua innovazione tecnologica e la semplicità nella navigazione. Palestre, negozi di integratori e di ciclismo, erboristerie, farmacie e personal trainer hanno scelto il portale di Area Fitness come unico fornitore. Le condizioni che offre ai suoi clienti si sono rivelate tra le più vantaggiose in circolazione: tempi di consegna brevi (di solito entro 48 ore dall'ordine), nessun costo di trasporto, servizi personalizzati in base alle esigenze del cliente, e un catalogo di prodotti tra cui scegliere particolarmente ricco (con 72 marche diverse, oltre 3.000 articoli e una vasta gamma di accessori per lo sport). Iscrivere al sito è facile e intuitivo: all'interno della home page di

www.4fitness.it, sulla sinistra, c'è un'area riservata per la registrazione. Basta cliccare sulla voce "Non sei ancora registrato?" e compilare il modulo che compare nella schermata.

L'inserimento dei dati nel modulo di registrazione è completamente gratuito e non impegna in alcun modo all'acquisto. A compilazione avvenuta verrà inviato tramite e-mail un riepilogo con tutti i dati di registrazione, username e password per accedere al sito e si potranno vedere tutte le offerte e le promozioni in corso. Settembre - ottobre è un periodo di sconti unici (dal 45 al 70%) e di occasioni irripetibili (con la possibilità di aggiudicarsi persino una vacanza gratuita).

**Area Fitness s.n.c. - Via M. D'Azeglio, 24
47841 Cattolica (RN)
Tel. 0541/830504 - Fax. 0541/961307
info@4fitness.it - www.4fitness.it**



FITNESS & FITNESS MACHINE... facile utile indispensabile

Solution G®, sul mercato da diversi anni, presenta le nuove versioni dei suoi applicativi di punta: "Fitness" & "Fitness Machine". FITNESS è la soluzione gestionale per strutture sportive che racchiude in se tutte le innovazioni tecnologiche degli ultimi anni rendendo più efficace la gestione operativa e contabile del centro, liberando il personale dal lavoro di controllo manuale degli accessi. FITNESS permette di gestire

in modo dinamico le diverse tipologie di abbonamento e di attività presenti nel centro. Abbonamenti mensili, tessere ad ingresso, fasce orarie, possibilità di prenotare l'indoor cycling, la zona benessere, la piscina ed

i massaggi. Grazie al modulo bar potrete dimenticare il carico e lo scarico del magazzino e addebitare direttamente gli importi sulla tessera del cliente. FITNESS MACHINE è il software per la gestione dell'allenamento: 500 esercizi suddivisi in 18 categorie principali; la gestione delle schede di allenamento è suddivisa in 3 livelli: base, intermedie e avanzate. Per ogni tipologia di esercizio, l'allenatore può calcolare il valore RM (ripetizione massimale) o attraverso le opportune tabelle di conversione (direttamente sul programma) o misurando effettivamente il valore. Questo dato permetterà al software di calcolare correttamente i valori di carico dell'esercizio



proposto (es. 60% 70% 80% nel caso del piramidale). In poche parole e difficile raccontare quello che potrete fare con FITNESS, contattateci per richiedere una dimostrazione gratuita on-line del suo funzionamento: concedeteci 15 minuti nel Vostro tempo e Vi guideremo nel mondo "fitness". Speriamo di essere riusciti ad incuriosirvi e saremo lieti di offrirvi maggiori informazioni in merito a questi e altri software di nostra produzione.

Solution G®
Corso Nizza 39
12100 Cuneo - Italia
Tel. 0171.65.148
Fax 0171.63.03.74
www.solution-g.com
info@solution-g.com



La rivincita dell'usato

Nel settore del fitness un nuovo fenomeno sta prendendo forma: il mercato dell'usato. Questo trend in crescita rappresenta una nuova opportunità per le aziende produttrici di macchinari, che espandono così il proprio business, ma anche per i fitness club che possono acquistare a prezzi altamente vantaggiosi attrezzature usate rimesse completamente a nuovo. L'azienda americana **Life Fitness**, leader nella produzione e nella distribuzione di attrezzature per il fitness propone due alternative. Grazie al programma "**Usato Controllato Garantito**", la prima possibilità è quella di vendere le proprie attrezzature usate e utilizzare il valore di queste per acquistare nuovi macchinari. La seconda, permette agli operatori del settore con budget limitati di contenere le spese comperando



attrezzature usate ricondizionate. Dal 2003, **Life Fitness** possiede un sito produttivo in Ungheria specializzato nel ricondizionamento delle attrezzature usate. Questo stabilimento accoglie i prodotti, provenienti dalle filiali europee Life Fitness, trattando circa 125 pezzi alla settimana. Il team di tecnici ungheresi è stato formato in modo tale da assicurare lo standard di qualità mondiale **Life Fitness anche sull'usato**.

Quali sono i vantaggi del programma Usato Controllato Garantito?

- **Valore eccezionale.** E' un modo per poter acquistare attrezzature di uno dei marchi più affidabili sul mercato, aumentando il prestigio del proprio centro fitness che in questo modo potrà avvalersi della qualità **Life Fitness**.

- **Controlli rigorosi.** Ogni prodotto passa un processo di ricondizionamento costituito da ben 20 passaggi che includono: verniciatura, ispezione, sostituzione dei componenti con pezzi di ricambio originali **Life Fitness**, collaudo e certificazione finale.

- **Servizio di qualità.** Un team di specialisti in attrezzature usate offre un servizio degno di una azienda leader sul mercato.

- **Pezzi di ricambio certificati.** Tutti i prodotti vengono riparati con pezzi di ricambio certificati **Life Fitness**. Gli stessi componenti e materiali impiegati

Life Fitness

per produrre le nuove linee di prodotti.

- **Garanzia affidabile.** Tutte le attrezzature ricondizionate sono coperte dalla garanzia di 1 anno.

Con l'offerta "**Usato Controllato Garantito**", **Life Fitness** viene incontro alle esigenze degli acquirenti con budget limitati e allo stesso tempo mostra la qualità delle proprie attrezzature usate e ricondizionate.

L'impressione è che il mercato dell'usato abbia tutte le caratteristiche per diventare una interessante opportunità per tutti gli operatori del settore.

Life Fitness Italia srl
Via S. Pieretto
37010 Affi (VR)
Tel. 045 - 72 38 204
Fax. 045 - 72 38 197
www.lifefitness.com
info@lifefitnessitalia.com

CORSI SETTEMBRE – NOVEMBRE 2006

H.E.A.T. PROGRAM®

ROMA

CPR + PHE 16 e 17 Settembre 2006

(rianimazione cardiopolmonare - fisiologia del cuore e dello sforzo)

CORSO DI CERTIFICAZIONE H.P.I. 7 – 8 – 14 – 15 Ottobre

CPR + PHE 14 e 15 Ottobre

(rianimazione cardiopolmonare - fisiologia del cuore e dello sforzo)

BREATHING 11 e 12 Novembre

MILANO

CORSO DI CERTIFICAZIONE H.P.I.

23 – 24 – 30 Settembre – 1 Ottobre

CPR + PHE 23 e 24 Settembre

(rianimazione cardiopolmonare – fisiologia del cuore e dello sforzo)

CORSO DI CERTIFICAZIONE H.P.I.

18 – 19 – 25 – 26 Novembre



Le date possono essere soggette a variazioni.

Per informazioni ed iscrizioni contattateci ai numeri

06/68807652 – 06/6878059

o scrivete a info@heatprogram.com

www.azzurrafitness.com

Più di 500 articoli per la tua palestra e per il tuo centro benessere.

Richiedi subito il nuovo catalogo prodotti telefonando allo 0571.80447, oppure visita il sito www.azzurrafitness.com.

Azzurra Fitness

mette in forma
il tuo spazio



SAUNA E BAGNO TURCO



PISCINE E IDROMASSAGGI



BOXE E ARTI MARZIALI



PAVIMENTI



ATTREZZI GINNICI



SOLARIUM



ACCESSORI VARI



CONTROLLO ACCESSI



ARREDO SPOGLIATOI

www.azzurrafitness.com

Quando l'abito fa il monaco

L'abbigliamento sportivo ritorna protagonista grazie a Sport Immagine, che propone un punto di vista innovativo e originale.

La nostra immagine è il primo biglietto da visita che presentiamo al mondo esterno. È ciò che ci caratterizza nell'immediato, che esprime la nostra unicità e ci rende riconoscibili. Per questo motivo cerchiamo di curarla il più possibile, di valorizzarla e renderla "memorabile".

Per un'azienda l'immagine è rappresentata dal suo marchio, da un logo e una sigla distintiva, da un merchandising studiato e coerente. Essere originali a livello "esteriore" vuol dire differenziarsi dai competitors, trasmettere la propria identità senza il rischio di venire omologati, lasciare una traccia indelebile in chi guarda.

Tutti aspetti di fondamentale importanza che **Claudio Mastrangelo, Presidente di Arma Trading Group srl, divisione Sport Immagine**, ha compreso alla perfezione. La sua società si è infatti posta un obiettivo ambizioso: **offrire abbigliamento sportivo "su misura", personalizzato a seconda delle esigenze.**

"La nostra idea è quella di promuovere un'immagine nuova per lo sport italiano. Finora le federazioni sportive hanno sempre legato il loro marchio ai vari sponsor tecnici, ma non hanno mai pensato di promuoverlo di per sé, personalizzando la propria immagine. È questo che vogliamo realizzare, e che già stiamo facendo, per molte di esse: una linea di abbigliamento (e non solo) studiata *ad hoc* e che ne riproduca marchio e logo su un prodotto di qualità, da indossare nel tempo libero, orgogliosi di portare addosso il proprio simbolo".



Sport Immagine non realizza solo "guardaroba" personalizzati, ma anche gadget e merchandising di ogni tipo, tutto ciò che ruota intorno alle attività delle organizzazioni sportive. E non si rivolge unicamente ai tesserati delle varie Federazioni, ma anche ai circoli e a coloro che amano lo sport e sentono l'esigenza di comunicare i propri valori e ideali.

Tra le numerose iniziative che Sport Immagine ha in cantiere, c'è anche quella di realizzare, grazie all'appoggio del CONI, dei veri e propri CONI STORE in cui il cliente potrà trovare i prodotti ufficiali della federazione di proprio interesse e acquistare anche capi riportanti altre

effigi. D'altronde, sostiene Mastrangelo "siamo sicuri dell'apprezzamento verso i prodotti che realizziamo".



A quanto pare non si sbaglia, visto che il Comitato Organizzatore e la Federazione dei Mondiali di nuoto pinnato (lo scorso luglio a Torino) e successivamente i Mondiali di BatonTwirling (la prima settimana di agosto a Roma) hanno affidato proprio a Sport Immagine la realizzazione delle linee di abbigliamento ufficiali dell'evento.

Arma Trading Group srl
Divisione Sport Immagine
Via di Porta Pinciana, 6 - 00187 Roma
Tel. / Fax +39.06.42011711

Referente per il settore fitness e wellness: Pier Paolo Pinto
www.armatrading.it – info@armatrading.it



In questo numero:

23. C'è barretta e barretta. Sapete riconoscerle?

26. L'obesità e le cause predisponenti



C'è barretta e barretta.

Sapete riconoscerle?

Non tutte le barrette alimentari hanno le medesime caratteristiche e qualità. Impariamo a giudicarle con il necessario spirito critico

Nella percezione comune la classica “barretta” alimentare ha assunto un ruolo consolidato ed accettato. La stragrande maggioranza delle persone tende a considerarle (quasi) una normalità nella propria dieta. Tale concezione è dovuta principalmente ai media, soprattutto alla TV, che da almeno 10 anni presenta le barrette come pasti sostitutivi e completi. Una semplificazione di que-

sto tipo disorienta l'utente e non gli permette di distinguere fra una barretta tecnica e una meno affidabile sotto il profilo qualitativo.

Nell'approcciarsi a una barretta, il 90% del pubblico ha come riferimento i classici “snack” merendina e si aspetta che questi siano gustosi e prelibati. Le aziende produttrici sono ben coscienti di questo meccanismo e puntano a soddisfare le richieste del mercato a scapito, spesso, della qualità.

Classifichiamo le barrette

Le barrette si possono suddividere in:

- 1) **Proteiche con quote variabili e tipologie diverse di carboidrati**
- 2) **Proteiche a bassi carboidrati (comprese le iperlipidiche)**
- 3) **Energetiche (con o senza copertura di cacao).**

Le prime sono essenzialmente degli **snack proteici**, delle merendine gustose volte a mantenere un buon apporto



proteico, ma senza curarsi troppo della quantità e qualità dei carboidrati e grassi introdotti.

All'interno di questa tipologia troviamo anche molte **barrette “sostitutive di pasto”**. Per assumere tale dicitura infatti, basta che si attengano alle indicazioni ministeriali sul quantitativo di macronutrienti (comprese fibre e vitamine) che devono assicurare per la copertura minima a sostituzione di un pasto. La seconda cate-

goria riguarda le cosiddette **barrette “tecniche”**. Esse forniscono la massima dose proteica cercando di ridurre al minimo il quantitativo di zuccheri. Anche la presenza di grassi è controllata, ma solitamente in questo tipo di filosofia alimentare “low carb” l'essenziale è il controllo insulinico.

Si possono inserire in questa classe le barrette specializzate compatibili con alcune scelte alimentari (tipo “dieta a zona”).



Le pezzature delle barrette di queste categorie sono molteplici, dipendono dalla lavorazione e soprattutto dal tipo di macchine che possiede il confezionatore; solitamente si va dai 35 agli 80/100 gr. È importante sapere che, secondo la normativa italiana, uno snack “monodose” deve contenere al massimo 35 gr di proteine. Ipotizzando quindi una barretta da 80 gr, per avere 35 gr di proteine occorre che il suo tenore proteico sia del 43% (percentuale altissima se si intende mantenere la caratteristica di low carb).

La terza categoria è quella delle **barrette a base quasi esclusiva di zuccheri**. La differenza tra queste ultime e gli snack “da bar” è il ridotto quantitativo di grassi (se questi sono presenti dovrebbero essere tecnici, vale a dire utili alla prestazione), e una scelta accurata della tipologia di carboidrati, che tenga conto dei tempi di attivazione e di indice glicemico.

Tutte le tipologie sopra esposte possono inoltre essere arricchite con degli aminoacidi oppure con della creatina. Le barrette

energetiche, essendo indirizzate principalmente a chi fa sport di resistenza, vengono spesso addizionate con molecole come la carnitina o i grassi MCT e formulate con cereali, pasta di mandorle, miele, frutta secca ecc.

Le barrette varie possono inoltre contenere pool di vitamine e minerali che certamente impreziosiscono il prodotto.

Controllare le etichette

Prima di fare ricorso a una barretta occorre chiarire le proprie finalità. Il fatto che la barretta sia venduta in palestra o in negozi specializzati non ne garantisce automaticamente l'idoneità allo scopo che ci siamo prefissati dal punto di vista nutrizionale.

È essenziale saper controllare e “capire” le etichette. Tale esercizio non è semplice, soprattutto quando l'involucro risulta spiegazzato e il testo poco leggibile, con caratteri minuscoli.

Superate le difficoltà di ordine pratico, bisogna ricordare che gli ingredienti devono essere sempre indicati

in modo decrescente, con il componente più presente in testa alla lista e gli altri di seguito.

In una barretta snack-proteica i carboidrati sono tanti a causa dell'immane copertura di cacao.

Ma non c'è nulla di male; questo tipo di barretta non vanta proprietà particolari a parte quelle legate al gusto e alla facilità di rifornimento proteico e non si preoccupa troppo per lo stimolo glicemico.

Il controllo dell'asse glicemia-insulina è invece fondamentale nelle barrette “tecniche” proteiche, dove il rifornimento proteico viene solitamente abbinato alla scarsa o nulla presenza di carboidrati a basso indice glicemico. Per ottenere il gusto si devono reperire i giusti aromi e lavorare con edulcoranti e/o polialcoli. Un sapiente lavoro di mix fra le infinite possibilità di associazione determina la riuscita o meno del prodotto finale.

Va specificato che nel momento in cui anche le barrette “tecniche” adottano la copertura di cacao, è inevitabile la presenza di alcuni zuccheri semplici (glucosio, fruttosio, saccarosio), ma questi sono contenuti entro il 7-10% (su 80 gr si hanno 5/8 gr di zuccheri), un quantitativo veramente trascurabile anche per i più fiscali.

Il vero “nemico” delle barrette tecniche è il glicerolo, una molecola che serve a garantire la morbidezza e la fragranza della barretta, oltre che a renderla più dolce. Tecnicamente si tratta di un alcool, quindi non influente al fine della tabella nutrizionale sul contenuto di carboidrati, ma il problema è che presenta una discreta risposta glicemica. L'introduzione del glicerolo è quasi inevitabile, ma un conto è mantenere la sua quota intorno al 5-6%, un altro è raggiungere il 15-25%, come avviene in molti prodotti “low carb”.





In conclusione

Certamente la moderna tecnologia ha fatto evolvere enormemente e positivamente il settore delle barrette. Que-

ste a volte prendono il posto dei "classici" frullati proteici, soprattutto quando si è fuori casa. Per molti rappresentano una gratificazione "sfiziosa", uno snack gradevole anche

quando si sta seguendo un regime alimentare controllato. Se il confronto viene fatto fra snack tradizionali (cosiddetti "da bar") e barrette proteiche, queste ultime, per quanto poco tecniche, sono sempre vincenti.

Se invece chiediamo alla barretta di sostituire il pasto o comunque di integrarsi ad esso con determinate esigenze nutrizionali, un'attenta lettura dell'etichetta è indispensabile.

Mangiare la barretta al posto del pranzo o della cena può andare bene solo occasionalmente, non deve diventare prassi consolidata e ripetuta. È sempre preferibile che le persone mantengano un sano

rapporto con il cibo, con tutte le valenze a esso legate (educative, iconografiche, sociali ecc.). Il pericolo più grande è quello di perdere la cultura, il gusto, la conoscenza e la "ritualità" di un pasto tradizionale.

Marco Neri

Marco Neri

è laureato in Scienza e Tec. Alimentare, preparatore atletico e membro del Comitato Scientifico Federazione Italiana Fitness, membro dell'equipe medico-scientifica Ducati Corse, Segretario dell'Associazione Italiana Fitness e Medicina.

KIT KeFORMA

METODO E ASSUNZIONE PER RISULTATI GARANTITI



Il kit contiene 5 tipologie di integratori funzionali specifici per il

body&beauty

durata KIT 30 giorni

4 KIT Ciclista - Calciatore - Body&Beauty - Fitness



L'obesità e le cause predisponenti

Saper riconoscere l'obesità è il primo passo per affrontarla e cercare di combatterla

L'obesità, cioè l'esagerato aumento del pannicolo adiposo, è un grave problema sociale, la cui origine è di duplice natura: genetica o acquisita. **Le cellule adipose (adipociti) possono aumentare di numero (iperplasia) e di volume (ipertrofia).**

Obesità genetica

Nel caso di obesità genetica, le cellule adipose, alla nascita, sono aumentate di numero rispetto alla media. L'iperplasia degli adipociti può verificarsi anche nell'infanzia e nel periodo prepuberale. Un individuo con un elevato numero di adipociti è destinato all'obesità o a diete drastiche per tutta la vita, in quanto si può ridurre il volume degli adipociti, ma non il loro numero. Le donne sono ancora più sfortunate in quanto le cellule adipose sono sotto il controllo degli estrogeni e questo fa sì che si riempiano d'acqua con facilità, specialmente in determinati periodi del ciclo mestruale, con aumento del-



la massa corporea, principalmente nella parte inferiore del corpo. Grosse responsabilità derivano dalle abitudini familiari: gli adipociti possono moltiplicarsi nel feto, a causa di una scorretta alimentazione della madre e nelle fasi di crescita del fanciullo, quando una corretta impostazione alimentare è fondamentale. Se siete genitori, o lo diventerete, meditate su questo punto: una mancanza di sen-

so di responsabilità da parte vostra può creare degli esseri destinati all'infelicità. Attualmente manca completamente un'educazione alimentare a livello familiare ed i ragazzi consumano una valanga di merendine, bibite, patatine, caramelle, biscotti. Vi posso assicurare, essendo stato nel mondo della scuola per oltre vent'anni, che l'obesità infantile è aumentata considerevolmente. Un argomento così im-

portante non dovrebbe essere lasciato alla libera iniziativa degli insegnanti, ma far parte delle materie di insegnamento scolastico!

Obesità acquisita

L'obesità acquisita deriva da scorrette abitudini alimentari, di vita e dalla iperalimentazione.

La fame eccessiva può anch'essa essere genetica o

indotta. Nel primo caso possiamo avere due situazioni a volte concomitanti:

1) nell'organismo vi è un alterato sistema di controllo dell'assimilazione, del metabolismo e dell'utilizzo di determinati nutrienti, specialmente sali minerali e vitamine.

2) il meccanismo omeostatico di controllo dei centri ipotalamici della fame è alterato, per cui si verifica la necessità di una ipernutrizione.

L'ipotalamo, posto nel cervello, è l'area coinvolta nel meccanismo della fame: risulta composto da un centro mediale e da un centro laterale.

L'inibizione del centro mediale causa iperfagia, cioè aumento dell'appetito, mentre la stimolazione causa afagia, cioè inappetenza.

Viceversa l'inibizione del centro laterale provoca afagia e la stimolazione afagia (*vedi tabella sotto riportata*).

L'alterazione dei meccanismi di controllo può causare nel primo caso obesità e nel secondo eccessiva magrezza o anoressia.

Nella iperfagia indotta (cioè fame eccessiva provocata da cause esterne), i meccanismi omeostatici di controllo funzionano normalmente, ma l'introduzione di cibo è così elevata da superare la loro ca-

pacità di lavoro.

È sperimentalmente provato che le seguenti situazioni ambientali possono portare ad alterate abitudini alimentari e ad aumentare l'appetito:

a) problemi di natura psicologica

b) mancanza di interessi, noia

c) mancanza di stimoli interni ed esterni

d) eccessiva disponibilità di cibo

e) mancanza di movimento

f) eccessiva alimentazione: l'eccesso di alimenti è esso stesso una causa dell'iperfagia, in quanto l'organismo si adatta alla nuova situazione creando nuovi punti di riferimento per i meccanismi di controllo.

g) eccessivo consumo di dolci: l'ipoglicemia reattiva comporta la richiesta di altri zuccheri da parte del cervello, il quale si alimenta solo di glucosio.

h) eccessivo consumo di carboidrati in genere. L'ormone ingrassante per eccellenza è l'insulina, quindi, nell'ambito di qualsiasi strategia dietetica è tassativo mantenerne bassa la produzione, ricercando la cosiddetta **calma insulinica**. Si ricorre quindi a carboidrati a basso indice glicemico e a bassa densità, riservando quelli ad elevato indice glicemico ai momenti di ipoglicemia (colazione del mattino e razione alimentare

post-workout). Teniamo presente che la risposta insulinica ai carboidrati è estremamente soggettiva, legata a svariati fattori: genetica, età, gruppo sanguigno, abitudini di vita, attività sportiva. Ognuno di noi deve trovare il suo **set point** dei carboidrati (definizione usata dal dott. Mauro Di Pasquale).

Appare chiaro che se è difficile e a volte impossibile intervenire nel primo caso, è importante e possibile farlo nelle altre cause succitate.

Grossolanamente si può ulteriormente distinguere l'obesità in: **androide**, cosiddetta perché presente soprattutto negli uomini e **ginoide**, presente soprattutto nelle donne. L'obesità androide tende a localizzarsi soprattutto sul giro vita ed è definita anche **obesità a mela**. È quella ritenuta più pericolosa, in quanto predisponente alle patologie cardiovascolari. L'obesità ginoide tende a localizzarsi soprattutto su gambe e glutei, viene definita anche **obesità a pera** ed è predisponente per la cellulite.

Misurare la massa grassa

Per determinare la massa grassa dell'individuo e quindi l'eventuale stato di obesità, esistono svariante tabelle e metodiche, quasi tutte adatte a soggetti "normali", ma non agli sportivi, soprattutto se bodybuilders, di cui bisogna tener conto dell'aumentata massa muscolare. Il peso corporeo, il B.M.I. (indice di massa corporea) e le varie tabelline proposte da Lorentz, Broca ecc. possono dare utili indicazioni, ma non hanno valore assoluto.

Tra i metodi di più facile

applicazione in palestra, il più preciso è quello **pi-cometrico**, che ha inoltre il vantaggio di indicarci i kg di massa magra oltre a quelli di massa grassa. Per i sedentari, per chi si allena in modo blando e per le donne in genere, può essere valido anche il B.M.I (Body Mass Index), metodo di rapida attuazione che si ottiene dividendo i kg di peso per l'altezza al quadrato (espressa in metri):

Es. kg 80: 1,80 = 24,69

Normalmente i valori accettati sono i seguenti:

**superiore a 23-24 = sovrappeso
tra 18-19 e 23-24 = normalità
inferiore a 18-19 = magrezza e sottopeso**

Un consiglio personale è quello di dare un'importanza relativa al peso corporeo, perché può subire delle variazioni, anche notevoli, da un giorno all'altro, in relazione ai livelli idrici dell'organismo. Quindi non diventate ossessionati dalla bilancia. Il peso corporeo è solo uno dei parametri per valutare la vostra forma fisica e sicuramente non è il più attendibile, perché vi dice quanto pesate, ma non quanto grasso corporeo avete, né quanta massa magra; infatti due individui possono avere la stessa altezza e lo stesso peso, ma essere completamente diversi. Molti bodybuilders sono alti meno di 180 cm., ed in gara superano normalmente i 100 kg, con percentuali di grasso inferiori al 5%, mentre un sedentario di tale peso avrebbe una percentuale di grasso sicuramente superiore al 20-25%.

*Roberto Calcagno
(Tratto e liberamente adattato dal libro "L'alimentazione vincente" dello stesso autore)*

**Centro mediale >>> inibizione = iperfagia
>>> stimolazione = afagia**

**Centro laterale >>> inibizione = afagia
>>> stimolazione = iperfagia**

**Inibizione del centro mediale +
Stimolazione del centro laterale = iperfagia**

**Stimolazione del centro mediale +
Inibizione del centro laterale = afagia**

In questo numero:

29. Le prime tappe nella trattativa di vendita

31. Tipi da palestra

32. Come strutturare al meglio la piscina

Le prime tappe nella trattativa di vendita

La consulente deve conoscere e saper applicare tutte le tecniche necessarie per trasformare un potenziale cliente in un nuovo iscritto

Negli ultimi anni il ruolo della receptionist, che si occupa solamente dell'accoglienza dei soci e della gestione degli aspetti burocratici del desk, è stato sostituito con quello della consulente, il cui compito principale è legato alla sua capacità di attrarre nuova clientela e di fidelizzarla.

Questa figura si sta dimostrando sempre più centrale nell'organizzazione di un centro fitness.

Non esiste ancora un percorso formativo chiaro e sistematico che caratterizzi questa professione, ma proprio per tale motivo le sue possibilità di sviluppo sono notevolissimi.

Sono due le mansioni fondamentali di questa figura:

- 1) acquisire un nuovo cliente (trattativa di vendita);
- 2) mantenere il cliente acquisito (customer service).



In questa sede dedichiamo la nostra attenzione prevalentemente alla **trattativa di vendita**, il delicatissimo momento nel quale un cliente potenziale entra nel centro con l'intento di chiedere informazioni.

Il tour (o trattativa di vendita)

È un iter con fasi precise che devono essere conosciute, applicate, metabolizzate e personalizzate. È una tecnica precisa che si affina col tem-

po, a cui dedicare formazione ed esercizio quotidiano per trasformare un momento di informazione in un momento di vendita.

Fasi della trattativa di vendita:

1. la preparazione
2. l'accoglienza
3. la conquista
4. la visita del centro
5. l'analisi delle esigenze
6. la prevenzione delle obiezioni
7. la trasformazione delle esi-

genze in necessità

8. la chiusura
Ogni fase della trattativa è fondamentale e deve essere sviluppata prima di procedere a quella successiva.

Ogni consulente deve saper rispondere con sicurezza alla domanda fondamentale che sta alla base di qualunque iscrizione: **“perché dovrei iscrivermi in questa palestra?”**.

Bisogna conoscere a fondo non solo i servizi che si propongono, ma anche la loro

“vendibilità”, cioè il valore che sta dietro il servizio proposto ed avere la capacità di comunicarlo nel modo più convincente possibile.

Fondamentale è la prima fase della trattativa, la cosiddetta “prima impressione”, che determina il buon andamento delle fasi successive e che può condizionarle a tal punto da influenzarne l’esito finale.

La preparazione

Il tour inizia prima che il cliente entri in palestra.

La consulente deve essere sempre pronta ad accogliere nel migliore dei modi ogni persona, sia socio già iscritto che socio potenziale, in modo che ogni persona abbia la sensazione di essere in un luogo dove è accettato e riconosciuto.

La palestra è un ambiente dove è molto difficile mantenere concentrazione e professionalità, perché è un luogo tipicamente di svago, ed è molto facile essere attirati da questo clima e dimenticarsi il ruolo.

La preparazione deve essere mentale e organizzativa: mentale significa avere le predisposizioni giuste per affrontare il tour ed organizzativa vuol dire avere sempre pronti tutti gli strumenti che permettono alla consulente di tenere in ordine le procedure burocratiche.

L'accoglienza

Quando è possibile sarebbe opportuno dedicare qualche secondo all’osservazione del nuovo entrato per poterne cogliere le caratteristiche salienti. Deve essere concessa massima attenzione al visitatore ed un’accoglienza



za calorosa: non c’è niente di peggio che entrare in un ambiente sconosciuto nella totale indifferenza. È molto importante abituarsi ad avere un atteggiamento disponibile ed attento al nuovo entrato.

La conquista

Per prima cosa si deve **costruire un rapporto positivo con il visitatore**. Si usa la tecnica delle domande per entrare in relazione. La domanda è la chiave di volta di questa fase perché attraverso di essa la persona si sente al centro della nostra attenzione. La tecnica delle domande non è semplicissima perché è facile risultare troppo invasivo o, al contrario, fare domande inutili che non creano contatti empatici ed autentici. Le domande devono mirare a conoscere le motivazioni che spingono

il visitatore ad avvicinarsi al mondo delle palestre, per poter trovare argomenti comuni per relazionarsi. In relazione alle risposte ottenute la consulente saprà sintonizzarsi con maggior vicinanza all’interlocutore e presentare il centro con un taglio che è più vicino alla sensibilità del visitatore.

Quali sono le domande che si devono porre all’interlocutore per **raccogliere quante più informazioni possibili e individualizzare il tour?**

Le domande fondamentali della conquista sono:

- Come ha saputo del nostro centro?
- È già stato qui da noi?
- Se sì: Quanto tempo fa?
- Ha fatto solo un giro o si è allenato?
- Si è divertito?
- Perché non si è iscritto?

Oppure:

- Perché ha smesso di frequentare?
- Perché è tornato?
- Sta attualmente svolgendo qualche forma di attività fisica?

Il cliente al centro dell’attenzione

Molti aspetti si potrebbero approfondire riguardo questa delicatissima e fondamentale fase. Svariate sono le capacità relative alla comunicazione che andrebbero sviluppate, ma la cosa più importante da tenere a mente, se si desiderano ottenere i risultati migliori, è che si deve mettere l’interlocutore al centro dell’attenzione e dedicarsi a lui con passione, per farlo sentire in un posto speciale nel quale è considerato una persona unica. E questo è indubbiamente il compito più difficile!

Francesco Iodice

Tipi da palestra

Impariamo a riconoscere le diverse tipologie di clienti per offrire servizi personalizzati

Un buon gestore di palestra deve sapersi trasformare, all'occorrenza, in un sociologo scrupoloso. Se spera che la sua attività cresca e si rafforzi nel tempo deve imparare a guardarsi intorno, a esaminare la vita del suo centro, a osservare le persone che giorno dopo giorno varcano la soglia della reception. Un fitness center, in fin dei conti, assomiglia a una micro-società dove si incontrano (e scontrano) personaggi di ogni sorta, ognuno coi suoi obiettivi, desideri e umori. Saperli interpretare e, ancora meglio, prevedere, aiuta a centrare in pieno le esigenze specifiche della clientela.

Tipi da palestra

I tipi da palestra sono tanti e hanno caratteristiche diverse. L'elenco che segue ne descrive solo alcuni, ma rappresenta un valido strumento per cominciare ad orientarsi.

1° tipo: il narciso

Segni particolari: ama contemplarsi, scoprirsi gli addominali davanti allo specchio, mostrare al mondo intero la

sua prestanza e preparazione atletica. Quando si allena si impegna al massimo e non si concede distrazioni: chi merita più attenzione di lui?

Come accontentarlo: il narciso è molto sensibile ai complimenti. Per ottenere il suo interesse è necessario compiacerlo, esaltarne la forma, blandirlo. Più si sentirà apprezzato e ammirato, più avrà voglia di frequentare il circolo sportivo.

2° tipo: il salutista

Segni particolari: è fermamente convinto che l'esercizio fisico, svolto con regolarità e metodo, migliori la qualità della vita. Svolge l'allenamento con serietà, non salta mai una sessione e vanta sempre una cera perfetta.

Come accontentarlo: il salutista ama gli ambienti puliti e curati dal punto di vista igienico. Non è disposto a tollerare trascuratezza o disordine ed esige che i servizi offerti dal suo centro fitness siano ineccepibili.

3° tipo: lo stressato

Segni particolari: va in palestra per sfogarsi e scaricarsi dallo stress accumulato nel corso della giornata. Ama scambiare qualche chiacchiera col vicino di tapis roulant e predilige un allenamento costante ma non troppo impegnativo.

Come accontentarlo: il centro sportivo ideale dello stressato è quello che offre molti confort e aree relax. Dalla sauna, al centro estetico, dalla piscina all'aperto d'estate, ai macchinari più all'avanguardia nel mercato. Per conquistarlo bisogna viziarlo.

4° tipo: il sociale

Segni particolari: ha poca voglia di allenarsi e molta di attaccare bottone. Sceglie di andare in palestra per creare nuovi contatti, incontrare gli amici, passare del tempo in allegria. Manubri e bilancieri rappresentano per lui soltanto un dettaglio.

Come accontentarlo: il sociale deve essere coinvolto il più possibile nella vita dentro e fuori la palestra. Deve essere invitato alle feste, agli eventi dedicati ai soci, alle serate ad hoc. L'ideale sarebbe interpellarlo nell'organizzazione, chiedergli consigli e usarlo come PR.

5° tipo: il pentito

Segni particolari: lo sport è per lui sacrificio e fatica, non certo un piacere. Va in palestra solo perché abitudini troppo sedentarie hanno lasciato pesanti conseguenze sul suo fisico ed è costretto a correre ai ripari. La sua sessione di allenamento standard è breve e sofferta.

Come accontentarlo: solo risultati positivi ed evidenti possono indurre il pentito a rinnovare l'abbonamento. Il principale compito del gestore è quello di affiancargli un istruttore capace e preparato, che lo segua da vicino e lo convinca a intraprendere uno stile di vita più sano ed equilibrato.

6° tipo: il saltuario

Segni particolari: cerca (e trova) spesso scuse per non andare in palestra. Lo sport non si trova in cima alle sue priorità e durante l'allenamento appare scostante,

svogliato, demotivato. Si ritrova il più delle volte a sfogliare una rivista o a guardare la TV seduto sulla cyclette.

Come accontentarlo: durante le sue rare sedute in palestra, il saltuario vuole sentirsi a suo agio, in un ambiente confortevole e stimolante. Guai a non fargli trovare il suo giornale preferito o a lasciarlo da solo in sala pesi. Potrebbe cogliere al volo l'occasione per scomparire...

7° tipo: il conquistatore

Segni particolari: considera la palestra un fantastico luogo di "rimorchio", dove è facile "cucinare" e conoscere gente interessante. Quando si allena cerca di far colpo sulle prede più appetibili. Ama la musica ad alto volume e il via vai di persone.

Come accontentarlo: il conquistatore è attratto dai posti trendy, ultrafrequentati e dallo stile vivace. La struttura a lui congeniale ha un design moderno, strumentazioni all'avanguardia, bar e negozi di abbigliamento all'interno.

La classificazione finisce qui, ma solo per motivi di spazio. Ci sarebbero anche gli insicuri, i fissati, i culturisti... Basta tenere occhi ed orecchie aperte per scovare, ogni giorno, tipi differenti e applicare le strategie più opportune.

Francesca Tamberlani

Francesca Tamberlani
è Sociologa ed Editor presso la casa editrice Edizioni Play Press. Cura il sito www.travirgolette.com; da maggio 2006 collabora con *La Palestra*.

Come strutturare al meglio la piscina

Come trasformare un apparato dall'enorme costo, come la piscina, in un centro di profitto

Se nel centro fitness è presente una piscina è necessario che diventi in breve tempo un centro di profitto. Ciò significa che deve offrire tutta una serie di servizi che possono essere venduti.

La piscina può anche essere considerata come servizio fine a se stesso (per praticare nuoto libero), ma in questo caso diventerebbe esclusivamente un centro di costo e impoverirebbe l'immagine di un centro wellness rivolto al benessere e allo sport a 360°. Un centro di profitto è una struttura organizzativa in grado di reggere e offrire tutti i servizi che si possono inventare in quella determinata struttura.

Il responsabile del reparto

Ogni centro di profitto, e quindi anche la piscina, deve contare su una figura di riferimento responsabile e competente.

Qualcuno che si occupi e si interessi del reparto in modo scrupoloso, attento alle nuo-



ve proposte e a chi le avanza. Qualcuno che cerchi di offrire quanti più servizi possibile, che selezioni gli istruttori e ne verifichi l'operato.

Capita spesso che il responsabile si scarichi la coscienza rifugiandosi dietro alla scusa della libera professione degli operatori – *Quell'istruttore è un incompetente, non ci posso fare niente!* – o che proceda passivamente sulle orme di quello che ha trovato o creato all'inizio, senza mai essere propositivo. Ma chi agisce in tal modo si comporta come un semplice controllore e non come un responsabile. A volte quest'ultimo si nasconde dietro a problemi di budget, colpevolizzando la proprietà. In realtà, se esistono difficoltà economiche, è compito pro-

prio del responsabile affrontarli con i "capi" e cercare di organizzare iniziative fin dove possibile, motivando al massimo gli insegnanti.

La motivazione

Spesso si compie l'errore di pensare che l'unica motivazione che spinge a lavorare sodo, responsabilmente, siano i soldi. In realtà il denaro è una delle ultime leve da toccare, prima vengono la qualità del lavoro, gli obiettivi che ci si prefigge, la convivenza tra i colleghi, il gioco di squadra. Quando si riesce ad ottenere gran parte di questi, allora si riesce ad affrontare più serenamente la questione dei soldi. Sono tanti i professionisti che ho visto lavorare male an-

che dopo aver concesso loro degli aumenti.

Servizi utili

Il lavoro del responsabile di piscina è finalizzato a creare servizi che accettino e incentivino i clienti. Alcune offerte interessanti potrebbero essere le seguenti: la scuola nuoto per bambini e ragazzi fino a 14 anni, le lezioni di nuoto per gli adulti, i corsi di acquagym, i corsi di nuoto per i bambini di età prescolare (se la struttura lo permette). Si tratta delle 3+1 attività principali che permettono di mettere in piedi la colonna vertebrale della piscina. Le scuole nuoto ben organizzate producono incassi che spesso assorbono totalmente gli elevati costi di

mantenimento della piscina, creando anche profitto.

A queste principali attività se ne possono poi aggiungere altre collaterali, come l'idrobike o i corsi di sub.

Una buona scuola nuoto dovrebbe essere strutturata attraverso diversi livelli di apprendimento, con specifici e progressivi esami da conseguire per accedere al grado superiore. I livelli dovrebbero essere ben studiati in modo che non sorgano problematiche legate all'età e/o alle capacità; inoltre dovrebbero essere sempre propedeutici a quelli successivi, per garantire una continuità di frequenza dei bambini.

Non si dovrebbe poi trascurare l'importanza dell'immagine: studiare per ogni brevetto conseguito un'immagine

di riferimento (cavalluccio marino, luccio, pesce spada, squalo ecc.) da consegnare al bambino, in modo che lui si senta gratificato e i suoi genitori soddisfatti per la buona organizzazione della scuola nuoto.

Chi tiene presenti questi fattori, può essere certo di ricavare buoni incassi. Basti pensare che un bambino che entra da principiante può frequentare la scuola almeno per tre o quattro anni, e raggiungere l'apprendimento di tutti gli stili.

Inoltre un ragazzino che resta al centro nuoto per diverso tempo spinge anche i suoi genitori a frequentare la palestra e, automaticamente, può indurli a partecipare ad altre attività, creando altre iscrizioni.

Gli altri operatori

Una volta definito, seppur sommariamente, il referente responsabile, occorre specificare che tutti gli operatori dello stesso reparto sono i suoi sottoposti: sono cioè dei professionisti che devono fare riferimento a lui per ogni cosa. Istruttori della scuola nuoto, insegnanti degli adulti o di acquagym, guardiasca ecc. sono coloro che costituiscono le risorse umane di una piscina.

Tutti devono essere coordinati in maniera che possano offrire un servizio completo alla piscina.

È inoltre necessario che ognuno sia a disposizione dei clienti per offrire lezioni private, a tutte le ore, per allargare al massimo l'opportunità di ven-

dere e di acquisire nuovi iscritti. Se si è molto propositivi si ottiene un duplice successo: si accontenta il cliente e si trasmette un'immagine di buona organizzazione. Più il reparto piscina è efficiente, ricco di proposte e servizi, più il centro fitness acquisisce credito e importanza. E più il centro è apprezzato, più il fatturato generale dell'azienda aumenta.

Fabio Swich

Fabio Swich

è ideatore e socio fondatore di Sport Lab srl, società di servizi medico/sanitari per centri sportivi e fitness. Primo in Italia a scoprire e sperimentare il sistema Cardio-Fitness, è autore di rubriche e articoli su diverse riviste sportive di settore.



Affiliato C.S.E.N.
Ente di promozione sportiva riconosciuto dal C.O.N.I.

www.fitpromos.it

Corso di formazione per Istruttori di Fitness e Body Building 1°liv.

Milano, inizio Sabato 14 ottobre 2006

Corso di base per la formazione di insegnanti tecnici con specifiche competenze per l'insegnamento nei centri sportivi. Le aree didattiche sono state selezionate in funzione delle particolari esigenze tecniche che si presentano nei centri fitness e le cui conoscenze devono andare a formare la preparazione di base dell'operatore sportivo: anatomia, fisiologia, teoria e metodologia dell'allenamento, alimentazione ed integrazione, biomeccanica degli esercizi, pronto soccorso, psicologia e tecniche di comunicazione.

Durata: 10 incontri per cinque fine settimana + esami.

Docenti: D.Etro - A.Daino - D.Soranù - R.Calcagno - D.Derossi - A.Moretto - R.Lagrotteria - A.Romondia.



Fit One PROMOTION

Formazione e specializzazione per i professionisti del fitness

Aggiornamento e specializzazione

Area fitness & body building
Area aerobica & indoor cycling
Area attività acquatiche
Area riabilitazione & massaggio
Area gestionale

Corso di formazione per Istruttori di Aerobica e Tonificazione

Milano, inizio Sabato 14 ottobre 2006

Corso di base per la formazione di insegnanti di aerobica e tonificazione con specifiche conoscenze dei principi fondamentali che regolano l'insegnamento nei corsi di gruppo. Dall'aerobica tradizionale agli stili più specifici per le diverse esigenze. Le aree di studio sono state selezionate in funzione delle particolari esigenze tecniche che si presentano nei centri fitness e le cui conoscenze devono andare a formare la preparazione di base dell'insegnante di aerobica: anatomia, fisiologia, teoria e metodologia dell'allenamento, coreografia, low impact, hi-low impact, step, stretching, funk.

Durata: 10 incontri per cinque fine settimana + esami.

Docenti: D.Etro - D.Soranù - R.Calcagno - D.Derossi - D.Cardano - A.Gorini - R.Lagrotteria.



Info line

tel. 02.34.93.43.35
fax 02.33.61.86.58
info@fitpromos.it



Richiedi il catalogo completo alla segreteria organizzativa!

FIT ONE PROMOTION
c.so Sempione, 10
20154 Milano
c.so di P.ta Vittoria, 10
20122 Milano

In questo numero:

35. Lo stile giusto per la tua palestra

37. Ges Group: design di stile e qualità

Lo stile giusto per la tua palestra

Chi intende avviare un nuovo centro sportivo non può improvvisare e affidarsi all'istinto. Occorre un indirizzo progettuale e uno studio approfondito



Il primo passo da compiere per la realizzazione di una nuova struttura sportiva consiste nella definizione di un “programma di intervento” basato su una serie di analisi che prendano in considerazione l’assetto urbanistico dell’area su cui si decide di intervenire, al fine di quantificare la domanda dell’utenza sportiva presente sul territorio, lo stato delle infrastrutture, degli impianti, dei servizi e dei trasporti esistenti e la potenzialità economica e gestionale, con particolare riferimento all’efficienza dell’organizzazione sportiva locale.

Il gestore di un centro sportivo non può ignorare il ruolo sociale che svolge il suo complesso. In quest’ottica si devono razionalizzare target e flussi di influenza e garantire

una buona qualità dei servizi: indispensabile, per avere successo e per far sì che la propria azienda sia vincente, è dotarsi di strutture ed attrezzature moderne e offrire sempre nuovi servizi, per far sentire la clientela gratificata e motivata.

Gli spazi esterni

Di grande importanza è il controllo delle relazioni fra la struttura e il suo intorno, considerando soprattutto la continuità e il rapporto con l’ambiente. Di particolare interesse diventano tutti quegli elementi che intervengono nella progettazione e contribuiscono in modo sensibile al miglioramento delle caratteristiche funzionali dello spazio e delle condizioni ambientali, sia per interventi di nuova co-

struzione che di recupero di locali esistenti.

Le norme generali e le caratteristiche costruttive

Una volta definite le caratteristiche della struttura in termini esigenziali, sarà possibile individuare i requisiti che l’impianto dovrà possedere e che, in linea generale, possono essere suddivise nelle seguenti classi:

- **agibilità e fruibilità**
- **sicurezza**
- **manutenzione e gestione**
- **benessere ambientale.**

Ricadono nell’agibilità e fruibilità i requisiti inerenti alla costruzione e alle dimensioni dei diversi spazi in relazione alla funzione, alle destinazio-

ni d’uso e alle caratteristiche distributive; sono compresi gli aspetti relativi alla dotazione di attrezzature e impianti, nonché le caratteristiche di arredabilità.

Si riferiscono alla sicurezza i requisiti relativi a tutti gli aspetti connessi con la sicurezza degli spazi: la struttura sportiva deve garantire adeguate condizioni di sicurezza statica che andranno verificate nell’insieme dell’organismo, nelle singole parti costituenti e negli elementi costruttivi componenti; in particolare dovranno sussistere idonee condizioni di sicurezza ai carichi e sovraccarichi accidentali o permanenti (in relazione alle attività che inducono particolari sollecitazioni), alla prevenzione incendi e all’evacuazione.

Nella classe di manutenzione e gestione sono ricomprese

la manutenibilità degli spazi, la trasformabilità e il contenimento dei consumi energetici. I requisiti di benessere ambientale e di comfort termigrometrico degli ambienti rivestono un ruolo fondamentale, da valutare in base alla destinazione d'uso e definiti da parametri che riguardano la posizione e l'orientamento degli spazi, le condizioni microclimatiche, visive e acustiche e le condizioni igieniche.

Libertà compositiva

Le strutture adibite a palestra appartengono a un tipo edificio che va oltre la soluzione architettonica: per giungere alla configurazione della struttura bisogna che ogni scelta derivi da esigenze sia organizzative e funzionali che formali, in una stretta relazione fra architettura e design.

L'impianto deve soddisfare le condizioni d'uso con soluzioni il più possibile non troppo condizionanti, capaci di tollerare più interpretazioni spaziali e, soprattutto, disponibili ad adattarsi nel tempo al variare delle necessità; l'attenzione del progettista e del gestore dovrà focalizzarsi sulle attività prioritarie, puntando a soddisfare nei modi d'uso la concentrazione individuale e la socializzazione poiché la permanenza nella struttura degli utenti riguarda non solo l'allenamento, bensì arriva ad interessare più in generale il tempo libero e lo svago.

La gerarchia degli spazi definisce il programma funzionale che può essere articolato in aree di ritrovo, aventi un ruolo chiave come spazi di mediazione e di incontro per i soci (atrio e bar-caffetteria), sale per gli attrezzi e il fitness, locali accessori (spogliatoi



e servizi), zona uffici e locali tecnici, il tutto orientato a definire un centro dinamico e flessibile.

La qualità architettonica è garantita dalla ricerca di una spazialità interna particolarmente curata, che salvaguardi l'individualità e la specificità delle aree, diversificate per dimensioni e caratteristiche in base alle attività che vi si svolgono, ma che consenta una introspezione ed una continuità visiva, andando a creare spazi concatenati seppur indipendenti.

Particolari che contano

Difficile da definire, l'eleganza è una questione di equilibrio, armonia, piccoli dettagli. Questo vale per ogni settore, arredamento compreso; se si parla di palestre, a fare la differenza sono la raffinata cura riservata alla scelta dei materiali, l'accostamento dei colori e la ricerca di particolari che

siano, insieme, caratterizzanti e poco vistosi.

Uno stile essenziale è indispensabile quando si parla di funzionalità, mentre la fantasia rende tutto più leggero e piacevole, ecco perché in una palestra c'è bisogno dell'uno e dell'altra. Gli arredamenti contemporanei ne tengono conto, privilegiando un design pulito dalle linee semplici e forme essenziali, e un'organizzazione dello spazio razionale senza rinunciare al colore, ai materiali più attuali, ai dettagli di stile.

Il look moderno consente di scegliere fra arredi dal design rigoroso e asciutto oppure con linee più morbide e avvolgenti. Anche nella scelta dei colori e delle finiture si può spaziare dai laminati di gusto hi-tech, ai toni caldi del legno, all'intramontabile bianco lucido perfetto per ogni contesto: il contrasto che nasce dall'abbinamento fra materiali, finiture, cromie diverse aggiunge valore este-

tico a tutti quegli ambienti chiamati a svolgere un ruolo di vero e proprio living.

Gli arredi degli spazi comuni, oltre a svolgere la tradizionale funzione pratica, hanno il compito di definire e sottolineare l'identità degli ambienti e creare uno spazio rispondente a necessità funzionali ed estetiche, azzerando i limiti posti dalle dimensioni del locale e dalle logiche della progettualità tradizionale.

L'estetica, però, è solo una delle componenti da considerare: importantissima è la qualità dei materiali che dovranno resistere, senza danneggiarsi, ad un uso intenso. La sicurezza è un altro elemento da non trascurare, insieme all'organizzazione dello spazio a disposizione. Risulta così fondamentale iniziare dalle dimensioni e dalla tipologia degli ambienti, per una progettazione accurata circa la disposizioni degli arredi e degli attrezzi nel modo più ergonomico possibile: quello, cioè, che permette di muoversi liberamente e di lavorare con grande agio e senza pericoli. Nel caso di ambienti di dimensioni contenute, la parola d'ordine è ottimizzare lo spazio: basta una scelta mirata per centrare l'obiettivo!

Barbara Baldrati

Barbara Baldrati

dopo la laurea in Architettura conseguita presso l'Università di Roma "La Sapienza" è attualmente impegnata nel Dottorato di Ricerca del Dipartimento di Restauro e Conservazione. Attiva in ambito progettuale e autrice di numerose pubblicazioni, si è lanciata nel progetto *HistoriArchitettura* (www.historiarchitettura.com)

Ges Group: design di stile e qualità

La missione del Gruppo Ges è quella di trasformare centri sportivi e ambienti comunitari in luoghi sicuri, accessibili e belli da vedere



L'azienda veronese Ges Group si è fatta strada nel settore dell'arredo e del design puntando sull'affidabilità e la ricercatezza dei suoi prodotti. Il suo campo di azione è vastissimo, spaziando dagli ambienti comunitari, sportivi, scolastici, ospedalieri e industriali. Giovanna Segala (responsabile marketing), ci ha spiegato nel dettaglio in cosa consiste la sua attività aprendoci gli occhi su un mondo affascinante e in continua evoluzione.

Quando è nato il Gruppo Ges?

È stato fondato nel 1997 da Gianantonio Segala e Anna-Maria Zenato con l'obiettivo di rispondere alle esigenze sempre più sofisticate e peculiari di un ventaglio di clienti abbastanza ampio. Lavora-

re con committenti di natura molto diversa, dall'industria alimentare a quella del tempo libero, dalle istituzioni sanitarie a quelle scolastiche, è uno stimolo a trovare sempre nuove e migliori soluzioni.

Quali sono i punti di forza di Ges Group rispetto alla concorrenza?

Il segreto è quello di puntare sulla qualità, prioritaria in tutte le fasi della produzione fino alla gestione del cliente dopo la vendita, e sul rispetto delle norme di sicurezza e di igiene. All'interno dell'azienda si punta a valorizzare il lavoro di squadra, teso al superamento delle attese del cliente come obiettivo costante e primario, monitorato da un questionario di soddisfazione che ci aiuta ad evidenziare i punti forti e

deboli della nostra produzione per migliorare continuamente.

Per consolidare la credibilità di un tale approccio Ges Group ha deciso di verificare il proprio processo produttivo, sottoponendosi alla certificazione di qualità Vision 2000 (UNI EN-ISO 9001).

Quali obiettivi avete raggiunto fino ad ora?

Nel 2001 l'azienda è stata insignita del premio "Mercurio d'oro" e nel 2002, Ges Group - Sport & Community Design ha ottenuto la più prestigiosa delle certificazioni di qualità: "Iso 9001-Vision 2000". Si tratta di un riconoscimento destinato solo alle aziende che aderiscono al sistema di regole internazionali volontarie di cui Vision è la massima espressione.

Avete progetti per il futuro prossimo?

Da tempo Ges Group ha intrapreso un percorso di ricerca sulle tipologie di impiego, sulle diverse funzionalità, sulle soluzioni tecnologiche, sui materiali e sulle finiture per fornire ai propri clienti un sistema di prodotti sempre più attento alle proprie esigenze. È nata così la nuova linea di armadi e panche spogliatoi "QUADRANT", che offre robustezza, affidabilità e inalterabilità, anche nelle condizioni di impiego più severe.

Come nasce un prodotto GES?

Un nuovo prodotto nasce perché il mercato lo chiede, le sensazioni che il commerciale riesce a percepire vengono trasformate in un pro-



getto realizzabile, con l'aiuto dei designers e progettisti. Il successo di un investimento per un nuovo prodotto è dovuto all'impegno dell'intera filiera produttiva supportata da un'efficace operazione di marketing sul mercato nazionale ed internazionale.

Che tipo di supporti post-ven- dita offrite al cliente?

Una garanzia di 2 anni come da prescrizione di legge e, a mezzo del servizio aziendale

di assistenza, un supporto costante per risolvere qualsiasi problema della clientela.

Come ha reagito Ges Group alla generale situazione di crisi dovuta alla compressione economica degli ultimi mesi?

Negli ultimi tempi l'azienda si è trovata di fronte a una nuova sfida, derivata dal successo ottenuto nel periodo precedente: l'attività, infatti, si è ampliata a nuove aree di business, ne-

cessitando così di una decisa ramificazione del mercato oltre confine. Valorizzare i fattori di qualità con l'acquisizione dei moderni sistemi di qualità management è stato per Ges Group un elemento vincente, anche per razionalizzare l'organizzazione che in seguito alla costante crescita iniziava a richiedere un approccio sempre più manageriale. Ogni settore, dal produttivo al commerciale, segue la stessa politica e ne condivide perfettamente i principi. Tutto questo ci ha permesso di continuare il nostro trend di crescita e di ben sperare per il futuro.

Perché un centro sportivo dovrebbe scegliere prodotti GES?

I prodotti Ges Group sono elementi d'arredo realizzati in materiali moderni solidi e al contempo connotati da finiture eleganti e da un design sicuro, risultato di una ricerca stilistica accurata. Tutte le produzioni Ges Group sono assolutamente rispettose delle

norme europee in materia di sicurezza ed igiene.

I prodotti Ges sono tutti costruiti in laminato massello (HPL), materiale che garantisce inalterabilità nel tempo e grande praticità nella manutenzione e pulizia.

Per maggiori informazioni

Ges Group S.r.l.
Via dell'Industria, 20
37014 Castelnuovo
del Garda, (VR).
www.gesgroup.it
Tel. 045-6450920
Fax: 045-6450928

Veronica Telleschi

Veronica Telleschi

titolare dell'agenzia Nika's, gestisce la comunicazione e l'ufficio stampa di aziende e associazioni sportive con una forte inclinazione al mondo del fitness. Insieme a Cesare Salgaro, ha dato vita nel 2005 al bimestrale La Palestra.



FAQ: Parola all'esperto

Sono numerosi i quesiti che affollano la mente dei frequentatori delle palestre. Action Max è qui per chiarire tutti i vostri dubbi con competenza e professionalità.



Massimo Rugolo

alias ActionMax è considerato il miglior Life Coach europeo operante in USA, Inghilterra, Islanda e Italia. Diplomato all'Istituto di Scienze Fisiche e Comunicazione di Lipsia (Germania) nel '94, è realizzatore del progetto "Sai quello che mangi?" adottato in diverse catene alimentari internazionali e italiane. I suoi contatti: www.actionmax.net, actionmax@fastwebnet.it

Si può mangiare subito dopo l'allenamento in palestra?

Bisogna mangiare! Nel pasto dopo l'allenamento è praticamente impossibile immagazzinare glucidi sotto forma di adipi. Dopo un workout intenso si esauriscono le scorte di glicogeno muscolare e il corpo apre delle vie nutrizionali che sono solitamente chiuse. Addirittura bisognerebbe immagazzinare cibo entro 30 minuti dalla fine dell'ultima serie (specie se si ha difficoltà ad aumentare

la massa), onde evitare di utilizzare il tessuto muscolare come fonte energetica e tendere quindi a cannibalizzarsi, distruggendo tutto il lavoro svolto fino a quel momento. Un buon pasto post workout è così costituito: carboidrati 50% proteine 30 % e grassi 20%.

Quanto tempo bisogna aspettare prima di andare a dormire dopo aver fatto attività fisica?

Una cosa è sicura: dormire subito dopo aver svolto attività fisica è davvero difficile, poiché l'allenamento stimola gli ormoni adrenalinici.

Durante il sonno sia l'adrenalina che i corticosteroidi (gli ormoni associati alla condizione di veglia) si mantengono su livelli bassi. Quando si dorme, inoltre, la temperatura corporea diminuisce, raggiungendo circa un grado in meno del valore serale. Con l'avvicinarsi della mattina, verso le 5, risulta più difficile dormire, perché i livelli ormonali ricominciano a crescere e aumenta anche la temperatura corporea. Da ciò si deduce che sarebbe meglio evitare di svolgere un'attività fisica serale eccessivamente dispendiosa. Bisognerebbe far passare almeno 2 ore dalla fine dell'allenamento e fare una doccia tiepida per rilassarsi e prendere sonno più agevolmente. Altro piccolo consiglio: il riposino

pomeridiano non dovrebbe mai durare per più di trenta minuti, perché trascorsa la mezz'ora si entra nel sonno profondo dal quale è difficile risvegliarsi.

Una donna incinta fino a quando può andare in palestra e quale tipo di allenamento è consigliabile per lei?

È difficile fornire un consiglio per tutte le donne in gravidanza... Ognuna ha un rapporto differente col nascituro e col suo corpo. Bisognerebbe rivolgersi prima di tutto al ginecologo di fiducia e solo successivamente al personal trainer/life coach per realizzare un corretto piano di allenamento. In gravidanza il corpo della donna subisce grandi trasformazioni e muoversi con agilità può diventare faticoso. L'attività fisica è comunque consigliata, per evitare che un aumento ponderale eccessivo causi complicanze ostetriche. Nell'ultima fase della gravidanza bisogna però stare davvero attenti, a causa dell'aumento del lavoro del cuore, dell'incremento di peso del corpo, del rilassamento dei tessuti e della debolezza delle articolazioni. In linea generale consiglio alle donne che hanno buona salute, nessun disturbo cardiaco e gravidanza normale, un'attività fisica a basso impatto per 20-25 minuti al giorno. Fino alla 6° settimana l'ute-

ro è protetto da traumi diretti; dall'inizio del 3° mese fino alla fine del 7° si può svolgere attività moderata ma, a partire dall'8° mese, questa dovrà essere sostituita da esercizi per la respirazione e il rilassamento.

A che età un bambino può cominciare a fare body building?

I bambini hanno caratteristiche fisiche diverse da quelle degli adulti. È bene analizzare le loro specifiche fisiologiche prima di iniziarli a un programma di esercizi. Per i bambini trovo molto più adatto un lavoro a corpo libero rispetto a uno con i pesi. Questo non sottopone il fisico a eccessivi traumi, recluta la giusta tipologia muscolare, rafforza e migliora, se fatta in modo oculato, la corporatura, rendendola più elegante e sana. Inoltre i bambini hanno bisogno di movimento per aumentare la coordinazione motoria e la mobilità articolare. Non esiste un'età giusta per cominciare a fare attività motoria, l'importante è rendere i bambini consapevoli dell'importanza dello sport per la loro salute fisica e mentale.

Inviare le vostre domande a actionmax@lapalestra.net e nel prossimo numero de "La Palestra" troverete tutte le risposte.

Fitness dal mondo

Direttamente dall'universo del fitness una serie di notizie curiose, divertenti e, alle volte, decisamente sorprendenti...

Correre in compagnia fa bene al cervello

Una ricerca condotta dall'Università di Princeton (USA) ha rilevato che la corsa insieme ad altre persone ha un effetto positivo sul cervello. Per dimostrare questa tesi gli scienziati coordinati dalla professoressa Elizabeth Gould, hanno esaminato il comportamento di alcuni topi adulti. Nel gruppo di ratti che correvano in compagnia è stato riscontrato un aumento di neuroni, cosa che non accadeva per i solitari. Inoltre, entrambi i raggruppamenti hanno manifestato un incremento dello stress causato dalla corsa, ma i suoi effetti negativi sono stati riscontrati solo sui topi che correvano da soli.



A questo punto val bene ribaltare il noto detto popolare: "meglio male accompagnati che soli..."

(Fonte: BBC News)

Fare moto aumenta il conto in banca

Tra gli innumerevoli benefici dell'attività fisica c'è anche quello di favorire l'efficienza e la competitività degli imprenditori. È ciò che sostiene Mike Goldsby, professore di imprenditoria alla Ball State University. I risultati dello studio condotto in ambito accademico sono chiari: gli imprenditori che si dedicano all'attività fisica sono molto più orientati ai risultati dei loro colleghi sedentari. Lo studio effettuato su 336 manager ha potuto verificare che correre e fare palestra aiuta ad essere più efficaci, concentrati e in grado di sostenere ritmi di lavoro intensi.



(Fonte: sito della Ball State University)

Fitness per vivere più a lungo



Secondo il Dr. Oscar Franco, ricercatore all'Erasmus Medical Center in Rotterdam (Olanda), le persone che fanno esercizio regolarmente possono vivere tre anni in più rispetto a chi non si dedica ad alcuna attività motoria. Analizzando i dati relativi a più di quaranta anni, i ricercatori hanno constatato che gli individui che camminano per cinque o più giorni a settimana migliorano il loro sistema cardiorespiratorio. La passeggiata può essere moderata o veloce, gli effetti positivi sono garantiti in ogni caso.

(Fonte: Fitness Blog)

Mens sana in corpore sano

"Non è mai troppo tardi per iniziare a fare attività fisica" sostiene il Dr. Dietrich Rothenbacher dell'Università di Heidelberg, in Germania. La sua esortazione è quella di scendere dai divani e dalle poltrone e di mettersi in moto, a qualsiasi età. Gli studi da



lui condotti hanno dimostrato che l'attività fisica riduce il rischio di malattie cardiache anche per quelle persone che hanno iniziato a fare esercizio non proprio da giovanissime. È proprio il caso di dire: meglio tardi che mai.

(Fonte: Reuters)

Eventi & Fiere

Il fitness, come tutti i prodotti, ha bisogno di mettersi in mostra e le sue vetrine principali sono le fiere e gli eventi dedicati. Prendete carta e penna e annotatevi gli appuntamenti segnalati in questo spazio, sono i più rilevanti del settore, in Italia e all'estero. Siete organizzatori di eventi e fiere? Vi invitiamo a comunicarci per tempo i vostri programmi.

ottobre



Sport Expo Fimes – Napoli www.sportexpo.it

20/22 Ottobre Mostra d'Oltremare P.le Tecchio 52

Orari

Venerdì 09.30 alle 16.00 solo operatori
16.00 alle 22.00 pubblico

Sabato e Domenica

Dalle ore 9.30 alle ore 22.00

Ingresso Biglietto intero 1 giorno € 10

Come arrivare:

- in auto: tangenziale uscita Fuorigrotta, indicazioni Mostra d'Oltremare
- in treno: treni FS o Metropolitana (stazione Campi Flegrei) da qui la fiera è raggiungibile a piedi attraversando Piazzale Tecchio

- in aereo: dall'aeroporto di Capodichino un bus collega a Piazza Municipio (da qui autobus in direzione Fuorigrotta) e un bus ANM collega alla Stazione Centrale.



Wellness World Exhibition – Milano www.wellness.expects.it

20/23 Ottobre Fieramilano Porta Est, Porta Ovest – Padiglioni 6 e 10

Orari

Venerdì – Sabato – Domenica

Dalle ore 10.00 alle ore 19.00

Lunedì

Dalle ore 10.00 alle ore 15.00

Ingresso

servizio on line di pre-registrazione
La tessera d'ingresso è valida per un giorno e costa:

- € 5,00 se la pre - registrazione avviene entro il giorno 02.10.2006 incluso
- € 7,00 se la pre - registrazione avviene dal giorno 03.10.2006 al 23.10.2006 incluso

Come arrivare:

In auto:

- dalle autostrade A7 Genova e A1 Bologna: Tangenziale Ovest direzione Nord e indicazioni Fiera Milano;
- da Milano autostrada A4 Torino-Venezia: uscita Pero-Fiera Milano;
- dalle autostrade A8-A9 direzione Milano: dalla barriera di Milano Nord direzione A4 Venezia e uscita Fiera Milano;
- dall'autostrada A8 direzione Varese-Como, uscita Fiera Milano.

In treno:

- Stazione Centrale - Stazione Garibaldi: metropolitana Linea verde (direzione Abbiategrasso / fermata Cadorna-Trien-

nale), trasbordo su Linea Rossa direzione Rho-Fiera Milano.

- Stazione Cadorna (Ferrovie Nord): metropolitana Linea Rossa (direzione Rho Fiera Milano).

In aereo:

- da aeroporto Linate: autobus n° 73 per piazza San Babila e metropolitana Linea rossa per Rho-Fiera Milano;
- da aeroporto Malpensa: treno Malpensa Express ogni 30' per Milano stazione Cadorna e metropolitana Linea rossa per Rho Fiera Milano

In metrò:

Linea rossa, capolinea Rho-Fiera Milano

novembre



Carrara è Fitness www.efitnessfiera.it

24/25/26 Novembre Complesso Fieristico Marina di Carrara

Convegno marketing al Wellness World Exhibition di Milano

*La prima edizione della fiera più attesa dell'anno
e dei suoi eventi più prestigiosi*

Quest'anno il panorama del wellness si allarga grazie ad un nuovo evento fieristico che caratterizzerà il prossimo autunno: il Wellness World Exhibition di Milano.

Dal 20 al 23 Ottobre, infatti, il nuovo polo di Rho (MI) aprirà le porte ad una fiera del settore con un programma unico nel suo genere, che ha l'obiettivo di ampliare il concetto di "benessere" a tutte le forme che investono quotidianamente la nostra vita.



Il tema dell'**Alimentazione**, per esempio, verrà affrontato non nel senso tradizionale di una dieta di privazioni e sacrifici ma con attenzione al palato e quindi più orientata ad un concetto di gastronomia in vena salustica. Il **Design**: protagonista negli spazi dedicati al benessere come i centri fitness, estetici, beauty farm e Spa ma in chiave ergonomica, quindi creati nel rispetto della salute di chi li utilizza. E a questo proposito sarà interessante visitare un modello di "Club del futuro" che proporrà quello che potrebbe diventare il luogo ideale destinato al benessere.

E ancora, le **Discipline olistiche** nelle loro svariate espressioni per un'efficienza fisica e mentale completa e proposte in una cornice di luci, suoni e profumi che sapranno trasportarvi in mondi lontani per cultura e tradizioni. Ma naturalmente un ruolo fondamentale verrà ricoperto dal **Fitness**, nelle sue svariate forme di allenamento individuale e collettivo, con una novità organizzativa: ci saranno spazi distinti dedicati sia al consumatore finale che all'operatore professionale in cui le aziende del settore presenteranno le loro novità ottimizzando così l'aspetto logistico e la proposta in funzione della tipologia di visitatore.

Queste quindi le aree tematiche previste: Wellness Beauty & Spa, Wellness Water & Technology, Wellness Training, Wellness Health, Wellness Leisure e Wellness Project.

Il programma degli eventi poi sarà ampio e completo e vedrà un'offerta di convegni e seminari su argomenti di notevole interesse per il professionista del settore.

E' proprio all'interno di questo programma che si colloca il convegno dal titolo "**Raggiungere l'eccellenza nella gestione del wellness club**" organizzato da **Fit One Promotion** di Milano in collaborazione



con alcuni suoi partners come: **Twenty Hours** e la rivista **La Palestra**.

La finalità del convegno è quella di aggiornare l'operatore sullo stato dell'arte della gestione di un moderno centro benessere alla luce delle attuali normative che regolamentano il settore e delle moderne strategie di conduzione di una azienda wellness.

I relatori che interverranno, provenendo da un'esperienza sul campo in questo settore, affronteranno i diversi temi in modo concreto ed un po' meno accademico così da poter fornire indicazioni pratiche e suggerimenti immediatamente fruibili.

Gli argomenti verranno distinti in tre grandi aree: quella del management, le risorse umane e l'area fiscale e giuridica.

Questo permetterà di concentrare l'attenzione su quelli che sono i temi fondamentali di interesse dell'imprenditore del fitness, orientandolo immediatamente sui concetti chiave di una gestione efficiente.

Un'opportunità quindi che andrà ad arricchire ulteriormente l'offerta di contenuti di una manifestazione che lascerà il segno.

Le informazioni sull'evento:

Manifestazione: Wellness World Exhibition

Sede: Milano, nuovo polo fieristico di Milano (Rho fiera)

Date: 20/21/22/23 ottobre 2006

Ente organizzatore: Expects S.p.A.

Sito Internet: www.wellness.expects.it

Convegno: Raggiungere l'eccellenza nella gestione di un wellness club

Sede: Milano, nuovo polo fieristico di Milano (Rho fiera)

Data: domenica 22 ottobre 2006

Partecipazione: su invito

Ente organizzatore: Fit One Promotion

Sito Internet: www.fitpromos.it



SALONE DEL WELLNESS E DEL FITNESS
WELLNESS AND FITNESS SHOW

Presentano il convegno dal titolo:

Raggiungere l'eccellenza nella gestione di un wellness club

Milano, Domenica 22 ottobre 2006 - Fiera Milano

All'interno del programma di eventi organizzati in occasione del **Wellness World Exhibition** di Milano un convegno sul marketing dedicato allo studio di alcuni temi di enorme interesse nella gestione di un moderno Wellness Club. Lo stato dell'arte delle strategie di conduzione di un Club di successo ed analisi del panorama giuridico fiscale attuale.

Programma

09.00/10.00 - **Registrazione partecipanti**

AREA MANAGEMENT

10.00/10.15 - **Presentazione convegno**

10.15/11.15 - **La pianificazione degli eventi promozionali**

Le strategie di comunicazione - Gli obiettivi commerciali.

11.15/12.00 - **Il franchising**

Affiliarsi ad un marchio riconosciuto: limiti e vantaggi.

12.15/13.00 - **La fidelizzazione nel wellness club**

Strumenti ed orientamenti.

AREA RISORSE UMANE

14.00/15.00 - **Leadership e gestione del personale**

La motivazione dello staff - Organizzazione dei vari reparti - Analisi e discussione sui metodi di gestione dei singoli reparti - Valorizzazione e motivazione delle risorse umane.

15.00/15.45 - **Le figure della consulente e del responsabile commerciale**

Importanza del ruolo - Parametri e capacità della consulente fitness - La gestione del tour - L'organizzazione e la gestione dello staff commerciale - Le proposte commerciali - La valorizzazione del piano marketing.

AREA FISCALE E GIURIDICA

16.00/17.00 - **Come gestire i controlli**

EMPALS, INPS, Ispettorato del lavoro, Guardia di finanza, SIAE

17.00/18.00 - **La logistica nel wellness club**

Normative e legislazione - La legge sulla sicurezza - Le norme antincendio - Le autorizzazioni
USL.

In collaborazione con:

LA PALESTRA
LA NUOVA SCUOLA PALESTRA CONFERMA I SUOI VALORI TRADIZIONALI

2 **hours**
PALESTRE

Segreteria organizzativa

Fit One Promotion
tel. 02.34.93.43.35
fax 02.33.61.86.58
www.fitpromos.it
info@fitpromos.it

Modalità d'iscrizione

Partecipazione gratuita, riservata ai visitatori della fiera, con accredito obbligatorio entro il 13 ottobre 2006, inviando via fax la cedola d'iscrizione compilata od il form di accredito dalla pagina internet:
www.fitpromos.it/iscrizioni.htm

Richiesta di accredito (inviare via fax allo 02.33.61.86.58)

Nome Cognome

Indirizzo n°

Località Prov. C.A.P.

Tel. Fax Cell.

E-mail Professione

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi delle norme vigenti.

Firma

L'USATO CONTROLLATO GARANTITO LIFE FITNESS

ATTREZZATURE CARDIOVASCOLARI COMPLETAMENTE RICONDIZIONATE E GARANTITE 1 ANNO



Treadmill TR9500HR
PREZZO: € 3.800 + IVA

- Potente motore da 4 cavalli con Direct-Drive, il più duraturo sul mercato
- Sistema brevettato Lifepulse™ Digital Heart Rate Monitoring con sensori incorporati nelle manopole o telemetria senza filo Polar.
- Sistema di lubrificazione Everwax™ per una manutenzione più veloce e più facile e Auto Alert™ diagnostico che informa della manutenzione necessaria e registra quella già effettuata.
- Tipi di allenamento: collinare, casuale, manuale, inizio rapido, defaticamento, 5 programmi interattivi a frequenza cardiaca, 3 ad obiettivo, 6 test di fitness, allenamento a 5K e 10K, intervalli di velocità, 6 programmi personalizzabili
- Funzioni Display: Frequenza cardiaca, tempo trascorso, distanza, calorie bruciate all'ora, calorie bruciate totali, elevazione, velocità, Watt, METs, mph o kph
- Velocità: 0,8 - 20 km/h
- Inclinazione: 0 - 15%
- Telaio: Piano ammortizzato con sistema di assorbimento vibrazioni brevettato FlexDeck®
- Superficie di corsa: cm 152 x 51
- Rullo: cm 9
- Dimensioni: cm 211 x 94 x 158
- Peso: Kg 186
- Peso max di portata: Kg 181
- Requisiti di alimentazione: 220 V
- Garanzia: 1 anno



Lifecycle verticale LC9500HR
Prezzo: € 1.100 + IVA

PRESTAZIONI IMBATTIBILI



Lifecycle orizzontale LC9500RHR
Prezzo: € 1.350 + IVA

Le cyclette LifeFitness sono autoalimentate e dotate di sistema Lifepulse™ e telemetria Polar® per il monitoraggio del battito cardiaco



Cross-Trainer 9500HR
Prezzo: € 2.600 + IVA

Caratterizzato da un robusto e durevole sistema a cinghia con un affidabile sistema di resistenza ad alternatore, per garantire performance costanti nel tempo. Autoalimentato e dotato di sistema Lifepulse™ e telemetria Polar® per il monitoraggio del battito cardiaco

PREZZI DA NON PERDERE

CONSEGNA:
10 giorni lavorativi
SPESE DI TRASPORTO:
€ 60,00 + IVA (per ogni articolo)

DISPONIBILI FINANZIAMENTI

**CHIAMATE LIFE FITNESS
PER UN'OFFERTA NON IMPEGNATIVA**

- dal Lunedì al Venerdì - dalle 8.30 alle 17.00 -

Tel. 045.7238204

www.lifefitness.com - info@lifefitnessitalia.com

LifeFitness

IL MASSIMO CON IL MINIMO SFORZO

Vetrina delle occasioni

Una sezione dedicata ai macchinari e a tutti i prodotti per il fitness che potete trovare a prezzi promozionali. Tante occasioni di risparmio, senza rinunciare alla qualità, per tutti coloro che gestiscono a vario titolo un centro sportivo. Per maggiori informazioni chiamate allo 06 30896070 oppure mandate un'e-mail a: exnovo@lapalestra.net.



“Cardio Technogym” ed altre marche.
CompraVendita / Permuta / Noleggio : *Usato e *Nuovo.
Attrezzatura per ambienti Sportivi e Benessere.
fitness@fitness-ok.com - Tel. 339-5089914.
WWW.FITNESS-USATO.COM



“Isotonico Technogym” ed altre marche.
CompraVendita / Permuta / Noleggio : *Usato e *Nuovo.
Attrezzatura per ambienti Sportivi e Benessere.
fitness@fitness-ok.com - Tel. 339-5089914.
WWW.FITNESS-USATO.COM



“Spin bike Star Trac” ed altre marche.
CompraVendita / Permuta / Noleggio : *Usato e *Nuovo.
Attrezzatura per ambienti Sportivi e Benessere.
fitness@fitness-ok.com - Tel. 339-5089914.
WWW.FITNESS-USATO.COM



“Aerobica Step Reebok” ed altre marche.
CompraVendita / Permuta / Noleggio : *Usato e *Nuovo.
Attrezzatura per ambienti Sportivi e Benessere.
fitness@fitness-ok.com - Tel. 339-5089914.
WWW.FITNESS-USATO.COM



“Aerobica Sacchi Bcube” ed altre marche.
CompraVendita / Permuta / Noleggio : *Usato e *Nuovo.
Attrezzatura per ambienti Sportivi e Benessere.
fitness@fitness-ok.com - Tel. 339-5089914.
WWW.FITNESS-USATO.COM



“Sauna - Lettini Stenal” ed altre marche.
CompraVendita / Permuta / Noleggio : *Usato e *Nuovo.
Attrezzatura per ambienti Sportivi e Benessere.
fitness@fitness-ok.com - Tel. 339-5089914.
WWW.FITNESS-USATO.COM



Recline Excite 700 senza tv 3.000,00
con tv 3.500,00.
Un anno di garanzia.
Cell. 338.6525777-Tel/fax 0434.81061
Tony.Fumagalli@virgilio.it
www.fitnessstudio.it



Rotex XT PREZZO 1.490,00.
Un anno di garanzia.
Cell. 338.6525777-Tel/fax 0434.81061
Tony.Fumagalli@virgilio.it
www.fitnessstudio.it



Row Race, prezzo 1.290,00.
Un anno di garanzia.
Cell. 338.6525777-Tel/fax 0434.81061
Tony.Fumagalli@virgilio.it
www.fitnessstudio.it



Run Race, prezzo 3.490,00.
Un anno di garanzia.
Cell. 338.6525777-Tel/fax 0434.81061
Tony.Fumagalli@virgilio.it
www.fitnessstudio.it



Run XT, prezzo 3.000,00.
Un anno di garanzia.
Cell. 338.6525777-Tel/fax 0434.81061
Tony.Fumagalli@virgilio.it
www.fitnessstudio.it



Step XT, prezzo 1.490,00.
Un anno di garanzia.
Cell. 338.6525777-Tel/fax 0434.81061
Tony.Fumagalli@virgilio.it
www.fitnessstudio.it



Pectoral Machine Technogym,
prezzo 890,00. Un anno di garanzia.
Cell. 338.6525777-Tel/fax 0434.81061
Tony.Fumagalli@virgilio.it
www.fitnessstudio.it



Pulley Technogym, prezzo 890,00.
Un anno di garanzia.
Cell. 338.6525777-Tel/fax 0434.81061
Tony.Fumagalli@virgilio.it
www.fitnessstudio.it



Lat Machine Technogym,
prezzo 890,00. Un anno di garanzia.
Cell. 338.6525777-Tel/fax 0434.81061
Tony.Fumagalli@virgilio.it
www.fitnessstudio.it



Gluteus Technogym, prezzo 890,00.
Un anno di garanzia.
Cell. 338.6525777-Tel/fax 0434.81061
Tony.Fumagalli@virgilio.it
www.fitnessstudio.it



Adductor Technogym prezzo 890,00.
Un anno di garanzia.
Cell. 338.6525777-Tel/fax 0434.81061
Tony.Fumagalli@virgilio.it
www.fitnessstudio.it



Vertical Row Technogym,
prezzo 890,00. Un anno di garanzia.
Cell. 338.6525777-Tel/fax 0434.81061
Tony.Fumagalli@virgilio.it
www.fitnessstudio.it



Leg Curl Technogym, prezzo 890,00.
Un anno di garanzia.
Cell. 338.6525777-Tel/fax 0434.81061
Tony.Fumagalli@virgilio.it
www.fitnessstudio.it



Abdominal Crunch Technogym,
prezzo 890,00. Un anno di garanzia.
Cell. 338.6525777-Tel/fax 0434.81061
Tony.Fumagalli@virgilio.it
www.fitnessstudio.it



Sitting Calf Technogym,
prezzo 890,00. Un anno di garanzia.
Cell. 338.6525777-Tel/fax 0434.81061
Tony.Fumagalli@virgilio.it
www.fitnessstudio.it



Chest Press Technogym,
prezzo 890,00: Un anno di garanzia.
Cell. 338.6525777-Tel/fax 0434.81061
Tony.Fumagalli@virgilio.it
www.fitnessstudio.it



Delts' Technogym, prezzo 890,00
Un anno di garanzia.
Cell. 338.6525777-Tel/fax 0434.81061
Tony.Fumagalli@virgilio.it
www.fitnessstudio.it



Easy Power Station Technogym,
prezzo 890,00. Un anno di garanzia.
Cell. 338.6525777-Tel/fax 0434.81061
Tony.Fumagalli@virgilio.it
www.fitnessstudio.it

Cerco & Vendo



Il nostro piccolo mercatino del fitness dove ognuno può pubblicare, gratuitamente, i propri annunci.

Mandate i vostri messaggi a: annunci@lapalestra.net

CERCO

● Azienda leader mondiale nella produzione e distribuzione di attrezzature professionali per fitness club, ricerca per la filiale italiana agenti vendita per le zone libere. invio c.v.: e-mail: info@lapalestra.net - fax 06/30892212

● Palestra a Caravaggio (Bergamo) ricerca istruttori sala attrezzi e sala corsi
Inviare curriculum dettagliato via e-mail a warmyup@aliceposta.it; via fax al numero 0363/352658; per informazioni 0363/50000

● Azienda importatrice di una innovativa linea di paradenti consigliati dai dentisti traumatologi cerca rappresentanti su tutto il territorio nazionale. Contratto ENASARCO e condizioni di sicuro interesse per veri professionisti della vendita. Inviare curriculum a: POWRGARD - Via Bellini 17, 22070 Rovello Porro (CO) email: pg@isasan.com

● Compravendita / Permuta : Attrezzature sportive Fitness - Relax - Benessere - Piscine.*Usato - *Noleggio - *Nuovo. By WWW.FITNESS-USATO.COM. Le Migliori marche : Technogym - Panatta - Life Fitness - Teca - 3b Bcube - Schwinn - Moser - Wbn - Rizzato - Reebok - Sapilo , ecc. Ttel. (0039) 339-5089914

fitness@fitness-usato.com.

● Azienda in forte espansione, con articoli da palestra e centro benessere con oltre 500 referenze su catalogo cerca AGENTI sul tutto il territorio nazionale, per zone libere. offresi trattamento provvigionale di alto livello inviare CV. al fax 0571 82455

VENDO

● VENDO Treadmill Pro Form modello 390 P un anno, usato molto poco. Euro 550
Fassi Bike modello XC 870 Euro 190 . Telefonare Rossana 339/3632415 dopo le 20

● Vendo RUN XT Technogym ottimo stato revisionato E.2.500,00 tratt.
Vendo MANUBRI Panatta sport serie completa da 2 a 30 Kg E.1,50 al kg, 3 rastrelliere E.150,00 cad. Tel. 06/2752927

● Vendiamo, anche separatamente, la seguente attrezzatura:
- 3 Ciclo-Ergometri professionali Monark
- 2 bici Dual-Fit
- 2 Tapis modello TR901 StarTrac
- 1 TECA ST200 Seated Leg Press - R.O.M.
- 1 TECA ST630 Chest Press - R.O.M.
- 1 TECA ST650 Vertical Traction - R.O.M.
- 1 TECA ST660 Shoulder Press - R.O.M.

- 1 TECA ST730 Arm Curl - R.O.M.
- 1 TECA ST760 Triceps Press - R.O.M
Telefonare allo 040 3480797 o mandare una e-mail a info@magikastudio.com

● Vendesi attrezzatura panatta sport fantastic.
Vendesi centro sportivo di 1000 m provincia di cuneo, unico nel paese di 10000 abitanti. attività svolte : bodybuilding, corsi musicali, arti marziali, brek dance, danze orientali, danze occitane, danze latino americane, spinning. tel. 3475147862

● Vero affare!!! Vendo 9 bike da spinning come nuove
Tel. 3478408307

● Avviatissimo centro benessere CEDESI con ottima redditività. Zona CATTOLICA. Solo interessati (no perdi tempo) Info: 338-1794209

● Vendo Spin Trainer Technogym come nuovo (mai usato) € 600,00 (Trattabili) info. 0773.624968

● Vendesi attività' ben avviata di palestra e centro benessere in Umbria - 2 ampie sale - attrezzature technogym - sala aerobica- ampio terrazzo - jorky ball (calcio 2 vs 2) -sauna - centro estetico - solarium-ampio parcheggio. tel. 349.1778945

oppure 349.5657200 oppure 075.9412910

● Manubri (Armstrong e Panatta) seria da 8 a 32 vendo unico blocco o a coppie prezzo molto interessante. tel 3486604107

● Vendo palestra in provincia di Cagliari, 700mq circa di coperto, zona centralissima, avviamento decennale. l'immobile di recente costruzione consta di 4 sale (sala pesi, arti marziali, corpo libero, spinning), 3 spogliatoi, terrazza e cortile per attività all'aperto o chiosco, e parcheggio privato. attrezzatissima, climatizzata, parquet, finiture di classe. ottimo portafoglio clienti, cedesi anche al 50%. per informazioni tel.3403495007

● VENDO BARCHE ROWING, perchè ingombranti, di seconda mano in ottimo stato anche singolarmente a prezzo stracciatissimo. Se interessati telefonare allo 0382.302650 oppure all'indirizzo palestrashadow@fastwebnet.it

● Cedesi avviato Centro Fitness in provincia di Reggio Emilia con sala attrezzi isotonic + cardiovascolari technogym, sala spinbike e sala corsi attrezzata con step, pesetti, bilancieri, sacchi fitboxe. Tutto nuovo aperto a fine 2004 in stabile piano terra di 750 mq indipendente su 3000 mq privati. Per info e chiarimenti 347 / 1225055 solo se realmente interessati

La formazione per i professionisti del fitness

Corsi

Corso di formazione per Istruttori di Fitness e Body Building 1°liv.

Milano, inizio Sabato 14 ottobre 2006

Durata: 10 incontri per 5 week end + esami.

Corso di formazione per Istruttori di Aerobica

Milano, inizio Sabato 14 ottobre 2006

Durata: 10 incontri per 5 week end + esami.

Corso di formazione per Personal Trainer

Milano, inizio Sabato 21 ottobre 2006

Durata: 10 incontri per 5 week end + esami.

Corso base per consulenti di vendita

Milano, 14/15 ottobre 2006

Durata: 2 incontri.

Corso di formazione per istruttori di Idrobike

Milano, 21/22 ott.(1° liv.) - 16/17 dic. (2° liv.) 2006

Durata: 4 incontri con lezioni teoriche e pratiche.

Corso di formazione per istruttori di Indoor Cycling

Milano, 21/22 ott.(1° liv.) - 16/17 dic. (2° liv.) 2006

Durata: 4 incontri con lezioni teoriche e pratiche.

Corso di formazione per istruttori di Funk e Hip Hop

Milano, 28/29 ottobre 2006

Durata: 2 incontri con lezioni teoriche e pratiche.

Corso di formazione per istruttori di Aerobic Fight T.B.K.

Milano, 4/5 novembre 2006

Durata: 2 incontri con lezioni teoriche e pratiche.

Corso di formazione per Istruttori di Acquagym

Milano, 4/5 - 18/19 novembre 2006

Durata: 4 incontri con lezioni teoriche e pratiche.

Corso base di gestione aziendale e del personale

Milano, 11/12 novembre 2006

Durata: 2 incontri.

Master

Master di acquamotricità genitore/bambino

Milano, 14/15 ottobre 2006

Durata: 4 incontri con lezioni teoriche e pratiche.

Master di traumatologia e rieducazione muscolare

Milano, 21/22 - 28/29 ottobre 2006

Durata: 4 incontri con lezioni teoriche e pratiche.

Master di massaggio sportivo ed estetico

Milano, 21/22 ott. - 11/12 nov. - 2/3 dic. 2006

Durata: 6 incontri con lezioni teoriche e pratiche.

Master di rieducazione motoria in acqua

Milano, 28/29 ottobre - 11/12 novembre 2006

Durata: 4 incontri con lezioni teoriche e pratiche.

Master di biomeccanica degli esercizi

Milano, 4/5 - 11/12 novembre 2006

Durata: 4 incontri con lezioni teoriche e pratiche.

Master di Aerobic Coreography

Milano, 18/19 novembre 2006

Durata: 2 incontri con lezioni teoriche e pratiche.

Master di massaggio anticellulite

Milano, 25/26 novembre 2006

Durata: 2 incontri con lezioni teoriche e pratiche.

Master di acquamotricità prescolare

Milano, 25/26 novembre 2006

Durata: 2 incontri con lezioni teoriche e pratiche.

Master di Aero Weapon Combat

Milano, 2/3 dicembre 2006

Durata: 2 incontri con lezioni teoriche e pratiche.

Master di preparazione atletica

Milano, 2/3 dicembre 2006

Durata: 2 incontri.

 Richiedi il catalogo completo alla segreteria organizzativa !

www.fitpromos.it

Segreteria organizzativa
tel. 02.34.93.43.35
fax 02.33.61.86.58
info@fitpromos.it



Le aziende citate in questo numero

AMS Italia S.r.l.	N.v. 800.425.330	www.proaction.it
Area Fitness s.n.c.	Tel. 0541/830504	www.4fitness.it
Azzurra Fitness	Tel. 0571 80447	www.azzurrafitness.com
Fit One Promotion	Tel. 02 34934335	www.fitpromos.it
GervaSport Italia	Tel. 059 279021	www.gervasportitalia.it
H.E.A.T Program	Tel. 06 6878059	www.heatprogram.com
Keforma	Tel. 0549 941456	www.keforma.com
Life Fitness Italia srl	Tel 045 7238204	www.ennepiesse.it
Mioblu piscine	Tel. 0542 673727	www.mioblu.it
NPS S.r.l.	Tel 06 40501658	www.lifefitness.com
Powrgard	Tel. 0296754179	www.isasan.com
Solution G®	Tel. 0171.65.148	www.solution-g.com
SportsArt Italia	Tel. 338 7425671	www.sportsart.it
Sport Immagine	Tel. 06 42011711	www.armatrading.it
Sport Lab	Tel. 02 3311684	www.sportlab.it



Api Grafiche Multimediali
Viale Michelangelo, 6
20060 Cassina de' Pecchi (MI)
info@apigrafiche.net

Comitato redazionale
Cesare Salgaro, Veronica Telleschi
e Francesca Tamberlani

Direttore Responsabile
Sandra Pinato

Hanno collaborato
Barbara Baldrati, David Cardano,
Roberto Calcagno, Rachele Cirri,
Francesco Iodice, Marco Neri,
Massimo Rugolo, Dario Sorarù,
Fabio Zonin, Fabio Swich.

Sede operativa e traffico pubblicitario

Nika's - Comunicazione
e Ufficio Stampa - Via Cassia, 1791
00123 Roma
Tel. 06.30896070 - Fax 06.30892212
pubblicita@lapalestra.net

Immagini
LA PALESTRA archivio.

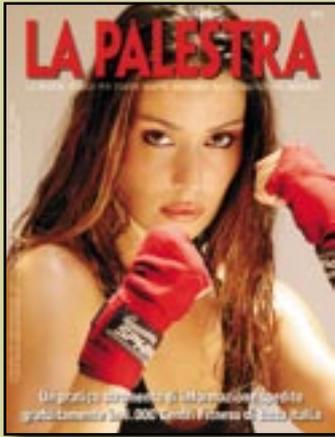
Tipografia
IGL - S.Martino b.a. (VR)

LA PALESTRA

Pubblicazione bimestrale registrata al Tribunale di Milano il 21.09.2005 con il numero 643. Iscrizione al R.O.C. con il N° 13029. Gli articoli contenuti in questa rivista non hanno scopo didattico, ma esprimono opinioni e nozioni personali da parte di esperti del settore. Gli articoli firmati impegnano esclusivamente gli autori. Dati e caratteristiche tecniche sono generalmente forniti dalle case produttrici, non sono comunque tassativi e possono essere soggetti a rettifiche. Le Api Grafiche Multimediali declinano ogni responsabilità circa l'uso improprio delle tecniche che vengono descritte al suo interno.

L'invio di fotografie alla redazione ne autorizza implicitamente la pubblicazione gratuita su qualsiasi supporto cartaceo e su qualsiasi pubblicazione anche non della Api Grafiche Multimediali. Il materiale inviato alla redazione non sarà restituito.

Copyright Api Grafiche Multimediali. Testi, fotografie e disegni, pubblicazione anche parziale vietata.



HAI UN'AZIENDA E VUOI FAR CONOSCERE I TUOI PRODOTTI TRAMITE LA NOSTRA RIVISTA?

Il nostro ufficio commerciale troverà la soluzione più adatta a te!

(doppie pagine - pagine intere - 1/2 pagine - pubbliredazionali - interviste -
inserimento di volantini anche per distribuzioni regionali - pianificazioni annuali)

Tel.06.30896070
pubblicita@lapalestra.net

**NON HAI UNA PALESTRA ma vuoi comunque ricevere
la rivista "LA PALESTRA", DA OGGI PUOI FARLO!**

Abbonamento per 6 numeri € 25,⁰⁰

Il sottoscritto Nome

Cognome

Via n°.....

Località.....

CAP..... Provincia Tel.(con pref.).....

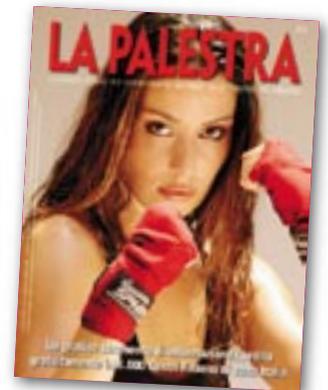
e-mail.....

con il presente richiedo di abbonarmi per 6 numeri alla rivista LA PALESTRA.

Data Firma

Il pagamento dell'abbonamento dovrà essere effettuato tramite bollettino postale
sul C/C postale N° 74892126 intestato ad **Api Grafiche Multimediali**.
Per qualsiasi informazione telefonare da lunedì a venerdì dalle ore 9.00 alle ore 13.00
e dalle 14.00 alle 18.00 a "La Palestra" Tel.06.30896070 - Fax 06.30892212
Si informa che non sono disponibili arretrati prima della data dell'abbonamento

**Tagliare lungo la linea tratteggiata e spedire in busta chiusa assieme alla
copia del tagliando del pagamento effettuato a:
La Palestra - Via Cassia, 1791 - 00123 Roma, oppure al Fax 06.30892212**



COMUNICAZIONE IMPORTANTE. Api Grafiche Multimediali con sede a Cassina de' Pecchi (MI), viale Michelangelo, 6, è il titolare del trattamento dei dati personali che vengono raccolti, trattati e conservati ex d.lgs. 196/03. Gli stessi potranno essere comunicati e/o trattati da Società esterne Incaricate. Ai sensi degli art. 7 e ss. si potrà richiedere la modifica, la correzione e/o la cancellazione dei dati, ovvero l'esercizio di tutti i diritti previsti per Legge. La sottoscrizione del presente modulo deve intendersi quale presa visione, nel colophon della rivista, dell'Informativa completa ex art. 13 d.lgs. 196/03, nonché consenso espresso al trattamento ex art. 23 d.lgs. 196/03 in favore dell'Azienda.

MEMO CARDIO LINE

Consolle Touch Screen

con copertura in vetro temperato



Design innovativo

Monitor TV

SportsArt
ITALIA
FITNESS

milano_commerciale +39 338 7425671
amministrazione ed assistenza +39 349 4061063

www.sportsart.it - info@sportsart.it