

LA PALESTRA

LA RIVISTA TECNICA PER ESSERE SEMPRE INFORMATI SULLE TENDENZE DEL MERCATO



**Un utile strumento
di informazione
spedito gratuitamente
ad oltre 8.000 operatori
del settore di tutta Italia**

LA PALESTRA - N°10 - maggio/giugno 2007 - Tariffa a regime libero - Poste Italiane S.p.A. - Spedizione in Abbonamento Postale - 70% - DCB Milano
"In caso di mancato recapito si prega inviare al CMP Roserio (MI) per la restituzione al mittente, che si impegna a pagare il diritto fisso dovuto". CONTINENE I.P.


RiminiWellness

FITNESS BENESSERE
E SPORT ON STAGE



17/20 MAGGIO 2007

FIERA
E RIVIERA DI RIMINI

www.riminiwellness.com



ALLENATEVI A PENSARE OLTRE.



IGOR CASSINA



TIME

TIME

NASCE CON FASSI IL NUOVO TAPIS ROULANT TIME. UN PROGETTO CREATO PER OTTENERE IL MASSIMO DELLE PERFORMANCE. UN NUOVO CONCETTO DI FITNESS DOVE CORPO, MENTE E TECNOLOGIA LAVORANO IN PERFETTA SINERGIA. UNA MACCHINA CONCEPITA E IDEATA PER DURARE NEL TEMPO. TECNOLOGIA BLUETOOTH E WI-FI INCORPORATA, ADJUSTABLE ANTI SHOCK ABSORBER SYSTEM*, TFT TOUCH 19" WIDE SCREEN, INCLINE-SPEED SCROLL ROLL*, PIANO DI CORSA AUTOLUBRIFICANTE, INGRESSO USB, TECNOLOGIA RFID PER IL RICONOSCIMENTO AUTOMATICO DELL'UTENTE. E' TEMPO DI ALLENARSI. E' TEMPO DI ALLENARSI A PENSARE OLTRE.

POLAR TI-RFid Bluetooth Wi-Fi READY USB TUV CERTIFIED

SAREMO PRESENTI: **FORUM VERONA** 23-25.2.2007 **FIBO ESSEN** 19-22.4.2007 **IFEMA MADRID** 26-29.4.2007 **RIMINI WELLNESS** 17-20.5.2007

Numero Verde 800 949 586 DA LUNEDI A VENERDI 08.30-17.30 E 14.00-18.00

FASSI[®]
S P O R T
BODYTHINKING

H.E.A.T. PROGRAM®

**19° FESTIVAL DEL FITNESS
FIRENZE 2 - 6 MAGGIO
PADIGLIONE DELLE NAZIONI**



**H.E.A.T. PROGRAM® Convention
presented by POWERADE!**

nessuno ha mai osato tanto...

**IL PIU' GRANDE EVENTO
SU TAPIS ROULANT AL MONDO
sul "Tapis roulant ad Energia Umana"**

**L'Unico ed Inimitabile
MAXERRUNNER® !**

Per informazioni: 06/68807652 - 06/6878059
o scrivete a info@heatprogram.com
www.heatprogram.com



PRO **Action**

SCIENCE OF SPORT NUTRITION

...ecco come
aumentare
il business
degli integratori!



Distributore automatico



Proaction, azienda specializzata in integratori per lo sport, ti mette a disposizione tutti gli strumenti per allestire il **PRO-SHOP** per la vendita degli integratori all'interno della tua palestra, fornendoti il distributore automatico*, la frigovetrina con chiusura* e l'expo-vetrina con chiusura.

Contattaci subito per avere ulteriori informazioni.



Expo-vetrina
Frigovetrina



* Offerta soggetta a limitazioni e condizioni contattuali

www.proaction.it

Servizio clienti
800-42 53 30
Lun - ven 8.30-18.00

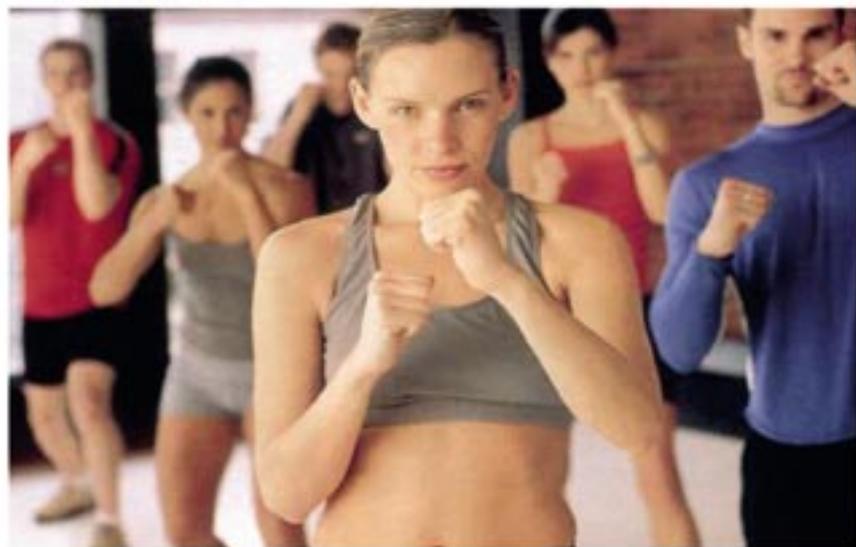
Proaction S.r.l. via E. Bernardi, 5 35020 Maserà di Padova (PD) fax (+39) 0498 96 18 06



il benessere totale inizia con il **Check Up**

Migliora le tue performance

- spirometria
- analisi posturale



Misura le percentuali di massa muscolare, e idratazione, per ottimizzare il tuo allenamento.

- **B.I.A.** (analisi della composizione corporea)

Conosci i tuoi limiti per raggiungere i tuoi obiettivi

- elettrocardiogramma a riposo
- obbiettività cardiopolmonare



Fitness Clinic esegue Check Up medici completi e consulenza dietologica on-line.

Conoscere meglio il proprio corpo per ottimizzare l'allenamento e raggiungere i risultati desiderati.

Servizi medici per fitness e benessere

SPORT
Lab

Fitness Clinic

SportLab - Fitness Clinic
Corso Sempione 77 - 20149 Milano - Tel. 02 / 3511691
www.fitnessclinic.it
info@fitnessclinic.it

editoriale

Alla ricerca dell'equilibrio

Una frenesia più o meno latente caratterizza il nostro quotidiano, una smania di velocità si manifesta in ogni nostra azione o reazione, una irrefrenabile voglia di "fare". Fare di più, fare meglio, fare prima... Se rallentiamo e ci fermiamo a riflettere ci sentiamo in colpa. Ma cos'è quest'ansia? Dove dobbiamo correre? Chi ci aspetta dall'altra parte del percorso? Sembra quasi che il numero di attività svolte sia diventato più importante della loro qualità. Come se non avessimo più il tempo necessario per assaporare il presente e cercassimo strategie per abbreviare l'attesa.



Di pari passo, quasi fosse una "contro-tendenza", aumenta per molti la richiesta e l'esigenza di tranquillità, di meditazione, di benessere. Si avverte la necessità di staccare la spina e collegarsi ai ritmi lenti della natura. Ma cosa ci prende? In realtà stiamo cercando, tutti, di raggiungere quel famoso giusto **equilibrio**, quella condizione di **armonia** così difficile, se non impossibile, da stabilire. Nel fitness la situazione è identica, da una parte le tecnologie si affinano, i macchinari si specializzano e i centri stessi si avvalgono di sistemi sempre più informatizzati, dall'altra proliferano i programmi di allenamento Body&Mind, gli arredamenti si ispirano sempre più al mondo naturale e nascono nuove aree relax all'interno delle strutture sportive. Diventa difficile districarsi in questa realtà, saper scegliere l'orientamento del proprio centro e stabilire un'impostazione in linea con tali esigenze. In questo numero de *La Palestra* cerchiamo di presentarvi, in modo chiaro, tutto quello che il mercato propone. Il nostro obiettivo è offrire a ogni gestore gli strumenti necessari per trovare la propria **identità** e scegliere il meglio di ciò che cerca. In attesa di due imminenti appuntamenti fieristici: **Festival del Fitness** e **RiminiWellness**, vi facciamo conoscere alcuni nuovi programmi di allenamento per la sala corsi, dal Rebound Air al Just Pilates. Vi suggeriamo inoltre i modi migliori per selezionare e gestire il personale che collabora con voi e gli atteggiamenti da adottare con i soci del vostro centro, più tante altre curiosità. A questo punto non ci resta che darvi appuntamento a RiminiWellness dal 17 al 20 maggio, dove saremo presenti con un nostro stand... non mancate!

Veronica Telleschi

SALA ATTREZZI

P. 8 Come leggere il curriculum degli istruttori

P. 10 Il periodo di transizione

SALA CORSI

P. 14 Goal Setting: La programmazione in sala corsi

P. 16 C'era una volta il Just Pump

P. 18 ReboundAIR™: l'insostenibile leggerezza del... rimbalzo

P. 22 WALKEXERCISE®

P. 24 Riparte l'International Fitness Tour

ALIMENTAZIONE

P. 26 Correre o sollevare? Come si consuma di più?

P. 30 È ora di ridimensionare il concetto di caloria

NOVITÀ E CURIOSITÀ

P. 36 ProAction: WHEY PRO™ Drink

Le comode proteine... da bere

P. 36 Azzurra Fitness: Step Professionale IF3000

Garanzia di comfort e sicurezza

P. 37 4 fitness: Integratori Alimentari

Distributore del marchio Vita in Zone

P. 37 Cruisin': Cruisin' ha scelto la qualità

Solo docenti di rilevanza internazionale e corsi che mirano alla formazione, alla salute e al divertimento

P. 38 GNS: WELLNESS ICE CREAM CASA

L'unico gelato iperproteico da fare a casa

P. 38 HELLOTV: finalmente una TV a uso e consumo

dei Fitness Club

P. 39 Azzurra Fitness: Nuovi elastici a banda per il

fitness - Super resistenti di elevata qualità

P. 39 WALKEXERCISE®: killer dei glutei - killer dei

grassi &... l'allenamento più innovativo e naturale

P. 40 Full Sport: L'assistenza tecnica, un nuovo valore aggiunto

P. 40 Keforma - FORCE 3: Super Energia evoluta

per le massime prestazioni

P. 41 Singles's: Tecnologia Cosmetica Brucia Grassi

Eliminare i grassi in modo mirato e senza fatica

GESTIONE

P. 42 Collaboratori o dipendenti per il nostro Fitness Center?

P. 44 Quello che i trainer non dicono

P. 46 Ruoli e doveri degli operatori

ARREDO

P. 50 Una palestra senza barriere

P. 52 La sala infermeria in palestra

P. 55 PAROLA ALL'ESPERTO

P. 57 EVENTI E FIERE

P. 58 Ritorna RiminiWellness 17/20 maggio 2007

P. 61 VETRINA DELLE OCCASIONI

P. 65 CERCO & VENDO

Come leggere il curriculum degli istruttori

Quali sono gli aspetti da tenere sotto controllo e come scegliere persone qualificate, motivate e veramente affidabili per gestire il lavoro di una palestra?

In questo periodo il direttore di un centro fitness è alle prese con la pianificazione della prossima annata; si valuta l'andamento della stagione che sta terminando e si ipotizzano i nuovi investimenti in termini di risorse economiche e umane. In particolare le aziende leader del settore hanno capito che per generare fatturati interessanti non basta riempire un bellissimo spazio con attrezzature all'avanguardia, ma servono le persone: istruttori, receptionist, medici ecc. felici di fare il proprio lavoro, competenti e disposte a condividere le idee e la filosofia aziendale.

In questi mesi si decide la formazione del nuovo staff, utilizzando il periodo estivo generalmente poco frequentato per completare l'addestramento tecnico e fornire agli istruttori neo-inseriti le procedure.

Raccolta dei curricula

La scelta dei candidati passa attraverso una raccolta dei vari curricula ricevuti spontaneamente, cercati su Internet, sollecitati da inserzioni sulle riviste locali o del settore.

Innanzitutto va valutata la forma (un curriculum scritto a mano presuppone la non padronanza dei mezzi informatici), lo stile (uno stile originale presuppone fantasia e una certa apertura mentale) e la presenza di una o più foto.

Approfondendo la lettura del curriculum

deve essere controllata la formazione del candidato: se proviene dalla facoltà di Scienze Motorie/Isef, se ha seguito corsi di specializzazione presso scuole di formazione riconosciute, se ha già avuto esperienze lavorative nel settore; a questo riguardo dovremmo valutare quanto sono durate le precedenti esperienze lavorative per capire lo spirito della persona: se ha cambiato luogo di lavoro spesso e anche durante una stagione probabilmente si tratta di un soggetto rigido, incapace di sopportare eventuali dissidi che possono presentarsi all'interno di un club. Inoltre il candidato denota **serietà professionale** indicando nelle esperienze lavorative il nome di una persona (titolare, direttore ecc.) a cui fare riferimento per una ulteriore richiesta di informazioni.

Dai curricula al colloquio di selezione

Dopo la fase di raccolta, vanno scelti i candidati ritenuti più idonei e si procede con la telefonata di convocazione al colloquio: sottolineo questo aspetto perché da una telefonata ci si può fare una prima idea sulla persona, sull'entusiasmo con la quale conversa e risponde alle domande. **L'entusiasmo è fondamentale** per conquistare una posizione operativa presso qualunque azienda operi nel settore dei servizi.

Il primo colloquio potrà essere individuale o collettivo, nel qual caso, si presenta il club,

la filosofia aziendale, la propria organizzazione e si effettua una prima conoscenza: organizzando dei questionari e magari dei piccoli test possiamo effettuare una ulteriore scrematura dei candidati.

In ogni caso arriveremo ad un colloquio individuale. Abbiamo incontrato per i lettori de *La Palestra* il dott. Paolo Negri, direttore tecnico da due anni di un importante club piemontese (2500 soci e 20 collaboratori alle dipendenze).

Dott. Negri ci parli del colloquio individuale con un aspirante istruttore per il vostro Club. Prima di tutto cosa valuta in un candidato?

“È molto importante il primo impatto: l'atteggiamento corporeo parla più di tutto. Da una prima stretta di mano, un sorriso, dal tono della voce e la padronanza della parola, si capisce la personalità e il calore umano che il candidato possiede. Nel voler erogare un servizio di alta qualità è fondamentale possedere una ottima predisposizione ai rapporti interpersonali, una empatia e un sano e sincero entusiasmo per l'attività fisica”.

La preparazione tecnica allora non conta?

“Il bagaglio tecnico direi che è comunque importante (soprattutto per quanto riguarda disci-

pline tipo pilates e yoga), ma non fondamentale, specialmente se si tratta di candidati giovani che avranno tutto il tempo per essere formati secondo le linee guida e gli standard del nostro club”.

Ci sono altri aspetti che Lei valuta in fase di colloquio?

“In effetti un istruttore di fitness deve possedere anche disponibilità e umiltà che non vuol dire sottomissione. Significa volontà di mettersi sempre in discussione, di sapere che c'è sempre qualcosa da imparare e che l'unico protagonista all'interno del club deve essere il cliente: non devono più esistere gli istruttori “prime donne” che si possono permettere comportamenti al di fuori delle procedure e degli schemi aziendali”.

Pianificare l'incontro

L'incontro per il colloquio dovrà essere pianificato prevedendo il **luogo** dove si svolgerà (possibilmente isolato dal resto delle attività), le **azioni**, le **domande** e predisponendo tutto ciò che occorre (moduli raccolta informazioni, orari e corsi, carta, penna...) per raccogliere i dati riguardanti la persona.

Chi gestisce l'incontro dovrà fare ricorso a tutte le sue risorse per mettere a proprio agio il candidato, cercando di creare un'atmosfera rilassata; solo in questo

modo potranno emergere le qualità dell'aspirante. Molto spesso, infatti, i giudizi possono essere falsati da tensioni o resistenze che inibiscono la spontaneità del candidato. Quindi le prime domande possono riguardare le caratteristiche della persona che abbiamo davanti: gli hobby, le letture del momento, come impiega il tempo libero, qual è lo stile di vita. Si può iniziare ad approfondire gli aspetti tecnici chiedendo come è arrivato nel mondo del fitness e qual è la sua personale definizione di fitness. Si passerà poi ad analizzare le **esperienze lavorative precedenti** e le aspettative sui **traguardi lavorativi** che intende raggiungere a breve, medio e lungo termine. Difficilmente ci si aspetta una domanda di questo tipo e ci possono essere reazioni interessanti per valutare l'ambizione e l'affidabilità: chi risponde con una buona dose di fantasia, chi non si è mai posto questa domanda e chi fornisce risposte più pratiche e pertinenti. Nell'ultima fase del colloquio **va spiegata esattamente al candidato quello che l'organizzazione sta cercando**; spiegando gli strumenti operativi e le metodiche con i quali verrà gestito e organizzato il lavoro. Infine si passerà ad esporre la **retribuzione** ed il tipo di **contratto** previsto: solitamente per chi cerca lavoro l'aspetto economico è prioritario ed è probabile che qualche domanda sul compenso sia stata rivolta prima di arrivare alla fine dell'incontro. In base all'esperienza accumulata durante anni di lavoro, ho notato che chi pone immediatamente la domanda relativa al compenso perlopiù è chi è meno motivato a svolgere questo lavoro e ha poca fiducia nelle possibilità di carriera all'interno del centro.

Dal colloquio all'inserimento

Una volta congedato il candidato occorre mettere in ordine i dati e le informazioni raccolte, ripassando mentalmente le fasi dell'incontro e riportando quanto emerso in una apposita sche-

da dove saranno presenti anche i dati degli altri candidati e che servirà per la scelta della persona o delle persone da inserire. È bene che, prima di ricorrere ad un'assunzione, **si preveda un periodo di prova del personale selezionato**: questa fase deve svolgersi seguendo una procedura standard studiata e pianificata in precedenza. Solitamente ha una durata determinata a priori (dai 2 ai 4 mesi), sono previste delle sessioni di formazione e di aggiornamento e delle lezioni di tirocinio pratico (circa 30 ore sia per la sala fitness che per i corsi musicali). Al termine di ogni parte pratica si valuterà la performance prodotta insieme al candidato, verificandone la capacità di autoanalisi, di capire i propri errori e di volervi porre rimedio. Inoltre **andranno intervistati i clienti** che hanno partecipato alle lezioni o alle classi degli aspiranti istruttori ascoltando i commenti e cercando di cogliere le aspettative e esigenze dei primi. Da quanto emerso in questo articolo ci si accorge che scegliere e formare del personale non è facile: avendone le possibilità economiche è più semplice rinnovare il parco attrezzature o cambiare le luci o i colori delle sale per dare al pubblico un segnale di evoluzione e rinnovamento. Peccato che questo non basti: **la struttura può colpire chi entra per la prima volta in un centro** (e generare incassi da nuovi abbonamenti), **ma per creare clienti fedeli** (uguale entrate più stabili e minori investimenti pubblicitari) **ci vogliono le persone che quotidianamente erogano il servizio**. Quindi buon lavoro a tutti nel creare il proprio staff di qualità.

Andrea Scala

Andrea Scala

È laureato in Scienze Motorie con specializzazione in Marketing e Management e consulente per centri fitness, Personal Trainer
andrea.scala@infinito.it

POWRGARD

Bite protettivo



M.O.R.A.

Mandibular
Orthopaedic
Repositioning
Appliances

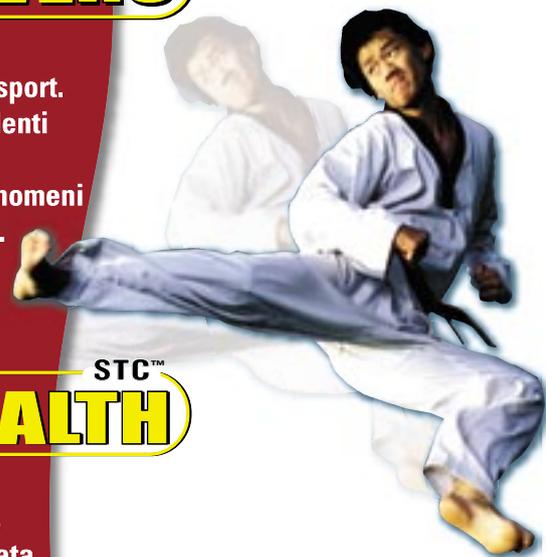
protegge la bocca

aumenta la potenza

migliora l'equilibrio dinamico

UNIVERS

Dispositivo per tutti gli sport. Protegge i denti dai traumi. Previene fenomeni di bruxismo.



STC™

Per sport da contatto, singola arcata.

4 BRACES

Per atleti in terapia ortodontica



con sistema

STC™
SHOCK TRANSFER CORE
TRASFERIMENTO
D'IMPATTO



Consigliato dalla

**SOCIETA' ITALIANA
di TRAUMATOLOGIA
DENTALE**

ISASAN srl - Div. POWRGARD
via Bellini, 17 - 22070 Rovello Porro (CO)
tel 02 96754179 fax. 02 96754190
www.powrgard.it - info@powrgard.it

Il periodo di transizione

Secundo i principi di teoria dell'allenamento la stagione agonistica viene distinta in periodi, con contenuti diversi in funzione degli obiettivi, per una più razionale pianificazione dell'allenamento (principio della periodizzazione e della cicizzazione).

Questi periodi vengono così definiti:

- periodo di preparazione
- periodo di gara
- periodo di transizione

Relativamente alla condizione di forma, nel periodo di preparazione l'allenamento ha come obiettivo proprio quello di incrementarla; nel periodo di gara si cerca di mantenere il livello raggiunto per garantire la massima prestazione; in quello di transizione è previsto invece un calo della condizione atletica in ragione di una diminuzione del carico d'allenamento che consente un completo ripristino delle risorse energetiche ed una rigenerazione in previsione della stagione successiva.

In pratica il periodo di transizione è quello successivo a quello di gara in cui, ormai superate le competizioni della stagione, e ancora molto lontane le successive, l'atleta si dedica ad un recupero totale per meglio affrontare gli impegni della stagione in arrivo. La forma sportiva subisce inevitabilmente un calo e le attività saranno più leggere e molto aspecifiche, quindi generali, con poca attinenza con la disciplina particolare dell'atleta. In pratica è un lungo recupero attivo dove non si abbandona completamente l'attività motoria ma la si svol-

ge con carichi molto contenuti e senza particolari attenzioni alla programmazione.

La stessa metodologia per il praticante

I criteri utilizzati per gli atleti agonisti vengono adattati ed impiegati anche nell'allenamento degli amatori o dei semplici frequentatori di una palestra, con lo scopo di ottenere i migliori risultati. Ad eccezione del periodo di gara, che nella comune pratica del fitness non esiste, la stagione del praticante può essere suddivisa in un periodo di preparazione ed in uno di transizione con metodi e finalità simili a quelli utilizzati per l'atleta anche se, in quel caso, non è contemplata la finalità agonistica.

La periodizzazione dell'allenamento permette comunque di **pianificare il lavoro svolto con maggiore razionalità**, ed il monitoraggio dei risultati fornisce uno strumento per valutare i miglioramenti ottenuti nei mesi che compongono le diverse fasi di ciascun periodo. Il presupposto essenziale per l'applicazione di questa metodologia di pianificazione dell'allenamento è la regolarità e la continuità nella frequenza della palestra. Diversamente, risulta impossibile ipotizzare una programmazione su base annuale o comunque stagionale. A maggior ragione, se il periodo di preparazione sarà stato intenso ed impegnativo, risulterà inevitabile prevedere un periodo di recupero, che solitamente coincide con le ferie estive, in cui non si abbandona

*Qual è la condizione di forma ideale in estate?
Come si deve impostare il proprio allenamento al fine di ottenere risultati soddisfacenti?*



best quality best price



Treadmill XN 6600

~~€ 5.600,00 +IVA~~

€ 3.600,00 +IVA

Finanziabile con

€ 136,90 / 36 mesi

con acconto di

€ 170,00



Vertical bike XN 1600

~~€ 2.200,00 +IVA~~

€ 1.400,00 +IVA

Finanziabile con

€ 51,30 / 36 mesi

con acconto di

€ 130,00

Elliptical XN 5600

~~€ 3.500,00 +IVA~~

€ 2.250,00 +IVA

Finanziabile con

€ 84,10 / 36 mesi

con acconto di

€ 150,00

Recumbent bike XN 2600

~~€ 2.500,00 +IVA~~

€ 1.625,00 +IVA

Finanziabile con

€ 59,50 / 36 mesi

con acconto di

€ 150,00



Cardiaca Srl
Sede legale e Uffici amministrativi:
Via Aldo Moro, 30 62019 Recanati

CARDIACA®

www.cardiaca.it

infoline: 346.7645211 • e-mail: info@cardiaca.it

Condizioni particolarmente vantaggiose per centri **Show Room**

completamente l'attività motoria ma dove si cerca di favorire una rigenerazione completa attraverso l'applicazione di alcuni principi.

Il rispetto di alcuni criteri

Innanzitutto il carico di lavoro deve diminuire drasticamente rispetto ai mesi precedenti: volume, intensità e densità del carico saranno quindi ridotti. Se proseguono gli allenamenti in palestra, le sedute devono essere più leggere ma meglio ancora sarebbe dedicarsi ad altri sport, meno praticati abitualmente e sempre a carico ridotto, in modo tale da favorire un effettivo recupero completo.

L'errore più comune che si rischia di commettere è proprio quello di **non abbassare mai il carico d'allenamento**, esponendosi così ad un accumulo di carico interno che non viene mai smaltito con il pericolo di un sovrallenamento. Risulta poco produttiva un'organizzazione dell'allenamento che non tenga presente l'esigenza per qualsiasi praticante di passare da cicli di lavoro impegnativo ad altri in cui si recupera.



La ciclizzazione dell'allenamento asseconda una ciclizzazione fisiologica che richiede **un'alternanza tra lavoro e riposo** che non si esaurisce nell'ambito di una giornata (ciclo circadiano) ma che, in una pianificazione efficace, si ripete nell'ambito di una settimana, di un mese e, appunto, di un anno (ciclo circannuale). Ovviamente, come detto, nel periodo di transizione è assolutamente normale che si registri un leggero calo delle condizioni

di forma, del tutto accettabile considerando le variazioni che si possono rilevare nell'arco di 30/45 giorni più o meno previsti per questa fase.

Post vacanze

Al rientro dalle vacanze l'allenamento riprenderà con maggiore impulso e slancio e, dopo aver ripristinato i livelli prestativi precedenti all'interruzione, si cercherà di incrementarli ulteriormente o di mantenerli in

funzione degli obiettivi prefissi. Si dice che le attività debbano assumere un carattere aspecifico, lontane cioè dalle caratteristiche di quelle abitualmente svolte durante l'anno. Questo significa che, anche se appare blasfemo per un irriducibile della palestra, bisognerebbe dedicarsi ad altro così da non attenuare l'effetto di un recupero attivo.

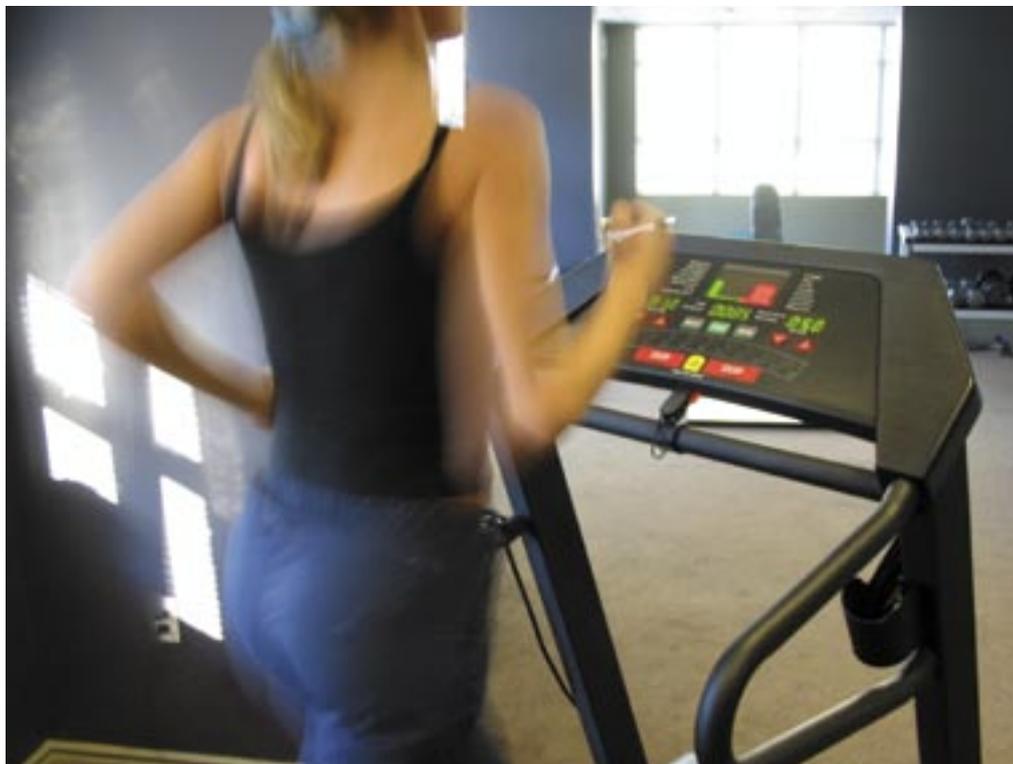
Al contrario, il periodo di transizione non deve essere eccessivamente lungo, altrimenti si genera una evidente perdita dei risultati ottenuti durante l'anno, che si potranno recuperare in tempi decisamente superiori, una volta ripresi gli allenamenti.

In conclusione le caratteristiche principali di questo periodo sono la diminuzione del carico esterno, la diversificazione delle attività motorie svolte, l'aspecificità rispetto a quelle normalmente praticate e la durata che normalmente non supera i 45 giorni.

Dario Sorarù

Dario Sorarù

è formatore professionista, docente CONI di Teoria dell'Allenamento e Biomeccanica degli Esercizi, autore e curatore di rubriche e articoli su periodici del settore.





CASTROCARO

CRUISIN'



Luca Perini

Anette Alvaredo

Paola Zatti

Giuseppe Orizzonte

TERZA GIOVINEZZA

Roberto Bocchi

Giorgio Radici

Laura Gentile

PRIMA GIOVINEZZA

CONVENTION A NUMERO CHIUSO

Stages



Workshop

Convegni



Percorsi Termali

Mezieres

Dilates

Postural

YogaPilates

YogaFitness

Spinning

AquaPilates

Yoga Pilates Tools

Walking

Freeclimbing

Orientering

PER INFORMAZIONI: INFO@CRUISIN.IT, TEL. 059/225940

PHYSIOWELLNESS
20-21-22 LUGLIO 2007
PARCO DELLE TERME DI CASTROCARO
E TERRA DEL SOLE



Goal Setting: La programmazione in sala corsi

Goal Setting significa letteralmente "formulazione di obiettivi" e rappresenta uno dei punti centrali di ogni programmazione

Un obiettivo può essere definito come uno specifico standard di prestazione e/o rendimento che ci si prefigge di raggiungere in un determinato periodo temporale. Si consiglia di puntare ad un obiettivo che abbia le seguenti caratteristiche: **raggiungibile, concreto, realistico** e possibilmente **graduale**.

In un contesto fitness e in una sala corsi collettivi si può utilizzare il Goal Setting con ottimi risultati. Un motivo per cui un frequentatore di sala corsi talvolta abbandona le lezioni è dato dal fatto che dopo un po' di tempo si ha la sensazione di non fare più pro-

gressi. Per ridurre questo tipo di problema l'utilizzo del Goal Setting è di grande aiuto. Infatti una programmazione, anche se generale, può divenire un fattore che permette all'istruttore di quantificare i **continui miglioramenti** ai propri allievi, stimolandoli così a continuare la frequentazione delle lezioni in sala corsi. Si consiglia di iniziare la programmazione nel mese di settembre e prolarla almeno sino al mese di giugno.

Gli obiettivi del Goal Setting

Il Goal Setting prevede generalmente una programmazione

di obiettivi a **corto, medio e lungo** termine. Gli **obiettivi** è necessario che siano formulati in modo preciso e stabiliti in termini **qualitativi e quantitativi**.

Un obiettivo quantitativo può essere l'aumento delle ripetizioni degli esercizi o dei carichi, mentre obiettivi qualitativi possono essere la continuità, la fluidità, la corretta tecnica esecutiva e una consapevolezza corporea maggiore.

Si può inoltre utilizzare il Goal Setting su due livelli:

- il primo livello che sovente viene chiamato Bio;
- il secondo livello che sovente viene chiamato Psico.

Il primo livello ricerca i seguenti obiettivi:

- **miglioramento muscolare:** (tonificazione, potenziamento, forza potenza, forza resistenza, resistenza allo sforzo);
- **miglioramento cardiocircolatorio:** lavoro aerobico ed anaerobico lattacido, diminuzione della frequenza cardiaca a riposo, innalzamento della frequenza cardiaca massimale sotto sforzo, incremento degli spazi atriali per una gittata maggiore, miglioramento della circolazione periferica, miglioramento della stasi venosa;
- **miglioramento respiratorio:** miglior ossigenazione, miglior scambio gassoso, miglior funzionalità ed efficacia dei muscoli inspiratori ed espiratori;
- **dimagrimento:** aumento del metabolismo basale, aumento e miglioramento dell'utilizzo delle scorte lipolitiche, miglioramento della funzionalità metabolica globale;
- **reclutamento muscolare funzionale ed eliminazione dei movimenti "parassiti".**

Il secondo livello ricerca i seguenti obiettivi:

- **consapevolezza:** ascolto cor-



Ecco un esempio di Goal Setting in sala corsi che prevede tre sedute a settimana di un'ora cadauna a giorni alterni ed è strutturata nell'arco di dieci mesi:

- Obiettivi a breve termine:

miglioramento muscolare (maggiore tonicità) e miglioramento respiratorio (maggiore resistenza)
Tempo per il raggiungimento: due mesi circa

- Obiettivi a medio termine:

Dimagrimento, modificazione della percentuale di grasso a favore della percentuale di massa magra (utile l'utilizzo di sistemi di valutazione quali plicometria o impedenziometria) ricerca d'equilibrio tra motivazioni intrinseche ed estrinseche, maggior concentrazione durante l'allenamento.
Tempo per il raggiungimento: quattro/cinque mesi circa

- Obiettivi a lungo termine:

miglioramento globale, maggior forza, buona tecnica esecutiva, consapevolezza, capacità di scaricare tensioni durante l'allenamento.
Tempo per il raggiungimento: nove/dieci mesi circa.

poreo e attivazione del dialogo mente corpo (consapevolezza corporea)

- **concentrazione:** riduzione dei margini di errore, controllo-gestione respirazione e frequenza cardiaca, propriocezione, gestione dello sforzo, incremento di capacità di mantenimento della soglia d'attenzione;

- **equilibrio tra autostima ed autoefficacia:** raggiungimento di equilibrio tra prestazione potenziale e prestazione attuale;
- **attivazione e disattivazione:** maggior gestione dello stress, capacità di scaricare tensioni durante le lezioni;
- **equilibrio tra motivazioni intrinseche ed estrinseche:**

valutazione e scoperta dei motivi che ci spingono a fare o non fare attività motoria e degli elementi che ci stimolano e/o demotivano.

Ritengo che **il livello BIO ed il livello PSYCO siano strettamente correlati** ed intimamente dipendenti. Personalmente utilizzo il Goal Setting in un contesto fitness talvolta con una separazione netta e distinta per poterlo proporre e fare accettare anche da persone fortemente razionali, che poco credono nell'importanza e nel coinvolgimento della mente. Sovente mi sono trovato di fronte a forti resistenze nei confronti del concetto dialogo mente-corpo e di conseguenza ho scelto di applicare il Goal Setting in alcune classi con piccoli passi. Il più delle volte, dopo alcune lezioni, le persone riescono a percepire da sole la stretta correlazione mente-corpo ed allora si aprono le porte per proporre e utilizzare nuovi metodi di allenamento.

Riassumendo

Vi presento in sintesi i passaggi più importanti per un efficace utilizzo del Goal Setting in sala corsi:

- scegliete obiettivi precisi e realistici;
- stabilite obiettivi specifici e misurabili a breve, medio e lungo termine;
- scegliete obiettivi di prestazione e non di risultato;
- assumete e fate assumere un atteggiamento positivo ai vostri allievi;
- fermatevi ogni tanto a valutare i risultati con la classe: aiuterà a proseguire nell'impegno.

David Cardano

David Cardano

è laureato in Scienze Motorie, insegnante professionista, docente ai corsi di formazione per i professionisti del Fitness e creatore di alcuni stili come Spinsoul, Aerobic Fight, Power Free Body, Aero Weapon Combat.

FITNESS EQUIPMENT

Italian Design
TECHNICAL SOCKS
FITNESS EXPERIENCE

CALZARI TECNICI PER L'ATTIVITÀ IN PALESTRA
PERFORMANCE, SICUREZZA, IGIENE E COMFORT

NEW
MODEL

ANTIBATTERICA . ANTISCIVOLO
ANATOMICA . PROTETTIVA

BODY&MIND . PILATES
YOGA . STRETCHING . FITNESS
TAI-CHI . ARTI MARZIALI
GINNASTICA DOLCE . POSTURALE
TERZA ETÀ . RIABILITATIVA
PRE - PARTO

akkua

Akkua S.r.l.

Via Tien an Men, 1 - 25030 Roncadelle (BS) Tel. 030.6821559 Fax 030.6821586
info@akkua.it - www.akkua.it



Natural feeling
Silicone Power Grip

C'era una volta il Just Pump

Programmi di allenamento innovativi, nati dopo il successo del Just Pump e che mirano al benessere armonico e globale, si stanno facendo strada nel panorama del fitness

Dopo i grandi riconoscimenti ottenuti con il Just Pump, programma di condizionamento muscolare pre-coreografato, noto in tutto il mondo **Alessandro Viligiardi** e **Daniele Pellecchia** hanno deciso di allinearsi alle nuove tendenze del panorama del fitness, mettendo a punto con il proprio team di collaboratori due innovativi programmi di allenamento: **JustYoga and Training** e **JustPilates**.

JustYoga and Training

Realizzato con il supporto tecnico di **Cinzia Onorati** e **Francesca Tramelli**, è un'attività muscolare basata sulle posizioni dell'Hata Yoga (Asana). L'obiettivo è quello di raggiungere il benessere armonico e globale, attraverso la respirazione, la tonificazione, l'allungamento muscolare, la musicoterapia ed il training. La lezione prevede l'insegnamento di combinazioni di movimenti prestabiliti e si divide in tre livelli: il primo permetterà di prendere confidenza con le posizioni, evidenziando il grado di equilibrio psico-fisico, il secondo rallenterà i ritmi delle posizioni adattandole alla respirazione yoga, il terzo ha l'obiettivo di eseguire le giuste posizioni con il corretto respiro per raggiungere il benessere del puro Hata Yoga. La lezione è accompagnata da una musica studiata ad hoc e si può consigliare a qualsiasi tipologia di utenza, sia a principianti, che a persone molto allenate.



JustPilates

Basandosi sui principi fondamentali del metodo Pilates, rientra nei programmi pre-coreografati. La lezione è ideata e svolta come una lezione di tonificazione e ginnastica posturale, con l'obiettivo di migliorare: flessibilità, coordinazione, equilibrio e forza. Vengono forniti una serie di esercizi standard, a corpo libero e con piccoli attrezzi, strutturati sotto forma di coreografia, accompagnati da una musica studiata per ogni combinazione di esercizi. Tra le novità, naturalmente, non poteva mancare una scuola specializzata di **Pilates Matwork**, dove troviamo come docente **Federica Valeri**, certificata Polestar® e, a sua volta, titolare di uno studio Pilates. Se siete curiosi di provare tutte

le novità che il **team JustFit** ha ideato per chi vuole ampliare le proprie conoscenze e migliorare la propria professionalità, non mancate dal **2 al 6 Maggio al Festival del Fitness di Firenze** sul palco **Indesit-Dimmi di sì**, con delle lezioni coinvolgenti, divertenti e soprattutto... allenanti!
E-mail: info@just-pump.com
Tel. 06.43.59.89.82

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.



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

ReboundAIR™: l'insostenibile leggerezza del... rimbaltzo

Il presidente di ReboundAIR™ Italia, Cristiano Verducci, ci spiega le caratteristiche di un attrezzo e di un allenamento assolutamente innovativi ed efficace



Il messaggio lanciato da Cristiano Verducci è chiaro: il Rebound Exercise è un Esercizio Cellulare e non riguarda esclusivamente la forma fisica, ma soprattutto la prevenzione e il miglioramento dello stato di salute e del benessere psico-fisico. Ecco perché vale la pena farlo entrare nella propria routine di allenamento.

Prof Verducci, ci può dire dove e quando è nato il ReboundAIR™?

Occorre innanzitutto precisare la terminologia che identifica l'Attrezzo originale, che si chiama ReboundAIR™ e l'Esercizio di Rimbaltzo a scopo salutistico/terapeutico chiamato Rebound Exercise. Il ReboundAIR™ è brevettato a livello internazionale ed è prodotto dall'American Institute of Reboundology, Inc. (USA) del pioniere del Rebound Exercise Industry, Albert E. Carter. Ci sono 2 modelli di qualità superiore: l'Half-fold (semipieghevole) e l'Ultimate Quarter-fold (pieghevole in 4 parti e trasportabile), entrambi garantiti a vita e realizzati con i migliori materiali (es. Permatron® mat, molle acciaio speciale, etc.), praticamente indistruttibili.

Chi lo ha inventato?

È stato inventato da Albert E. Carter, ex trampolinista e ricercatore, che nel 1977, dopo varie esperienze e studi lo declamò: "la forma di esercizio più efficace e completa sperimentato dall'uomo", pubblicando il primo libro chiamato "Rebound to better Health" seguito da "The Miracles of Rebound Exercise" che ha venduto più di 1 milione e 300 copie negli anni '80. Successivamente molti Istituti di

Ricerca tra cui la N.A.S.A. confermarono le sue teorie e testimonianze ed invitò Al Carter a creare l'Istituto Americano per il Rebound Exercise chiamato oggi American Institute of Reboundology™ (la scienza dell'esercizio di rimbaltzo con il ReboundAIR), l'unico al mondo che diffonde le ricerche e studi sui benefici e vantaggi per la salute, forma e miglioramento dell'efficienza psico-fisica.

Come funziona esattamente?

Basta "Rimbaltzare" (e non saltare) in vari modi per ottenere subito i principali benefici e vantaggi, esistono principalmente 4 categorie di "rimbalzi": Health Bounce (rimbalzi per la salute) con entrambi i piedi sulla pedana; Aerobic Bounce (rimbalzi aerobici) con i piedi che si alternano come ad es. corsa, sprint, slanci, etc; Strength Bounce (rimbalzi di rafforzamento) con lo stacco di entrambi i piedi; Sitting Bounce (rimbalzi da seduti) per rafforzare gli addominali e per i disabili. Rimbaltzando su è giù contro la forza di gravità si crea una maggior pressione esterna e quindi interna (ambiente cellulare). Ogni cellula del nostro organismo è costretta ad adattarsi a questi cambi di velocità e quindi a rafforzarsi/allenarsi. La nostra salute e stato di forma fisica parte dal benessere di ogni nostra singola cellula; con i "rimbalzi" si allena in modo globale l'intero organismo, la sua salute ed efficienza psico-fisica.

Quali sono i benefici più grandi del ReboundAIR™?

I vantaggi maggiori sono essenzialmente:

1. Esercizio Cellulare (stimola e rafforza ogni cellula dell'organismo);

IL MASSIMO



BODY EXPERIENCE
cosmetic technology

la passione e la ricerca del benessere

DIRETTAMENTE
DALLA NATURA



TRATTAMENTI SPECIFICI PER LA RIDUZIONE DELLA CELLULITE
NELLA DONNA E DELL'ADIPE SU ADDOME E FIANCHI NELL'UOMO

TRATTAMENTO "TERMOGENICO"
SPECIFICO PER LA RIDUZIONE
DEI DEPOSITI ADIPOSI
E DELLA CELLULITE



TRATTAMENTO "FREDDO"
SPECIFICO PER LA RIDUZIONE
DELLA BUCCIA D'ARANCIA
DEI DEPOSITI ADIPOSI
E DELLA CELLULITE



TRATTAMENTO SPECIFICO
AD AZIONE TERMOGENICA COMBINATA
PER LA RIDUZIONE DELL'ADIPE SU
ADDOME E FIANCHI NELL'UOMO



**NUOVA
FORMULA**

TRATTAMENTO COSMETICO SPECIFICO
LIPOLITICO AD AZIONE TERMOGENICA
CON ASSORBIMENTO PROFONDO
PER LA RIDUZIONE DEI DEPOSITI ADIPOSI
E DELLA CELLULITE



**NUOVA
FORMULA**

TRATTAMENTO COSMETICO SPECIFICO
LIPOLITICO AD AZIONE TERMOGENICA
CON ASSORBIMENTO PROFONDO
PER LA RIDUZIONE DELL'ADIPE
SU ADDOME E FIANCHI



"RICERCA, TECNOLOGIA E MATERIE PRIME RENDONO UN PRODOTTO UNICO NEL SUO GENERE"

2. Esercizio Linfatico (stimola la circolazione linfatica rinforzando le difese immunitarie);
3. Esercizio Senza Impatti (elimina i microtraumi e lesioni da usura all'apparato muscolo-scheletrico);
4. Migliora l'Equilibrio, Ritmo e Coordinazione contemporaneamente e quindi anche la nostra Postura;
5. Esercizio Aerobico più efficiente della Corsa del 68% (N.A.S.A. & K.Cooper Institute);
6. Sicuro, facile, completo, divertentissimo e davvero per tutti.

Per quanto tempo occorre rimbalzare per ottenere i vantaggi suddetti?

Nell'Education (primo approccio base per tutti) bastano veramente alcuni minuti di rimbalzi (health bounce) circa 5/10 per aprire le valvole del sistema linfatico e quindi farsi un Linfodrenaggio in azione. Anche per quanto riguarda l'allenamento con i rimbalzi aerobici, bastano 10/15 minuti. Gli studi hanno dimostrato che 30 minuti di Rebounding equivalgono a 5 km di corsa e con il vantaggio evidente di eliminarne i microtraumi da impatto ed usura all'apparato muscolo-scheletrico. Il ReboundAIR™ è stato progettato e sviluppato proprio per assorbire questi impatti, è quindi molto più sicuro correrci sopra che a terra. Questo è uno dei motivi per cui viene utilizzato anche in Riabilitazione e nelle preparazioni atletiche degli sport individuali e di squadra (es. il calcio).

Quali sono le controindicazioni?

Praticamente non ci sono, se si rispettano le progressioni e le principali regole di allenamento, che io chiamo semplicemente "Education" (Educazione) e si utilizza l'Attrezzo originale. Occorre un insegnante o una guida preparata per educare le persone al Rebound Exercise. Un approccio superficiale e la non educazione (teorico-pratica) possono essere le principali controindicazioni.

Per quale tipologia di clientela è più adatto?

Se parliamo dei centri fitness, il ReboundAIR è adatto a tutte le tipologie di clientela, che vogliono ottenere non solo una forma fisica eccellente, ma anche uno stato di prevenzione della salute e di vitalità immediata. Ad esempio, per chi lavora e frequenta un centro fitness il ReboundAIR è davvero straordinario, perché essendo un'attività non faticosa e divertentissima, permette di scaricare lo stress psico-fisico e di ricaricarsi di nuova energia. Il ReboundAIR è per tutti: i bambini e gli adolescenti lo amano, gli adulti lo ricordano e per i senior è la fonte dell'eterna giovinezza.

Secondo lei, perchè in Italia non è molto diffuso?

Ci sono diversi motivi: la nostra mentalità e cultura è molto complicata e collegata purtroppo ancora alla fatica e visione frammentata dell'uomo. Il Rebound Exercise è un'attività fisica facile, completa, divertente e che introduce l'allenamento, la visione del corpo e della salute (non solo della forma fisica), interconnessi e globali (olistica).

Un altro motivo è che pochi addetti ai lavori amano fare ricerca e sperimentazione e quindi aspettano che siano le grandi aziende a proporre le novità, ma sappiamo bene, che gli interessi delle grandi aziende non si sposano con novità economiche e poco redditizie. Ed infine credo che l'Attrezzo sia un altro aspetto rilevante, perchè praticare il Rebounding sull'attrezzo originale (ReboundAIR™) è davvero un'esperienza unica, sicura e che dà immediatamente la sensazione di beneficio e vantaggio, soprattutto se si utilizza regolarmente.

È un attrezzo costoso?

Chi ne conosce i benefici, vantaggi e potenzialità e pratica regolarmente il Rebound Exercise, è disposto a pagare un prezzo extra per un Attrezzo di qualità superiore come il ReboundAIR™. Comunque il prezzo (considerato che lo im-

portiamo dall'America) è alla portata di chiunque ed è il più conveniente rispetto a tanti altri attrezzi e novità che ci sono attualmente in circolazione.

Quali sono gli impieghi più comuni dell'attrezzo attualmente?

Dopo averlo presentato nel campo della Riabilitazione e Medicina preventiva (es. Centri Isokinetic), dove hanno immediatamente capito le potenzialità sia dell'Attrezzo originale che della sua applicazione ed hanno iniziato a creare dei protocolli più completi ed innovativi; ora ci stiamo occupando del settore Fitness & Wellness, ma anche dell'educazione nelle Scuole, Università e nelle Aziende. C'è stata anche una notevole risposta positiva nelle persone comuni (es. sedentari) che lo hanno voluto acquistare per tutta la propria famiglia (home training) e con i Personal Trainer.

Esistono corsi di formazione ad hoc, per diffondere la cultura del ReboundAIR™?

Ho creato 3 macro-livelli di Conoscenza/Esperienziali: ReboundAIReducation, ReboundAIRrevolution e ReboundAIRlevation. Per quanto riguarda il primo (base) i suoi campi di applicazione sono appunto la Riabilitazione, Medicina preventiva, Fitness&Wellness, Sport, Scuola, Aziende ed Home fitness. Il Corso di Formazione (base) che si chiama "ReboundAIReducation" si rivolge a tutte le figure ed addetti di questi settori (es. fisioterapisti, personal trainer, istruttori, insegnanti, educatori, etc.). Per il Fitness ed i suoi istruttori abbiamo creato il ReboundAIR'O'bics di 2 livelli, sia per il personal training che per le classi di gruppo. Siamo gli unici in Italia che possono rilasciare la Certificazione (AIR) del pioniere Al Carter, essendo personalmente formato e riconosciuto come Certified Master Reboundologist™.

Come intende promuovere l'impiego del reboundair a

breve e lungo periodo?

Ho creato un video/DVD (il primo ed unico in italiano) chiamato appunto Rebound Education che diamo in omaggio con l'acquisto del ReboundAIR™, indispensabile per l'home fitness ed il nostro sito ufficiale: www.creamore.it (sezione CRE@BOUND), dove si possono trovare tradotti in italiano i migliori articoli, studi e ricerche sul Rebound Industry. Inoltre credo fortemente nelle sinergie che si stanno creando con altre aziende, come ad esempio quella con AKKUA che produce una calza tecnica speciale, perfetta per praticare il ReboundAIReducation a tutti i livelli. A breve i maggiori centri fitness della principali città (Get fit, Dabliù, Caroli Health Club, etc.), proporranno in anteprima assoluta il ReboundAIReducation e quindi ci aspettiamo una grande risposta da parte del pubblico e dei loro frequentatori, che saranno i veri testimonials del suo successo. Il Rebound Exercise ed il ReboundAIR™, esiste da quasi 30 anni e quindi non è una novità o moda passeggera, occorre semplicemente farlo praticare correttamente, dando le giuste informazioni dei reali benefici e vantaggi. La qualità e la pazienza nel tempo premiano sempre!

*Intervista a cura di
Francesca Tamberlani*

*Ha risposto il prof.
Cristiano Verducci
president@creamore.it
www.ckris.it
Presidente ReboundAIR
Italia/CREAssociation*



c · r · e · a
consciousrevolutionexerciseassociation

FITNESSSLANDIA

23 - 24 - 25 - 26 AGOSTO



LIDO DI
JESOLO
VENEZIA

LA PIÙ GRANDE
CONVENTION D'EUROPA
CON I MIGLIORI
PRESENTER DEL
MONDO

con il Patrocinio del Comune di



WWW.CRUISIN.IT

INFO@CRUISIN.IT

TEL. 059/225940

CORSI E
WORKSHOP
DAL 27 AL 31
AGOSTO

2007

WALKEXERCISE®

*Un allenamento
che regala
benessere e aiuta
a dimagrire e
tonificare
tutto il corpo*

Il programma di **WALKEXERCISE®** sfrutta l'energia del corpo per muovere un Tapis Roulant Meccanico con un'inclinazione impostata di 15° alleviando il carico alla colonna vertebrale. Il **walkexercise®** è di facile esecuzione ed i risultati sono immediati. Con questo programma di allenamento i muscoli reagiscono attivamente alla stimolazione prodotta dalla camminata in salita; al tempo stesso aumenta il rilascio di ormoni, prodotti naturalmente dal corpo, aumentando la combustione dei grassi e l'effetto drenante incalza anche la cellulite più compatta. I risultati, nel costante allenamento, sono un progressivo dimagrimento con un aumento della tonicità e della forza muscolare. Sono sufficienti 45 minuti per tre giorni alla settimana. Il **walkexercise®** genera delle sensazioni di benessere che vengono trasmesse al nostro corpo sotto forma dinamica, inducendo un'intensa contrazione muscolare. Il lavoro neuro-muscolare che induce la camminata è simile al jogging.

Il programma **walkexercise®** esercita i suoi effetti sia sulle fibre muscolari bianche, che su quelle



rosse. Le fibre muscolari bianche sono quelle maggiormente impiegate nell'allenamento di tipo esplosivo o di potenza, i risultati ottenuti grazie a questo allenamento saranno sicuramente visibili ed amplificati grazie all'aumento del rilascio di ormoni rigenerativi, ma il risultato sarà evidente anche in termini di rassodamento muscolare e definizione del muscolo già allenato. Un aumento della produzione di GH (ormone della crescita) permette infatti una più rapida rigenerazione delle fibre muscolari. Anche a livello estetico la camminata in salita dà ottimi risultati: attivando la circolazione (il sangue raggiunge i capillari fino 50 volte al secondo durante l'allenamento), irrorando in tal modo maggiormente le cellule e aiutando

il corpo ad espellere le tossine, aiutando la cura della cellulite e favorendone la prevenzione.

A livello di benessere psico-fisico, il **walkexercise®** agisce rilasciando nel nostro corpo, in modo del tutto naturale, dei neurotrasmettitori quali la serotonina che migliorano il benessere generale e l'umore.

Inoltre vi è un aumento della coordinazione, dell'equilibrio corporeo e dei riflessi, in quanto la camminata in salita sul tapis roulant agisce direttamente sulla propriocezione, ovvero il meccanismo che regola l'equilibrio e la percezione del movimento.

I risultati

Con il **Walkexercise®** otterrete:

- Elevata contrazione delle fibre muscolari.
- Aumento della flessibilità muscolare.
- Miglioramento dell'irrorazione sanguigna.
- Trattamento efficace contro la cellulite.
- Rafforzamento tessuto osseo.
- Aumento della forza muscolare
- Aumento della produzione di serotonina.

- Tonificazione mirata dei singoli gruppi muscolari con piccoli attrezzi.

- Definizione mirata dei singoli gruppi muscolari.

Avvertenze

Prima di iniziare qualsiasi programma di **walkexercise®** consultare il proprio medico per un esame fisico completo. Qualora si dovessero riscontrare eventuali malesseri in seguito al tipo di allenamento scelto (High, middle, low) interrompere l'esercizio; nel dubbio consultare sempre il proprio medico.

Particolare attenzione per coloro che sono in:

- gravidanza
- condizioni di trombosi acuta
- malattie cardiovascolari
- ferite fresche dovute a operazione o intervento chirurgico
- protesi di anche e ginocchia
- ernia acuta, discopatia, spondilosi
- epilessia
- forte emicrania
- presenza di pacemaker
- presenza di spirali intrauterine, perni, bulloni o placche di metallo inseriti di recente.





Camminare con regolarità a passo veloce migliora la funzione cardiaca e respiratoria, fa lavorare i muscoli inferiori del corpo e contribuisce a mantenere il peso sotto controllo. Camminare a passo veloce può bruciare le stesse calorie di una passeggiata tranquilla. È possibile ritrovare la forma semplicemente camminando, a patto che si cammini abbastanza a lungo, abbastanza velocemente e abbastanza spesso. La posizione migliore per camminare è stare dritti e contrarre leggermente gli addominali in modo da proteggere la zona lombare. È bene cercare di fare una passeggiata tutte le

volte che se ne ha l'occasione.

Camminare in salita

Camminare in salita è un modo eccellente per fare lavorare i glutei, aumenta notevolmente il carico di lavoro del corpo e il consumo energetico oltre al fatto che si possono bruciare fino al 40% di calorie in più rispetto a quando si cammina in piano. Anche camminare in discesa fa consumare più energia rispetto a quanto faccia camminare in piano. Tuttavia camminare in discesa fa lavorare i muscoli a tal punto da renderli doloranti perché i mu-

scoli sono utilizzati per assorbire i colpi. Conviene indossare sempre scarpe adatte e possibilmente monitorare il ritmo cardiaco con un cardiofrequenzimetro. Per eliminare i chili di troppo basta anche una lenta camminata. A dimostrarlo è stata una ricerca tutta italiana condotta dal gruppo di ricerca dell'Università di Verona coordinato da Claudio Maffei. Dallo studio è emerso che il tipo di camminata che consente di bruciare più grassi è quello che tiene una velocità costante di 4 km/h. In altre parole, la velocità che si tiene in media quando si passeggia. Camminare dunque è il tipo di attività migliore, anche perché più economico e vicino alle nostre abitudini, per combattere l'obesità. Maggiore è lo sforzo compiuto, con una camminata ad andatura più sostenuta, più si consuma una quota maggiore di carboidrati in confronto al consumo di grassi, mentre minore è lo sforzo, più la quota si sposta verso il consumo di grassi. Le valutazioni sono state

effettuate calcolando il "quoziente respiratorio", cioè il rapporto tra l'ossigeno consumato, direttamente riconducibile alla quota di energia utilizzata, e l'anidride carbonica prodotta dall'organismo. Il dato consente di ottenere precise informazioni sulla fonte di energia utilizzata. L'attività fisica regolare è dunque consigliabile, ma se l'obiettivo è quello di bruciare i grassi, allora la scelta migliore è prima di tutto quella di non rinunciare a camminare, mentre se si vuole fare di più, aggiungendo attività aerobiche come la corsa o il nuoto, si otterranno migliori capacità cardio-respiratorie in termini massimali.

Sandro Guala

Sandro Guala

Formatore e Istruttore di Walkexercise® Piemonte (Scuola Nazionale Acqua Fitness Walkexercise & Spin Bike Responsabile Nazionale: Cinzia Marchetti)

VIENI A TROVARLA RIMINI WELLNESS PRESSO LO STAND
 E AL FESTIVAL DI FIRENZE PRESSO LO STAND **CRUISIN'**

RICEVERAI UN MAGNIFICO
 OMAGGIO
MEETING

OFFERTA ECCEZIONALE

11 TAPIS ROULANT a € 5500 +IVA
 oppure
a € 141 +IVA al mese*

* Prodotto MADE IN ITALY

Walkexercise

WWW.WALKEXERCISE.IT - WWW.WOLKING.IT

Per info corsi: TEL. 340 5330548 - 348 3546007

* 11 tapis roulant meccanici a euro 5500 +iva in 48 rate mensili da euro 169 - tan 7.50% taeg 9%. Finanziamento soggetto all'approvazione della società erogatrice

Riparte l'International Fitness Tour

Sport, spettacolo e divertimento in giro per l'Italia da giugno a settembre



Dopo il successo dell'edizione 2006, riparte l'International Fitness Tour, il primo villaggio sportivo gratuito ed itinerante, ideato ed organizzato da Massimo Alparone e la sua AM Dreams. Riconosciuto

come un ottimo "contenitore", l'International Fitness Tour, molto richiesto e con un target trasversale, è appoggiato da 26 Federazioni sportive ufficiali, nazionali ed internazionali, come la FIF, il CONI, la FIPL, la FISPIN, la FEDERPALESTRE e tante altre

ancora. A partire dal 9 e 10 giugno, per 10 weekend, la seconda edizione della kermesse animerà le maggiori città italiane, attraversando tutto il territorio nazionale, isole comprese. International Fitness Tour avrà per questa edizione una madrina d'eccezione: la sportivissima Adriana Volpe.

Formula vincente non si cambia

Si ripete la formula della scorsa edizione: i fruitori del "Villaggio" potranno usufruire di servizi sportivi di qualità, e potranno partecipare, in maniera gratuita, alle lezioni e alle masterclass di fitness e danza tenute da importanti presenters

nazionali ed internazionali. Per tutti i giovani appassionati di danza, che aspirano ad una carriera in quell'ambito, il brand "Deha" metterà in palio 2 borse di studio per accedere alla "Kledi Academy", la nota scuola di danza del ballerino Kledi Kadiu. Il tour non è solo fitness e danza: ci saranno sfilate di moda, campionati di hip-hop, contest di breakdance ed un Musical Acquatico all'interno di una piscina itinerante. International Fitness Tour è anche campionato italiano di sollevamento pesi e campionato italiano di bike-trial; ci saranno anche esibizioni di skate board e la possibilità di provare l'arampicata sportiva.



Ecco il calendario della kermesse

9/10 giugno 2007	MODENA - Parco Novi Sad
16/17 giugno 2007	RICCIONE - Piazzale Roma
23/24 giugno 2007	OSTIA - Lido
30 giugno/1 luglio 2007	VASTO (CH) - Lungomare
7/8 luglio 2007	VIAREGGIO (LU) - P.zza Mazzini/Belvedere
21/22 luglio 2007	AGRIGENTO - Lungomare San Leone
28/29 luglio 2007	PALERMO - Lungomare Mondello
11/12 agosto 2007	MARINA DI RAGUSA (RG) Lungomare A. Doria
18/19 agosto 2007	REGGIO CALABRIA Lungomare Falcomatà
1/2 settembre 2007	CAGLIARI - Marina Piccola

Le novità

Alle discipline sportive già presenti nella scorsa edizione, quest'anno si aggiungono il nuoto sincronizzato, la ginnastica artistica ed altri sport. Le masterclass di fitness saranno numerose: aerobica, step, tonificazione, pilates, spinning, walking, rowing, aquafit... I presenter impegnati nelle lezioni sono di altissimo livello: Alessandro Oliveri, Elisabetta Cinelli, Salvatore Pagano, Tom Woll (Germania), Claudio Melamed (Argentina), Gil Lopes (Brasile), Remy Huleux (Francia), David Stauffer (USA). Ma ci saranno anche Nazareno Marongiu per il Walkexercise®

Alessandro Uccellini per le lezioni in acqua, Francesca Prolli per il rowing con il concept 2 e Toty Longo per lo spinning. Inoltre, ad arricchire la tournée ci saranno tante novità, animazioni, spettacoli, un musical acquatico e molto di più.

Partnership

Numerose sono poi le partnership che International Fitness Tour ha fino ad oggi stretto con istituzioni e protagonisti dello sport e dell'entertainment, tra i quali l'Esercito Italiano, il SAP (Sindacato Autonomo



di Polizia) e la scuola Piloti Henry Morrogh che avrà uno spazio dedicato all'interno del villaggio. Sono stati coinvolti anche diversi media partner che seguiranno il tour e contribuiranno al successo del progetto: le testate giornalistiche Maxim, Performance, Cultura Fisica&Fitness, Expression, La Palestra e Silhouette; e le tv ufficiali Odeon e Odeon Sat, 80

tv areali, Sky-Play tv canale 869 ed altre ancora.

Solidarietà

Oltre allo sport e allo spettacolo, l'International Fitness Tour è solidarietà e senso civico. Torna quest'anno la seconda edizione del "Vieni anche Tour", volto ad avvicinare le persone diversamente abili al mondo dello sport e a sensibilizzare l'opinione pubblica in tal senso. Infatti, il risultato più importante raggiunto nell'edizione 2006, è stato quello della diffusione della cultura sportiva, dell'aggregazione, della partecipazione di tutte le categorie sociali. È grazie ad iniziative di questo tipo che molti ragazzi hanno avuto la possibilità di misurarsi ed uscire dall'isolamento che per anni ne ha caratterizzato la condizione. C'è ancora molto da fare in questa direzione e ci auguriamo che anche il Tour possa contribuire a raggiungere più elevati traguardi.



International Fitness Tour - Tel.388/1972220

www.internationalfitnessstour.com - E-mail: info@internationalfitnessstour.com

Correre o sollevare? Come si consuma di più?

Aiutiamoci con gli studi finora realizzati a capire quale tipo di allenamento (aerobico o anaerobico) favorisce maggiormente il dispendio energetico

Da sempre siamo convinti che le attività più dispendiose siano quelle di endurance. Ciò in parte è vero, viste le grandi catene cinetiche che vengono mosse e, soprattutto, la durata per cui viene svolto il gesto. Va da sé che sollevare pesi, magari con gesti base o esercizi olimpici recluta grandi catene cinetiche, registra grandi consumi di ossigeno ma purtroppo o per fortuna, per brevi tempi di durata. Dalle tabelle riferite a vari sport abbiamo un consumo calorico medio per ora di attività ma come sempre, queste vanno analizzate conoscendo nel dettaglio le caratteristiche della persona che le pratica e l'intensità esatta dello sforzo compiuto (pedalare a 20 Km/h ha costi diversi per un sedentario cronico o per un ciclista professionista). Volendo cercare di capire **qual è il consumo calorico medio dell'attività con i sovraccarichi** si possono analizzare alcune situazioni e controllare alcuni studi.

Esempi pratici

Una valutazione generica può venire da una formuletta molto semplice che con intensità allenanti al 70% il consumo calorico è approssimabile a un valore di:

0,12 x Kg di massa magra x minuto di attività = Calorie.

Tradotto in pratica significa che un atleta di 100 Kg con il 10% di grasso ha 90 Kg di massa magra. Su 60 minuti di allenamento, detraendo le pause fra le serie, di effettive ne rimangono 25. Il suo consumo calorico potrebbe quindi essere ipotizzato in $90 \times 0,12 \times 25 = 270$.

Per la stessa persona, se praticasse un'attività aerobica come la corsa in pianura avrebbe un consumo calorico riconducibile alla **formula semplificata di Cavagna e Margarina** cioè, **1 cal/Kg/km**. Vale a dire che a 8 Km/h percorre circa 3,3 Km in 25 minuti (lo stesso tempo ipotizzato per l'attività di pesi).

Facendo $90 \times 1 \times 3,3 = 297$ calorie. Un secondo calcolo teorico lo si può dedurre dal riscontro con i battiti cardiaci.

Occorre però ribadire come i battiti cardiaci siano correlabili al consumo di ossigeno, infatti all'aumentare di un parametro, l'altro cresce in modo direttamente proporzionale dando origine ad un grafico con andamento quasi rettilineo. Da qui si deduce che, anche semplicemente misurando le pulsazioni, si ha un'indicazione, per quanto imperfetta, del consumo calorico durante un'attività.

Riconducendoci all'esempio di prima, immaginiamo il nostro atleta "cavia" che durante un allenamento, nell'esecuzione degli esercizi (pause escluse), abbia mediamente 140 battiti. Dalla seguente tabella si può notare che da sesso, peso e pulsazioni si possono ricavare le calorie consumate (tabella 1 e 2).

Dalle tabelle vediamo che un atleta di 90 Kg di massa magra (come il nostro esempio) a 135 battiti consumi 12,5 calorie, quindi con una proporzione possiamo risalire alle calorie consumate a 135 BTM.

$$150 : 12,5 = 135 : X$$

$$X = 11,25$$

11,25 x 25 minuti di allenamento effettivo = 281,25 calorie.

Nel caso della corsa se il soggetto avesse 20 anni e avesse lavorato al 75% di 220 - età avremmo dei battiti medi di 150, moltiplicando $12,5 \times 25 = 312,5$.

Potremmo anche avere un'ulteriore conferma da questa tabella (tabella 3).

Da questa tabella possiamo vedere che a 90 Kg di peso forma a

Tabella 1

TABELLA PULSAZIONI/PESO/CALORIE MINUTO X UOMO				
Peso Kg	100 puls/min	125puls/min	150 puls/min	175 puls min
45	2,75	5,75	8,75	11,75
52	3,7	6,75	9,75	12,75
55	4,00	7,00	10,00	13,00
60	4,5	7,5	10,5	13,5
67	5,00	8,00	11,0	14,00
75	5,5	8,5	11,5	14,75
82	6,00	9,00	12,00	15,00
90	6,5	9,5	12,5	15,50
100	7,2	10,25	13,25	16,25
110	8,00	11,00	14,00	17,00

Tabella 2

TABELLA PULSAZIONI/PESO/CALORIE MINUTO X DONNA				
Peso Kg	100 puls/min	125puls/min	150 puls/min	175 puls min
45	2,48	5,18	7,88	10,58
52	3,38	6,08	8,78	11,48
55	3,6	6,3	9,00	11,70
60	4,10	6,75	9,45	12,15
67	4,5	7,2	9,9	12,6
75	5,00	7,65	10,35	13,05
82	5,4	8,1	10,8	13,05
90	5,9	8,55	11,25	13,95

Oltre i tuoi limiti



BREVETTO
N° PD2004A124

servizio clienti
800-42 53 30
lun - ven 8.30-18.00



Thermo Stack™

La vera prova è il confronto con se stessi. Proaction ha ideato per te **Thermo Stack™**, l'integratore termogenico per chi si allena in palestra con costanza, determinazione e vuole definire i propri punti critici.

Richiedi i prodotti della linea in palestra e nei migliori negozi di integratori.

www.thermostack.it

PRO Action
SCIENCE OF SPORT NUTRITION

Tabella 3

CONSUMO NETTO DI ENERGIA PER ORA DI CORSA IN RELAZIONE A VELOCITÀ E MASSA CORPOREA MASSA CORPOREA*											
	km/h	8	9	10	11	12	13	14	15	16	
massa corporea	mph	4.97	5.60	6.20	6.84	7.46	8.08	8.70	9.32	9.44	
	min per miglio	12:00	10:43	9:41	8:46	8:02	7:26	6:54	6:26	6:02	
(kg)	(lb)	kcal per miglio									
50	110	80	400	450	500	550	600	650	700	750	800
54	119	86	432	486	540	594	648	702	756	810	864
58	128	93	464	522	580	638	696	754	812	870	928
62	137	99	496	558	620	682	744	806	868	930	992
66	146	106	528	594	660	726	792	858	924	990	1056
70	154	112	560	630	700	770	840	910	980	1050	1120
74	163	118	592	666	740	814	888	962	1036	1110	1184
78	172	125	624	702	780	858	936	1014	1092	1170	1248
82	181	131	656	738	820	902	984	1066	1148	1230	1312
86	190	138	688	774	860	946	1032	1118	1204	1290	1376
90	199	144	720	810	900	990	1080	1170	1260	1350	1440
94	207	150	752	846	940	1034	1128	1222	1316	1410	1504
98	216	157	784	882	980	1078	1176	1274	1372	1470	1568
102	225	163	816	918	1020	1122	1224	1326	1428	1530	1632
106	234	170	848	954	1060	1166	1272	1378	1484	1590	1696

8 Km/h il consumo ipotizzato è di 720 all'ora cioè 300 calorie in 25 minuti.

Non solo matematica

Tutte queste speculazioni matematiche sono però, volendo essere sinceri, solo delle indicazioni, infatti ci sono parametri estremamente personali che incidono pesantemente sulle variazioni delle calorie consumate (così come sul Metabolismo Basale). Fra questi parametri ricordiamo:

- temperatura a cui si svolge l'attività;
- quantitativo di muscolatura (massa magra) più che peso corporeo grezzo;
- livelli ormonali;
- superficie corporea.

La complessità di rilevamento di molti di questi parametri fa in modo che il reale consumo calorico ottenuto durante un'attività sia misurabile solo con strumenti sofisticati come il **gasmatabografo**. **Il punto chiave è comunque la % di intensità del gesto rispetto ad un massimale** (misurata, ad esempio con % del Vo2 Max) e non il valore assoluto. Infatti, come già detto, i famosi 20 Km all'ora in bicicletta, svolti da 2 soggetti dello stesso sesso, dello stesso peso, potrebbero corrispondere al 85% di uno e al

65% del secondo, con differenze notevoli.

Occorre infatti distinguere fra **carico di lavoro esterno e carico di lavoro interno**; quello esterno è quasi sempre ben misurabile, quello interno molto meno.

Comunque, ammesso e non concesso di riuscire a ben quantificare sia il carico esterno che carico interno manca un ulteriore importante tassello per avere importanti informazioni. Questo tassello è relativo alla **"qualità" delle calorie utilizzate** (carboidrati o grassi?), quindi non solo dalla quantità.

Chiaramente la % di intensità rispetto al Vo2 Max o rispetto alla soglia anaerobica ci dà informazioni riguardo al tipo di metabolismo utilizzato, quindi anche per conoscere quale substrato energetico sia stato sfruttato, se maggiormente quello legato ai carboidrati oppure ai grassi.

Alla luce di queste considerazioni, una ulteriore esperienza può venire da alcune supposizioni basate sul consumo di ossigeno durante gli esercizi con pesi e sul QR (Quoziente respiratorio) ovvero il rapporto esistente fra Anidride carbonica emessa e ossigeno introdotto.

CO2 emessa

Q.R. = -----

O2 inspirato

Tanto più questo valore si avvicina a 0,7, più il combustibile utilizzato saranno i grassi, viceversa quando tende a 1 si andranno a privilegiare i carboidrati (il QR a riposo di una persona attiva è mediamente 0,8 quindi significativamente sbilanciato verso i grassi 68% contro il 32% carboidrati).

Dalla seguente tabella è possibile sapere le calorie consumate secondo i litri di ossigeno consumati.

DALLA TABELLA SEGUENTE È POSSIBILE SAPERE LE CALORIE CONSUMATE SECONDO I LITRI DI OSSIGENO CONSUMATI.	
QR	Kcal/litro di O2
0,707	4,686
0,71	4,690
0,72	4,702
0,73	4,714
0,74	4,727
0,75	4,739
0,76	4,751
0,77	4,764
0,77	4,776
0,79	4,788
0,80	4,801
0,81	4,813
0,82	4,825
0,83	4,838
0,84	4,850
0,85	4,862
0,86	4,875
0,87	4,887
0,88	4,899
0,89	4,911
0,90	4,924
0,91	4,936
0,92	4,948
0,93	4,961
0,94	4,973
0,95	4,985
0,96	4,998
0,97	5,010
0,98	5,022
0,99	5,035
1,00	5,047

È realistico pensare che mediamente, lavorando all'75%, si possa avere un consumo di ossigeno di 2 L/min su panca e lento e di 3 L/min su Squat. Possiamo quindi considerare un consumo medio di 2,5 L/min.

Il QR sarà forzatamente anaerobico, quindi sbilanciato verso l'uso di carboidrati, di conseguenza molto vicino a 1; facile supporre una media di 0,96.

Se tornassimo al nostro esempio

avremmo un 25 minuti di allenamento effettivo.

Da tabella le calorie consumate a QR 0,96 sono 4,998 x Lt/O2 min. Avremo così il seguente calcolo: 2,5 Lt/min x 25 minuti di attività = 62,5 litri totali di ossigeno; 62,5 x 4,998 calorie x litro di ossigeno = 312,37 calorie totali

Se l'atleta stesse correndo lentamente a 8 Km/h, mettiamo al 50% del Vo2, si potrebbe ipotizzare un consumo da 0,032 Lt/min/Kg cioè 0,032 x 25 minuti x 90 kg = 72 litri ossigeno.

Al 50% del Vo2 siamo in situazione lipolitica quindi 4,686 calorie litro (QR = 0,7), cioè 4,686x72 litri = 337,39 calorie, con l'unica certezza che in quei 25 minuti il carburante, essendo a QR = 0,7, proviene solo da grassi.

In attesa di studi più dettagliati aggiungo un'ultima importante considerazione, che riguarda la questione se sia più utile ed interessante concentrarsi sulle calorie consumate durante l'attività stessa, oppure valutare l'andamento metabolico nel ripristino fra una serie e l'altra e nelle ore seguenti allo sforzo. Quest'ultimo parametro si chiama **EPOC** ed è chiaramente a favore delle attività con intensità intervallata, infatti le calorie utilizzate sottoforma di grassi (a parità di durata dell'allenamento) durante un'attività puramente aerobica sono meno di quanto immaginiamo, se paragonate all'aumento metabolico ottenibile nel post allenamento di training anaerobici intervallati. Studi, che verranno presto conclusi, dovrebbero chiarire definitivamente anche questa interessante ipotesi.

Marco Neri

Marco Neri

è preparatore atletico, consulente sportivo e collaboratore in Centri Ricerca per aziende di integrazione e attrezzature. Laureato in scienze alimentari, è docente in corsi di aggiornamento e formazione professionale. Socio fondatore AIFeM, fa parte del comitato scientifico FIF e dell'equipe medico-scientifica Ducati Corse.

Distributore automatico? Te lo regaliamo noi!*

* Offerta soggetta a limitazioni e condizioni contrattuali

Acquistando gli integratori distribuiti da GNS srl puoi entrare in possesso di un distributore automatico di bevande e barrette o di bevande calde Bianchi Vending (Azienda leader del settore) a condizioni strepitose. Chiamaci subito per informazioni.



Tel. 02 90 84 33 72
info@generalnutritionservice.191.it



NATURE'S BEST



È ora di ridimensionare il concetto di calorie

Non si deve attribuire alle calorie un valore assoluto nella dieta di un individuo, ma considerarle un'utile indicazione da rapportare a tanti altri importanti elementi

La maggior parte degli individui è convinta che:

1) se si mangia troppo in rapporto al proprio fabbisogno giornaliero e quindi il bilancio calorico è positivo, si ingrassa.

2) Se si mangia meno, creando un bilancio calorico negativo, si dimagrisce.

3) Se si ingeriscono le calorie di cui si ha bisogno si tende a mantenere il peso costante.

Questo è vero solo in parte, la realtà non è così semplice: le calorie non si comportano sempre allo stesso modo, o meglio, inducono risposte ormonali diverse, a seconda della loro provenienza, del momento della giornata in cui assumiamo un determinato alimento e di come vengono abbinati i cibi.

- L'ormone ingrassante per eccellenza è l'insulina, quindi occorre mantenerne bassi i livelli nell'organismo (la cosiddetta

calma insulinica).

- Le calorie da grassi saturi sono particolarmente nocive perché rendono rigide le pareti delle membrane cellulari, portando nel tempo ad una condizione di resistenza all'insulina.

- Le calorie da alcol essendo vuote, cioè prive di principi nutritivi, vengono facilmente trasformate in grasso.

- Ogni eccesso si trasforma in grasso, ma questo, a partire dalle proteine, richiede un dispendio energetico maggiore; inoltre le proteine innalzano il metabolismo, a causa dell'elevata A.D.S. (Azione Dinamica Specifica dei nutrienti).

- Un pasto di soli carboidrati ingrassa di più di un pasto misto, a causa della secrezione di insulina a cui non si contrappone quella del glucagone. Pasti contenenti zuccheri rapidi, grassi saturi ed alcol, rappresentano comunque una strada sicura per l'aumento dell'adipe, creando inoltre problemi di salute.

- La stessa razione calorica ingrassa di meno se suddivisa in quattro o cinque pasti giornalieri, anziché concentrata in una o due assunzioni.

- Lo stesso cibo può provocare o meno un incremento lipidico a seconda del momento della giornata in cui è assunto (principio della cronodieta, cioè della dieta impostata in base alla produzione ormonale circadiana).

Un esempio pratico

Anni fa si presentò da me un ragazzo torinese di 24 anni, P. B., alto cm.175, pesava kg.80 e la sua percentuale di grasso

corporeo (rilevata tramite plicometria) era del 17,2%. Paolo era un ragazzo che si allenava con i pesi da un paio di anni ed era infastidito dal grasso sul giro vita, il più evidente, perché in realtà doveva ridurre il panico adiposo totale. Mi disse che mangiava poco in rapporto alla "ciccia" che aveva. Questa era la sua dieta:

Colazione

caffè + 3 cucchiaini di zucchero

Pranzo

g150 bistecca ai ferri insalata + 1 cucchiaino di olio d'oliva

g100 pane

1 yogurt

g300 frutta

caffè + 3 cucchiaini di zucchero

Cena

g150 pasta + olio + parmigiano

g150 carne, pesce o pollo

g150 pane

verdura + 1 cucchiaino di olio d'oliva

1 yogurt

1 fetta di torta

All'incirca 2700 calorie: considerando che questo ragazzo lavorava in ufficio e si allenava con i pesi 4 volte a settimana per 90' circa, la quota calorica avrebbe dovuto essere quella giusta per mantenere il peso corporeo. Analizziamo insieme la sua dieta. Quante persone ci si possono risparmiare!

Al mattino il classico caffè preso di corsa al bar, nessuno spuntino, un pranzo relativamente veloce ed infine, alla sera, finalmente rilassati,

la grande abbuffata, per poi sedersi in panciulle davanti al televisore, lasciandosi addormentare dai processi digestivi. Quanti errori in questa dieta!

A) Gli alimenti sono concentrati in sole due assunzioni, con conseguente eccesso calorico e proteico ai pasti.

B) Manca la prima colazione e tra i pasti vi è un arco di tempo eccessivo, questo porta al catabolismo delle strutture proteiche, specie al mattino.

C) Eccesso di macronutrienti ai pasti, in particolare di carboidrati rapidi e complessi, con conseguente notevole rilascio di insulina ed aumento dei depositi lipidici.

D) Elevato apporto di carboidrati alla sera, quindi inibizione della secrezione notturna di Gh.

E) Scarso apporto proteico ai muscoli, poiché essendo le proteine concentrate in soli due pasti, l'organismo riesce a sintetizzarne solo una parte, mentre le altre saranno trasformate in grasso.

Modificai la sua dieta nel seguente modo:

Colazione

1 bicchiere di latte

1 fetta di torta

caffè + 1 cucchiaino di zucchero

Spuntino

g300 frutta

1 yogurt

Pranzo

g150 pasta + olio + parmigiano

g150 bistecca ai ferri

g150 pane

insalata + 1 cucchiaino di olio d'oliva

caffè + dolcificante

Spuntino

g300 frutta

1 yogurt

Cena

g150 carne, pesce o pollo

g100 pane

verdura + 1 cucchiaino di olio d'oliva

Mantenni quindi le stesse calorie e gli stessi alimenti, semplicemente spostandoli nell'arco della giornata. P.B., dopo un mese, aveva perso 2 kg di peso e la sua percentuale di grasso corporeo era scesa al 15,1%.

Dopo tre anni di manipolazioni dietetiche e di allenamenti appropriati P. pesa 85 Kg. e la sua percentuale di grasso corporeo oscilla tra il 9% ed il 10%.

Non potete immaginare quanta gente dimagrisca eliminando o semplicemente riducendo drasticamente i carboidrati nel pasto serale.

Ha ancora senso parlare di calorie?

A questo punto, mi potreste chiedere se ha ancora senso parlare di calorie. Vediamo di tirare un po' le fila del discorso:

1) L'aumento e la diminuzione di peso dipendono da fattori altamente individuali, fino ad arrivare all'eccesso in cui, a parità di sesso, peso corporeo ed attività fisica, con la stessa razione dietetica, un individuo ingrassa e l'altro dimagrisce.

2) I fattori di cui sopra dipendono dal metabolismo basale e dalla produzione ormonale (in realtà le due cose sono correlate), quindi sono difficilmente calcolabili e diversi da un individuo all'altro e durante le varie fasi della vita.

3) Il metabolismo è modificabile: tende a rallentare con l'età, la mancanza di movimento, diete troppo ferree, diete troppo ricche di grassi saturi e carboidrati; viceversa velocizza con

l'attività fisica, diete suddivise in parecchi spuntini giornalieri, diete iperproteiche.

4) L'aumento di grasso corporeo è influenzato dalla produzione di insulina, quindi dall'indice glicemico degli alimenti e dalla composizione dei pasti.

5) La stessa razione dietetica giornaliera provoca risposte diverse nell'organismo, semplicemente spostando gli orari di assunzione degli alimenti.

Mangiare ad istinto le quantità di cibo che ci pare, potrebbe portarci a commettere degli errori madornali e presuppone che si abbia una perfetta conoscenza di sé stessi, cosa in realtà assai rara.

L'importante, come ho detto poc'anzi, è avere una base di partenza, dopodiché dovrete ottimizzare l'allenamento e la dieta ed apportare tutte le variazioni caloriche che riterrete necessarie, fino ad arrivare alla dieta ottimale per voi o per i

vostrici allievi, fino ad arrivare a realizzare quello che io chiamo "il vostro abito su misura".

La cosa fondamentale è ridimensionare il concetto di caloricità e quindi non attribuirgli un valore assoluto, ma considerarla un'utile indicazione. È lo stesso concetto della bilancia, la quale non vi dice se siete grassi o magri, ma vi dà un parametro di riferimento.

Un "calorico" saluto a tutti i lettori.

Roberto Calcagno

Tratto e liberamente adattato dal libro "L'alimentazione vincente" dello stesso autore

Roberto Calcagno

è Diplomato I.S.E.F., esperto in alimentazione nello sport, preparatore atletico, docente in corsi di formazione per professionisti del Fitness e autore del libro "L'alimentazione vincente" edito da C.S.S.M.



keFORMA

NUTRISION ELITE

100% di lattoglobuline NEW ZEALAND
isolate per scambio ionico con alto
DOSAGGIO di 12 VITAMINE.

NEW
FLAVOUR



* GUSTI DELIZIOSI SENZA ASPARTAME

www.keforma.com

Numero Verde
0549.941140



Su e Giù per il FitWeb

Non tutto il fitness presente sulla Rete eccelle per qualità e contenuti. Ecco una guida per navigare nel mare di Internet senza perdere la bussola...

In questo numero vi presentiamo i siti ufficiali di alcuni importanti protagonisti del fitness!

A cura di Francesca Tamberlani

www.sayonaramotta.com



Un layout accattivante e dinamico introduce al sito di una delle atlete fitness più quotate a livello internazionale, **Sayonara Motta**. Chi volesse approfondire la conoscenza della vulcanica **icona della Nike** non deve far altro che cliccare sulla sezione "Biografia" e seguire le avvincenti tappe della sua carriera. I riconoscimenti acquisiti, le certificazioni da lei ottenute, le coreografie che l'hanno resa nota, gli eventi da lei presieduti, le pubblicazioni ecc. Tutto il percorso professionale di Sayonara è presentato in maniera dettagliata e convincente, non solo a parole, ma anche attraverso una photogallery ad alto impatto. Un sito per veri intenditori!

www.gilopes.net



Una presentazione animata, ricca di immagini vorticosi, dà il benvenuto ai visitatori del sito di **Gil Lopes**, vero mito dell'aerobica e dello step mondiale. Il suo eccezionale curriculum gli ha permesso di ritagliarsi **un posto d'onore** nel firmamento del fitness. Nell'area "Agenda" sono elencati gli appuntamenti più importanti da lui presieduti, mentre la voce "Classi" spiega i metodi d'insegnamento che hanno reso celebre l'atleta brasiliano. Per leggere quello che la stampa ha detto di lui basta andare sul settore "Press", mentre per ammirare le sue performance in fotografia è sufficiente entrare nella "Gallery". L'area "News" informa di tutti gli eventi che vedono Gil come protagonista di spicco.

www.borisbazzani.it



Visitando www.borisbazzani.net si rimane sopraffatti dalle suggestive fotografie in bianco e nero che ritraggono **uno dei formatori più richiesti** ed apprezzati al mondo. **Boris Bazzani** rappresenta il giusto connubio tra forza, flessibilità, energia, eleganza ed equilibrio. Iscrivendosi alla newsletter del sito si viene sempre aggiornati sui corsi e le convention a cui partecipa. Per avere informazioni sui costi, orari e servizi offerti dalla palestra che dirige nel cuore di Milano Marittima, basta cliccare sulla voce "Palestra" nel menu laterale. La sua fittissima agenda d'impegni, inoltre, è suddivisa per categorie tematiche ed è semplice da consultare.

www.marcocavalloro.it



Quello di **Marco Cavalloro** è veramente un sito d'avanguardia, come le sue tecniche di ballo hip-hop e il suo modo d'insegnare. Prendete la mira e centrate la sezione in cui volete entrare, poi fate click e sarete dentro il bersaglio. Le sue esperienze all'estero, i numerosi impegni che lo hanno visto come protagonista, le immagini che documentano la sua incessante attività, ogni aspetto della sua professione è scandagliato minuziosamente. Per spostare le finestre-mirino che si aprono nel sito, basta selezionarle e trascinarle tenendo premuto il tasto sinistro del mouse. Una vera e propria **navigazione spaziale** dedicata ai fan dell'hip-hop e delle coreografie con la "C" maiuscola.



PROMOTEC digital key systems



*Installati in 1500 centri sportivi,
sono attualmente i più innovativi, pratici e sicuri.
La gamma degli armadietti prevede una colorazione personalizzata.*



Armadietti elettronici senza chiavi!



PROMOTEC

via Padulli, 13 Forlì - Italia
tel. 0543.70.12.33 / fax. 0543.70.12.36
www.promfo.it - info@promfo.it

Un'Occasione mai vista!

finanziamento speciale



bike verticale

36 rate per
90,50€



bike orizzontale

36 rate per
93,50€



step

36 rate per
93,50€



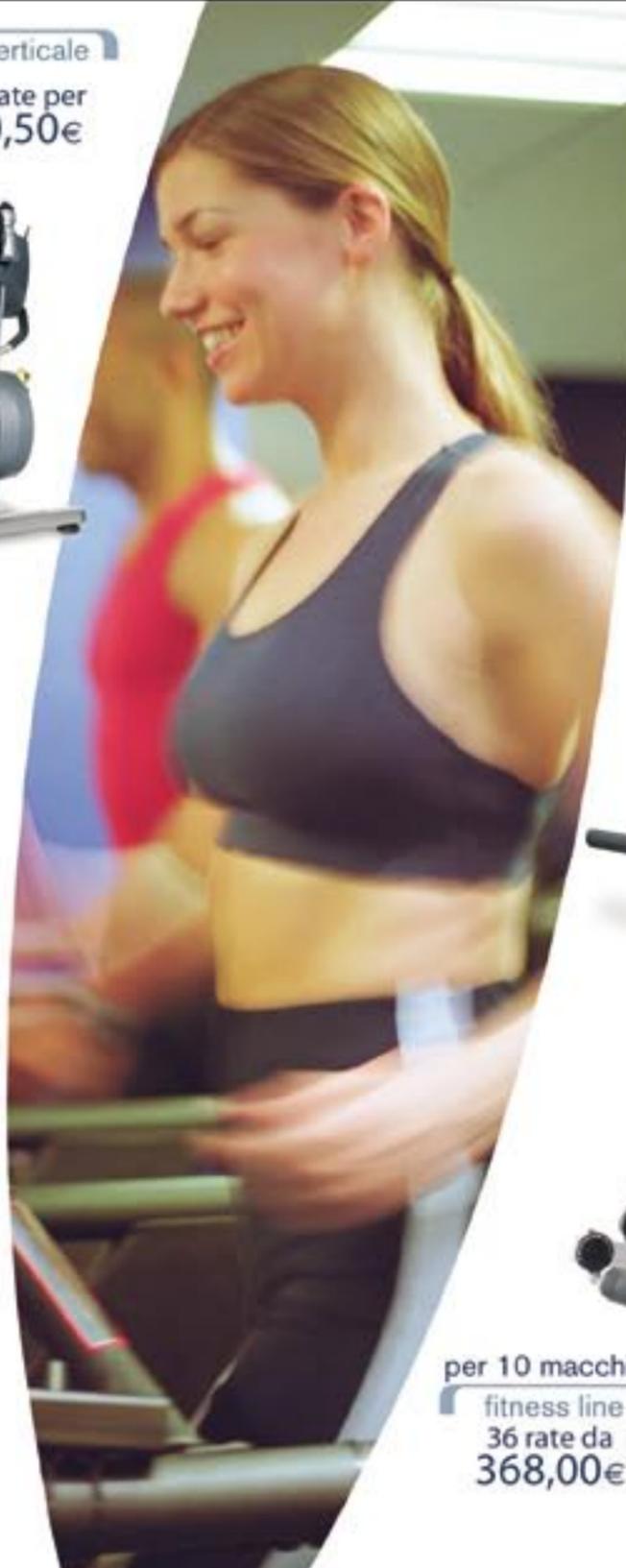
ellittica

36 rate per
122,50€



runner

36 rate per
180,00€



“10 vantaggi in un'unica offerta „

con un unico acquisto di
10 macchine isotoniche a scelta
(linea Classic o Fitness),
paghi in 36 comode rate
tramite finanziamento,
compreso IVA e trasporto

per 10 macchine

classic line

36 rate da
526,00€



per 10 macchine

fitness line

36 rate da
368,00€



10 macchine a scelta

“FREEDOM”
nuova gamma
cardio
autoalimentata
con monitor
TFT 7,5”
e 4 canali TV
wire-free.

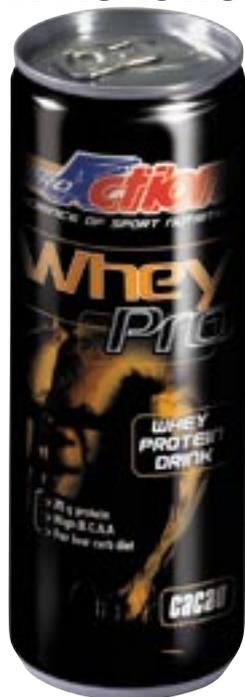
gervasport italia®

Via Emilia Est, 820 - 41100 MODENA - Tel. 059 27 90 21- Fax 059 36 81 652 - info@gervasportitalia.it

Novità & Curiosità

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

DA PROACTION IN ESCLUSIVA WHEY PRO™ Drink



Le comode proteine... da bere

L'ultimissima novità 2007 in casa ProAction si chiama **WHEY PRO™ Drink!** Si tratta di un integratore proteico in forma liquida, al gusto di cacao, con 25 g di proteine del latte. Dopo anni di accurate ricerche e test, ProAction propone un **prodotto assolutamente innovativo** ed esclusivo nel mercato, un integratore di proteine in forma liquida nel pratico formato monodose. Le novità di **WHEY PRO™ Drink** sono tante e importanti: ha una formulazione tecnicamente avanzata, frutto delle più

recenti tecnologie produttive in campo industriale ed è confezionato in lattina da 250 ml. Inoltre contiene solamente 152 Kcal e un elevato quantitativo di aminoacidi essenziali, in particolare quelli a catena ramificata (4 g B.C.A.A.). Un vero aiuto per gli sportivi che amano sollevare pesi e **incrementare la loro energia!**

Per beneficiare al massimo di **WHEY PRO™ Drink** e dei suoi innumerevoli vantaggi, il prodotto va utilizzato prima di un allenamento intenso. A chi è rivolto principalmente?

È particolarmente indicato a chi segue una dieta iperproteica, metabolica, isocalorica ed ipoglicidica (Low carb). Nello specifico, il prodotto è pensato per tutti gli atleti di Body Building che necessitano di un apporto proteico giornaliero che può arrivare fino a 2,5/3 g di proteine per Kg di peso corporeo.

Per saperne di più e acquisire maggiori informazioni contattate **PROACTION S.r.l. Servizio Clienti 800 425330** www.proaction.it

Step Professionale IF3000 Garanzia di comfort e sicurezza

Lo step **IF3000**, grazie alla sua pedana in gomma antiscivolo, garantisce **stabilità e sicurezza** nell'eseguire la disciplina dello step. Anche le coreografie più spettacolari possono essere eseguite su questo step,

perché i piedi trovano un appoggio sicuro e non rischiano scivoloni. La possibilità di **regolare l'altezza** in 2 posizioni, inoltre, conferisce all'istruttore la scelta di eseguire soluzioni alternative di movimento. Step più basso per esercizi di riscaldamento e step più alto per allenamenti più intensi e mirati. Basta riporre i gradini sotto lo

step e il gioco è fatto: lo step si abbassa e diventa a misura di tutti, anche dei fruitori meno esperti e in forma. I piedi in gomma **antiscivolo** garantiscono l'aderenza al pavimento ed evitano spiacevoli inconvenienti qualora la pavimentazione sia costituita da parquet. Non c'è nulla di più fastidioso che eseguire il movimento sali-scendi sullo step con la paura di

non ritrovare lo step ben saldo sotto di noi. La struttura di **IF3000** è dotata di un'**ampia superficie di lavoro**, pratica e funzionale. Il materiale in plastica ad alta resistenza garantisce durata nel tempo e affidabilità. Le misure dello step sono: cm90x40XH19.

OFFERTA PER ORDINI RICEVUTI ENTRO FINE MAGGIO

CERCASI AGENTI PER ZONE LIBERE



Azzurra S.r.l.
Via Soldaini, 6 int c
56022
Castelfranco di Sotto (PI)
Tel 0571 80447
Fax 0571 82455
www.azzurrafitness.com
info@azzurrafitness.com



www.4fitness.it - Integratori Alimentari Distributore del marchio Vita in Zone

Nel settore della vendita all'ingrosso di integratori alimentari, **Area Fitness** è diventata un punto di riferimento per tutto il mercato italiano, attenta alle direttive ministeriali e alle tendenze del mercato. Da oggi distribuisce il marchio **Vita in Zone** e completa l'offerta dedicata agli amanti del **Benessere** e della **Vita Sana**. Perché Vita in Zone? Attraverso una sua metodologia, la Dieta a Zona, apporta molteplici effetti che favoriscono il benessere psico-fisico. Aiuta a **combattere lo stress** e i processi di invecchiamento, previene le malattie, permette agli atleti di migliorare le loro performance e mantiene tonica la muscolatura, senza dimenticare la sua efficacia per il dimagrimento. La strategia di questa dieta è il **controllo degli ormoni**; il calcolo delle calorie che fino all'arrivo di questo stile alimentare erano parte fondamentale, da oggi ha perso la sua importanza. La formula che ha contraddistinto questo

stile alimentare è **40-30-30** dove 40 sono la percentuale di carboidrati, 30 le proteine e 30 i grassi; questa proporzione è fondamentale e deve sempre essere mantenuta. La Zona è resa più accessibile dalla definizione dei **blocchi**, che una volta identificati rendono semplice la gestione della dieta. 4Fitness offre un catalogo di prodotti studiati per facilitare, anche quando si è fuori casa, la gestione di questa alimentazione: grissini, biscotti e pasta sono i nuovi alleati studiati per rendere più pratico lo spuntino, migliorare la colazione e il pranzo. Per approfondire l'argomento, vi invitiamo a visitare il sito <http://www.vitainzone.it>

Area Fitness s.n.c
Via M. D'Azeglio n. 24
47841 Cattolica (RN)
Tel. 0541/830504 Fax 0541/961307
info@4fitness.it - www.4fitness.it
Numero Verde 800-134658



CRUISIN' HA SCELTO LA QUALITÀ

Solo docenti di rilevanza internazionale

e corsi che mirano alla formazione, alla salute e al divertimento

Nel mese di febbraio è stata inaugurata la prima sede della **Cruisin' Pilates Training**, presso il prestigioso Sporting Club di Modena, e dal prossimo settembre si replica in diverse città della penisola: Bergamo, Genova, Padova,

Roma... Per migliorare il coordinamento del corpo attraverso la mente e lo spirito, ma soprattutto per rendere gli insegnanti consapevoli e responsabili dello stato fisico dei propri clienti, Cruisin' ha scelto **Giuseppe Orizzonte, uno**

dei padri del fitness & wellness nazionali. Il suo compito sarà di addestrare i futuri docenti attraverso un mix di filosofie orientali e tradizioni occidentali, per mirare all'universalità del benessere.

Proprio nel rispetto di tali principi, all'attività della scuola si affiancano gli eventi, dove i corsisti avranno la possibilità di confrontarsi con metodi e tradizioni di altre figure guida, sempre scelte tra i migliori e più affermati docenti internazionali.

A **Castrocaro Terme dal 16 al 22 luglio** Cruisin' organizza la seconda edizione di **PhysioWellness**, nel meraviglioso Parco delle Terme del Grand Hotel

della splendida cittadina romagnola. Tra i vari docenti anche Anette Alvaredo, Luca Perini, Roberto Bocchi, Giorgio Radici, la guida stabile del Cruisin' Pilates Training, Giuseppe Orizzonte. Dopo Castrocaro Terme e prima dell'inizio delle scuole nelle varie sedi nazionali, altro importante appuntamento a Jesolo - Venezia, in occasione della **XIII edizione di Fitnesslandia dal 23 al 31 agosto**. Un percorso di qualità con una mirata attenzione alla salute, alla formazione, al divertimento, allo sviluppo coordinato del corpo, della mente e dello spirito.

Per info: 059.225940
E-mail: info@cruisin.it



WELLNESS ICE CREAM CASA

L'unico gelato iperproteico da fare a casa

Quante volte d'estate, accaldati, ci siamo trovati a desiderare un bel gelato, ma ci siamo fermati di fronte alla paura di consumare un prodotto non propriamente "dietetico"? Da oggi questo non è più un problema grazie a **Wellness Ice Cream**, l'unico gelato iperproteico, senza zucchero e "low fat" presente sul mercato internazionale e pensato per lo sportivo, per chi desidera restare in forma o, più semplicemente, per quanti sono alla ricerca di un alimento **buono, sano ed equilibrato**. Si tratta di un prodotto dalla formulazione estremamente innovativa, pur nella sua semplicità

concettuale, frutto di anni di ricerche e sperimentazioni. **Wellness Ice Cream**, a differenza del gelato normalmente reperibile sul mercato, ha un contenuto di proteine, carboidrati e grassi equilibrato ed è arricchito con fermenti lattici probiotici vivi (*Lactobacillus bulgaricus* e

Bifidum bacterium). La quota proteica del **Wellness Ice Cream**, preparato in casa secondo le istruzioni (con latte parzialmente scremato), è pari al 16,2%, oltre **cinque volte superiore** a quella di un gelato tradizionale (intorno al 2,5-3%). Un'altra peculiarità del prodotto è quella di avere una bassissima percentuale di grassi (solo il 3,5%) e di essere assolutamente senza zucchero. La quota di lipidi è solo una frazione rispetto ai grassi presenti nel gelato artigianale o industriale (tipicamente oltre il 10%) e ciò rende il **Wellness Ice Cream** molto digeribile e adatto ad essere utilizzato nell'ambito delle diete per il controllo del peso. L'uso del fruttosio al posto dello zucchero, inoltre, garantisce un indice glicemico basso, a vantaggio degli effetti



sulla glicemia che, in tal modo, non subisce sbalzi repentini. Ciò si riflette su un miglioramento dei livelli di energia, sia nella pratica sportiva che nella vita di tutti i giorni. Tutte queste caratteristiche sono racchiuse in un gelato cremoso, facile da preparare e disponibile in due ottimi gusti (panna e cioccolato) che non hanno nulla da invidiare al gelato al quale siamo abituati. Un ottimo modo per fare uno spuntino dolce, fresco e gustoso, senza doversi preoccupare troppo della dieta! È una proposta veramente rivoluzionaria per l'estate e, inoltre, è un alimento tollerato dai celiaci.



GNS srl

Tel. 02 90 84 33 72

Fax 02 90 84 16 62

info@generalnutritionservice.191.it

HELLOTV: finalmente una TV a uso e consumo dei Fitness Club

Trasmettere efficacemente ai clienti tutte le novità e le potenzialità del centro: è questa storicamente una delle difficoltà dei fitness manager, i cui sforzi continui nel proporre nuovi corsi, nuove tendenze, nuovi servizi, spesso non vengono adeguatamente recepiti dai potenziali interessati. È con questa finalità primaria, di strumento di comunicazione interna e personalizzata per i centri fitness, che nasce il progetto **HelloTV**, promosso dalla toscana **Hellocredit** e che vede tra i fornitori colossi del calibro e dell'esperienza di **Rai Trade** e **Panasonic**. Una tecnologia innovativa, con **trasmissione via ADSL**, ed una redazione dedicata al servizio, consentono di offrire al fitness club un canale in



store realmente personalizzato e plasmato sulle sue effettive preferenze, diverso da ogni altro. La programmazione è studiata per suscitare un reale interesse per il target della palestra, e comprende **video musicali, servizi sportivi, pillole tematiche sul fitness, l'alimentazione, il benessere, immagini, notizie in diretta**. Il centro fitness personalizza il palinsesto sia determinandone

la composizione generale, sia inserendo di volta in volta propri **comunicati interni**, alla realizzazione dei quali provvede direttamente la redazione. Che ci sia un corso in partenza, una promozione sugli abbonamenti, un nuovo istruttore da presentare, il centro fitness non ha che da trasmetterli alla redazione e attendere di vederseli on line sui monitor in palestra.



Un canale di comunicazione interna molto più efficace dei tradizionali cartelli e volantini alla reception, uno strumento di supporto commerciale per il centro che sta rivoluzionando il modo di dialogare con i propri frequentatori. Disporre di un proprio canale interno diventa interessante anche da un punto di vista economico, dato che consente al centro di offrire **spazi pubblicitari** alle attività commerciali della propria zona, costituendo una nuova fonte di ricavo. **HelloTV** è distribuito in esclusiva nazionale nel settore Benessere e Tempo Libero da Hellocredit S.r.l. e sarà presente al Rimini Wellness.

Info:

N.Verde 800 911 596

www.hellotv.it

Nuovi elastici a banda per il fitness Super resistenti di elevata qualità



La **New Elastic** è una linea di elastici a banda, in materiale di altissima qualità, grande resistenza e con un elevato grado di **elasticità e morbidezza**. Sono elastici ideali per il fitness, adattabili a ogni esigenza e necessità di allenamento. Il materiale con cui sono costituiti gli elastici è gradevole al tatto e adatto per esercizi intensi. Una combinazione vincente, che unisce la piacevolezza del contatto all'efficacia del loro utilizzo. **New Elastic** è disponibile in **4 colori** e ogni colore ha un **grado di elasticità** diverso:

1. colore corallo - intensità leggera
2. colore cobalto - intensità media
3. colore verde - intensità forte
4. colore grigio - intensità extraforte

La linea comprende bande



elastiche tagliate a misura, oltre ai rotoli da m 50 con i quali i clienti possono tagliare i pezzi di banda secondo le proprie esigenze. Le misure dei rotoli sono cm 8 x 50 m oppure cm 8 x 120 cm.

**CERCASI
AGENTI PER ZONE LIBERE**

Azzurra S.r.l.
Via Soldaini, 6 int c
56022
Castelfranco di sotto (PI)
Tel 0571 80447
Fax 0571 82455
www.azzurrafitness.com
info@azzurrafitness.com

WALKEXERCISE®: killer dei glutei - killer dei grassi & ... l'allenamento più innovativo e naturale che ci sia

Il **Walkexercise®** è un innovativo e originale corso da sala in cui gli allievi sono dotati di speciali tapis-roulant meccanici (non si muovono cioè grazie ad un motore, ma vengono spinti unicamente dalla camminata di chi lo utilizza). Oltre a camminare e correre, con il **Walkexercise®** si può applicare un programma di preatletismo, ossia una serie di esercizi ginnici che rendono la lezione mai monotona, divertente e superefficace. Come si svolge il corso? Sul tapis-roulant si svolgono tutte le fasi della lezione, dal

riscaldamento allo stretching finale. Poiché camminare è l'attività motoria più naturale e priva di rischi per le articolazioni, questo corso offre il vantaggio di essere davvero alla portata di tutti, anche delle persone sovrappeso, molto sedentarie, o in recupero da un infortunio. Il **Walkexercise®** è particolarmente efficace per lo scioglimento dei grassi, per il dimagrimento e per la tonificazione, soprattutto di gambi e glutei.

Oltre a migliorare la linea poi, il **Walkexercise®** sviluppa la coordinazione e la destrezza, grazie agli esercizi in cui si combinano sequenze di passi inusuali o in quelli che richiedono l'associazione dei movimenti delle braccia a quelli delle gambe.



**VIENI A PRENOTARE I TUOI
TAPPETI MECCANICI IN FIERA
ED AVRAI UNO SCONTO
ECCEZIONALE!!!!**

Consulenza:
Nazzareno Marongiu
Presenter internazionale, ideatore del Walkexercise®, dello Spin Bike Aerobic®, del Muscle key boxe® e della Key boxe®; Direttore Tecnico della Scuola Nazionale Acqua Fitness Walk & Spin Bike.
Cinzia Marchetti
Docente e Responsabile della Scuola Nazionale Acqua Fitness Walk & Spin Bike

**Scuola Nazionale
Acqua Fitness – Walk & Spin Bike
Treviso**
Cell. 348 3546007/340 5330548
www.walkexercise.it
www.wolking.it
maronaza@libero.it

**VIENI A TROVARCI ALLA
FIERA DI RIMINI
C/O LO STAND ODEON TV
E RICEVERAI UN MAGNIFICO
OMAGGIO...
TI ASPETTIAMO!**

**STAND CRUISIN'
FESTIVAL DEL FITNESS -FI-
NOI TI ASPETTIAMO CON
TANTE NOVITA'!!!!**



WALKEXERCISE - MADE IN ITALY

L'assistenza tecnica, un nuovo valore aggiunto Nessun macchinario è eterno, ma può rinascere a miglior vita grazie ad una manutenzione di qualità

Le attrezzature per i Centri Fitness hanno raggiunto gradi di sofisticazione elettronica e di innovazione - sia dei materiali, sia delle tecniche di costruzione - tali da richiedere una sempre più adeguata specializzazione per affrontare l'indispensabile attività di manutenzione e di assistenza tecnica, non solo di emergenza. Più si va avanti con il progresso e più, di conseguenza, deve svilupparsi il grado di preparazione del personale addetto alla manutenzione dei macchinari. Da anni i principali Marchi del Fitness equipment si confrontano non solo sulla qualità delle apparecchiature ma anche sulla capacità di far fronte, in tempi rapidi e con interventi risolutivi, alle richieste di assistenza e

manutenzione programmata. **Le "macchine" si usurano**, invecchiano e, a volte, si guastano. È una realtà incontrovertibile; nessun operatore serio può dire che esistano attrezzi eterni ed indistruttibili! È per questo motivo che tutte le aziende qualificate, oltre

alle garanzie sul prodotto, si sono strutturate per offrire ai propri clienti **un servizio di assistenza tecnica tempestivo ed efficiente**. Tale scelta di qualità rappresenta un importante valore aggiunto in termini competitivi. In seguito al riconoscimento di questo aspetto si sono



mosse alcune nuove realtà che operano esclusivamente nel settore dell'Assistenza tecnica del Fitness, offrendo ai Centri un servizio specializzato e sempre più qualificato e professionale. Realtà che si evolvono e rappresentano, forse, uno dei pochi elementi di novità operativa nella sempre più complessa giungla delle marche e delle offerte di beni e servizi.



FULLSPORT
Tel 0302191564
Fax 0302198637
info@fullsport.it
www.Fullsport.it

TFT
Tel 0174 290007
info@gruppotft.it
www.gruppoTFT.it

FORCE 3: Super Energia evoluta per le massime prestazioni

Grande novità in casa KeFORMA con l'arrivo di FORCE3, l'innovativo flaconcino energetico a base di Levulosio 1-6 Difosfato, Carnitina, Caffaina e Vitamina C.

Il flaconcino da 25 g di soluzione contiene due grammi di **Levulosio 1-6 Difosfato** sostanza universalmente nota come Esafosfina: si tratta di un intermedio della glicolisi che all'interno della cellula modula le reazioni enzimatiche finalizzate alla produzione del piruvato e quindi dell'energia. Anticipa il consumo del glicogeno muscolare attivando l'utilizzazione dei substrati energetici presenti nel plasma. Impiegato da sempre in cardiologia trova

impiego nelle attività sportive ad alto impegno agonistico per la capacità di fornire straordinaria energia e migliorare nel contempo i vari parametri funzionali. Prove da sforzo al cicloergometro, a 30 minuti dall'integrazione, indicano

- a) aumento del 18% del lavoro esterno
- b) aumento del 19% del tempo di esaurimento
- c) mantiene la calma insulinica e glicemica
- d) migliora l'utilizzo del piruvato (ma non quello del lattato)
- e) migliora l'utilizzo degli acidi grassi
- f) azione protettiva sul catabolismo muscolare da sforzo.

La Carnitina svolge l'insostituibile funzione di

trasportatore degli Acidi Grassi, dal citoplasma all'interno dei mitocondri, per la produzione di energia.

La Caffaina stimola la muscolatura scheletrica volontaria, incrementando la forza di contrazione e diminuendo la sensazione di fatica muscolare. Dosi orali di 100 mg producono un miglioramento della coordinazione psicomotoria, un flusso di pensiero più

rapido, minore sonnolenza e senso di fatica.

La Vitamina "C" fornisce un'importante protezione antiradicalica specialmente utile quando vengono richieste e sostenute situazioni di alto impegno agonistico.

Questo Mix di ingredienti, rende FORCE3 in assoluto il miglior integratore energetico sul mercato, garantendo agli sportivi il 100% della PERFORMANCE.



Valore Energetico	100 g	1 Flaconcino
Proteine	158 KCal	39,5 KCal
Glicidi	29,5 g	9,9 g
Grassi	0,4 g	0,1 g
1-Carnitina	4 g	1 g
Levulosio Difosfato	8 g	2 g
Caffaina	0,4 g	0,1 g
Vitamina "C"	1,2 g	0,3 g

Tel. 0549 941456
Fax 0549 974287
www.keforma.com

Tecnologia Cosmetica Brucia Grassi

Come eliminare i grassi in modo mirato e senza fatica!



Body Experience si muove in questa direzione attraverso prodotti mirati e con **serietà**, attraverso trattamenti efficaci e attenti alle esigenze del pubblico sia femminile che maschile. In questa prospettiva presenta due nuovissimi prodotti: **“Zero Tech”** per l'uomo e **“Lipo Tech”** per la donna, due **soluzioni concentrate** in bustine **monodose** da 10 ml. È vero che Lipo e Zero sono in produzione da anni, ma **“Lipo”** e **“Zero”** **NON** sono **“Lipo Tech”** e **“Zero Tech”**. C'è una differenza sostanziale tra i due



prodotti, con molte novità. Innanzitutto abbiamo ora una **Soluzione Concentrata** che in Cosmetica viene definita **SIERO CONCENTRATO**, con caratteristiche di purezza, efficacia e fragilità. Questi fattori necessitano di protezione per isolare il prodotto dal contatto con agenti esterni che danneggerebbero i principi attivi, come aria e luce (raggi UVA), rendendo necessario il confezionamento **monodose** che evita sprechi di prodotto e impedisce errori di dosaggio. La soluzione concentrata garantisce rapidità di penetrazione ed una risposta locale più incisiva. **L'incremento** di principi attivi Lipolitici e trofici accentua un'aggressività accompagnata però da una maggiore attenzione per la cute. Le peculiarità sono anche nella



consistenza sierosa con alto indice di penetrazione che dà un'immediata sensazione di efficacia, ma con un'ipertermia graduale e delicata.

Zero Tech e **Lipo Tech**, grazie alla composizione a base di principi naturali, si prestano ad un uso prolungato e ripetibile varie volte l'anno, anche in abbinamento ad altri prodotti (es. **Cryo**, **Lipo**, **Zero** e **fanghi**). Nel confronto fra **Zero** e **Zero-Tech** osserviamo un aumento dei mobilizzatori lipidici di membrana e degli astringenti, mentre nel **Lipo-Tech** si ha

soprattutto l'aumento dei componenti anticellulite, di protezione vasale e regolazione del volume circolatorio (citronella, geraniolo, cannabis, cumarina), con particolare attenzione al trofismo cutaneo con l'inserimento di tonici attivi (elastina, trietanolamina e benzoati) ma rispettosi di un derma delicato come quello femminile. Con 5 prove di acquisto di **Zero Tech** o **Lipo Tech** si avrà una confezione **“Tech”** in omaggio, mentre con 4 prove di acquisto si riceverà una confezione di **“Lipo Crema HP5”** o **“Zero GEL HP7”** (promozione valida fino ad esaurimento scorte).

Single's S.a.s.
Tel. 010 592124
Fax 010 5962839

info@bodyexperience.it



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

Fit One PROMOTION

Presenta

Acquavillage Day

Milano, Sabato 30 Giugno 2007

Nuova edizione della maratona di acquagym che si ripropone con tutte le nuove tendenze di quest'anno, con master classes divertenti e stimolanti. I migliori docenti di Fit One Promotion ed i presenters italiani tra i più rappresentativi per un'esperienza travolgente.



R. Confi



M. Olmi



M. Gagliassi



A. Perotto

Acquagym
Acquafitness
Acquastep
Water Coreography
Idrobike

Con la partecipazione di:



Info line
tel. 02.34.93.43.35
fax 02.33.61.86.58
Info@fitpromos.it

Quote di partecipazione:
Euro 78,00 entro il 1 giugno '07
Euro 90,00 entro il 15 giugno '07
Euro 102,00 dopo i termini indicati

www.fitpromos.it

Collaboratori o dipendenti per il nostro Fitness Center?

Quali sono i vantaggi e gli svantaggi legati alle varie forme contrattuali nelle palestre? Qual è la situazione attualmente vigente nel contesto delle aziende fitness italiane?

Uno dei compiti del Consulente è quello di fungere da guida all'Azienda nella ricerca e nella realizzazione di equilibri ed armonie, affinché si crei realmente una sinergia positiva in grado di soddisfare sia le esigenze imprenditoriali, che le attese del lavoratore. Pertanto non si vogliono dare consigli ed indicazioni di cosa fare in assoluto, poiché ogni Fitness Center ha le proprie caratteristiche imprenditoriali ed ogni lavoratore ha le proprie aspirazioni.

Tipologie di Fitness Center

È noto che la tipologia delle palestre esistenti su tutto il territorio nazionale è molto vasta, in quanto si va dal **piccolo Fitness Center** in cui i titolari sono anche Insegnanti e si avvalgono al massimo di uno o due Collaboratori Tecnici, al **grande Centro** dove la proprietà svolge in via esclusiva il ruolo di Imprenditore, circondandosi di più figure professionali per l'insegnamento delle varie discipline. Tra questi due estremi esistono decine di situazioni diverse tra loro da ren-

dere quasi soggettiva e personale la scelta della contrattualità da applicare.

Contratti

Premettendo che la legislazione in materia di lavoro obbliga ad assumere con C.C.N.L. (Contratto Collettivo Nazionale di Lavoro per Dipendenti di Centri Fitness e Centri Benessere) il personale addetto alla reception e alla segreteria, in quanto non svolge un ruolo tecnico ma impiegatizio, (fa eccezione la figura del Consulente Procacciatore d'Affari, che opera all'interno della struttura ma è libero da vincoli di orari) gli Insegnanti o Istruttori possono essere inquadrati, a seconda della necessità, sia come Dipendenti che Collaboratori.

Un Centro Fitness con caratteristiche di non lucro tenderà di avvalersi sempre di Collaboratori proponendo loro i vecchi **Co.Co.Co** che, contrariamente a quello che qualcuno crede, non sono stati messi in soffitta definitivamente, ma possono essere ancora usati dalle Associazioni e società sportive dilettantistiche affiliate alle federazioni sportive nazionali e agli Enti di promozione sportiva

riconosciuti dal Coni. Per i Fitness Center che perseguono una finalità economica, si tende oggi ad avvalersi di contratti di **"lavoro a progetto"**. Questo tipo di contratto deve essere riconducibile ad uno o più progetti (o a fasi di esso) determinati dal committente e gestiti autonomamente dal collaboratore. Nel nostro caso, il progetto potrebbe essere quello di avvicinare, promuovere ed educare le persone ad una corretta attività motoria.

Qual è il contratto migliore per il lavoratore?

È scontato che un rapporto basato sul Contratto Nazionale è quello che offre più garanzie e tutele al lavoratore, sia esso nella forma full-time che in quella part-time. È però anche alquanto improponibile che l'Azienda assuma con questa tipologia contrattuale persone che prestano mediamente la loro opera per solo poche ore settimanali. Dall'altro canto, le nuove discipline hanno portato ad una tale **diversificazione d'insegnamento**, richiedendo anche una preparazione tecnica non indifferente, che è quasi impensabile che un solo soggetto sia in grado di svolgerle tutte o quasi tutte. In passato un insegnante di aerobica era sicuro di poter contare su un congruo numero di ore da svolgere e questo permetteva di fare affidamento su un compenso abbastanza decente.

Oggi la tendenza nei Centri Fitness è quella di offrire alla Clientela più attività a corpo libero e questo porta l'Azienda a dover scegliere più figure professionali specializzate in una singola disciplina. È pertanto difficile, anche se non impossibile, che questi Insegnanti possano ottenere un contratto di assunzione. Per queste figure professionali (ovvero Insegnanti di attività a corpo libero o di discipline particolari) il contratto di **'lavoro a progetto'** apre nuovi orizzonti, in quanto l'Insegnante può integrare la propria lezione con tutto quello che è il mantenimento e la cura della Clientela (promozione dei corsi, telefonate di recupero, seminari illustrativi della propria disciplina ecc.) aumentando non solo il proprio valore professionale, ma anche la propria presenza all'interno del Fitness Center, con conseguenziale miglioramento del compenso.

Compilazione del contratto

Si faccia attenzione però, in questo caso, al modo in cui viene compilato il contratto: deve essere sempre fatto per iscritto e deve riportare in modo esplicito i contenuti del progetto, ovvero **il motivo e la finalità della collaborazione, la durata, la retribuzione e le modalità di pagamento della stessa**. Non deve esistere vincolo di subordinanza ed il Collaboratore è libero di prestare la propria opera ad altri committenti, ammenochè non

sia per particolari motivi espressi formalmente nel contratto (come ad esempio quelli che si manifestano in Aziende di Ricerca e Sperimentazione, non applicabili nel nostro settore). In caso di non ottemperanza a tali disposizioni, giuridicamente il rapporto di collaborazione sarà inteso a tutti gli effetti quale rapporto subordinato e per tanto soggetto al C.C.N.L.

Sistema misto

Per gli Insegnanti di Body Building il discorso assume una sfumatura leggermente diversa in quanto, a differenza degli altri Insegnanti, sono quelli più presenti per numero di ore settimanali all'interno del Centro e sono anche, generalmente, quelli che entrano in contatto con il maggior numero di Clienti (anche l'appassionata di Step andrà prima o poi in sala attrezzi!). Sarebbe pertanto legittima richiesta di questi ultimi essere inquadrati in modo diverso e sarebbe altrettanta manifestazione di **buon senso aziendale** esaudire almeno per qualcuno tale desiderio. Si potrebbe risolvere questo problema individuando il **Responsabile di Sala Attrezzi** ed eventualmente anche un **Vice Caposala**, inquadrandoli con un C.C.N.L. full time o part-time secondo le possibilità economiche dell'Azienda. Con eventuali altri insegnanti presenti in Sala Attrezzi può essere applicato un contratto di "lavoro a progetto" sino a quando non si manifestino le condizioni per aumentare il numero del personale dipendente. Questo sistema misto, con parte di assunzione a tempo indeterminato e parte con lavoratori a progetto, presenta costi e vincoli decisamente maggiori per l'Azienda Fitness, ma d'altro canto **assicura un ambiente di lavoro sereno, una continuità di rapporto e una relazione fiduciaria tra datore e lavoratore.**

Esistono poi Fitness Center che chiedono ai propri Collaboratori l'apertura di una **partita Iva**, cosa, a mio giudizio, enorme-

mente sconsigliabile visto gli oneri ed il peso fiscale che dovranno sopportare, ammenoché l'ingaggio non risulti enormemente vantaggioso, ovvero il triplo o il quadruplo del compenso generalmente in uso.

Compensi diversi

Si è accennato sino ad ora ai vantaggi e svantaggi di un contratto di lavoro facendo quasi inconsciamente riferimento al solo compenso economico, alla migliore opportunità economica che possono avere le due parti. Si tenga presente però che il **"compenso"** non è composto di solo denaro, ma è qualcosa che comporta il riconoscimento di un **clima aziendale**. Clima che deve essere impostato ad un miglioramento delle condizioni lavorative e ad un accrescimento delle risorse umane, **vero patrimonio aziendale**. Pertanto è necessaria la capacità da parte dell'Azienda di motivare e gestire in modo equo i propri Collaboratori offrendo, in cambio della loro professionalità, disponibilità ed attaccamento all'Azienda, un luogo di lavoro che rispecchi valori umani e legittime aspirazioni. Cioè qualcosa che accresca i **fattori motivanti** e cerchi di eliminare i demotivanti, che migliori la qualità delle relazioni sociali ed interpersonali all'interno della azienda, che dia al Collaboratore un senso di continuità che deve essere durevole e costante, e che riconosca i meriti ed i pregi di ogni singolo. Ma dei **fattori motivanti** ne parleremo più approfonditamente una prossima volta.

Antonio Priore

Antonio Priore

è Direttore di Centri Wellness dal 1970. Nel 1987 ha aperto uno Studio di Consulenza in "Organizzazione e Marketing" per Centri Benessere e Centri Wellness. Ha contribuito alla realizzazione di più di 60 Centri sia in Italia che all'estero.
prioreantonio.prioreanto@tin.it

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
USATO**

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

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

www.azzurrafitness.com

Quello che i trainer non dicono

...o che a volte dicono, ma farebbero bene a risparmiarsi. Perché la loro predisposizione e professionalità incide enormemente sul morale degli iscritti

Sono innumerevoli i fattori che incidono sulla soddisfazione di un cliente di una palestra. La pulizia e funzionalità dei macchinari, l'ampiezza dei servizi offerti, prezzi ragionevoli e personalizzati, ambienti curati, la gentilezza e professionalità del personale. Ma forse, più di tutto, conta il rapporto umano che si instaura tra i clienti, tra i clienti e gli istruttori, tra chi va in un centro sportivo per "imparare a stare bene" e che ci lavora per trasferire le sue conoscenze. In parole povere: se il trainer ci accoglie in sala con disponibilità e cortesia, offrendoci la sua piena attenzione e seguendo il nostro allenamento con interesse, allora il tempo trascorso in palestra sarà piacevole e costruttivo, in caso contrario, potrebbe trasformarsi in una sofferenza...

L'istruttore modello

Il sogno di ogni persona che entra in palestra è quella di essere "coccolata" e guidata. È fantastico poter contare su una figura professionale competente e premurosa, pronta a insegnarci i movimenti giusti e a correggerci in caso di errore. È rassicurante sapere che l'istruttore ha a cuore la nostra salute e si prodiga per insegnarci a prenderci cura di noi stessi. Quando abbiamo un dubbio, il trainer modello sa rispondere con cognizione di causa, sa tranquillizzarci e mostrarci la via da seguire. Quando ci sentiamo giù di corda, il preparatore modello non ci costringe ad allenarci al massimo delle nostre forze, ma di rallentare, di non esagerare e recuperare le energie. Inoltre,

l'insegnante modello di body building o fitness, ci saluta col sorriso sulle labbra, ci chiede come stiamo, ci mette a nostro agio, sempre.

L'istruttore beffa

L'incubo di ogni persona che entra in palestra è quello di venire "umiliata" dall'istruttore, di essere trattata con indifferenza, superiorità o freddezza. È avvilente sapere che il trainer non ci considera nemmeno, che ride sotto i baffi dei nostri errori, che sbuffa quando deve correggerci o seguirci nell'allenamento. È demotivante sentirsi inadeguati, incapaci e per nulla incoraggiati a migliorare. Quando non sappiamo quale macchinario utilizzare, il trainer-beffa ci indica con spocchia l'attrezzo, quando eseguiamo un movimento in maniera erronea, l'istruttore-beffa se ne sta zitto, quando chiediamo di poter svolgere un esercizio alternativo, il trainer-beffa ci liquida con poche parole sbrigative. Inoltre, l'insegnante-beffa, non si ricorda il nostro nome e non ci saluta se non siamo noi a farlo per primi. Esistono differenti tipologie di istruttori-beffa:

1) L'istruttore scontroso

È quello che non ci rivolge parola e risponde in modo brusco. Sembra sempre impegnato in cose più importanti e non intende perdere troppo tempo dietro alle nostre sciocche richieste. Si sente un pesce fuor d'acqua in un ambiente in cui lui è il solo competente, l'unico che ha capito il vero significato della parola "Wellness" e svolge il suo compito contro voglia, sognando

di trovarsi altrove, magari in un Centro Sportivo frequentato solamente da addetti ai lavori.

2) L'istruttore menefreghista

È quello non interessato minimamente alle necessità della clientela. La sua presenza è di semplice facciata, perché in realtà la sua testa sta orbitando in un pianeta lontanissimo. Quando spiega un esercizio lo fa meccanicamente, senza approfondire o trasferirlo sul caso specifico dell'iscritto. Si limita a ripetere la lezioncina a memoria, ma non si sofferma a vedere se il messaggio è stato afferrato e anzi, se capisce che il cliente è in difficoltà, ce lo lascia, senza sensi di colpa.

3) L'istruttore fantasma

Quando lo cerchiamo non c'è, quando abbiamo bisogno di una consulenza, sparisce. Perdiamo più tempo a vedere dove si è cacciato che ad allenarci. O sta sorseggiando un caffè con qualcuno, o è impegnato al telefono, o è semplicemente in pausa. In altri casi c'è, ma è impossibile richiamare la sua attenzione perché sembra presissimo in conversazioni con colleghi o clienti-amici. Sarebbe anche simpatico, se solo riuscissimo a richiamarlo all'attenti.

4) L'istruttore fanfarone

Lui si che è socievole e che si ricorda il nostro nome, ma è tutto fumo e niente arrosto! Chiacchiera amabilmente di tutto tranne che dell'allenamento, commenta i risultati calcistici, racconta aneddoti divertenti legati alle sue esperienze. L'impressione che trasmette è quella di essere un giocherellone immaturo, poco affidabile professionalmente e con scarsa voglia di lavorare sul serio. Sembra più un intrattenitore che un istruttore.

5) L'istruttore timido

L'esatto opposto del fanfarone. Si vergogna a correggerci quando

sbagliamo, se ne sta in disparte perché ha paura di offendere chiacchierista. Non fa mai la prima mossa e aspetta, seduto nella sua postazione, che qualcuno passi di lì e gli rivolga una domanda. A volte ci accorgiamo che sta controllando da lontano il nostro esercizio, ma quando incrociamo il suo sguardo lui fa l'indifferente e ritorna a fissare il vuoto. Si trova a suo agio solo con i clienti storici, che conosce da una vita.

Come intervenire

L'unico rimedio possibile, nei casi in cui l'istruttore si riveli una beffa, è manifestare la propria insoddisfazione. Prima di tutti a lui, direttamente, sottolineando un concetto importante: noi paghiamo un servizio, e lui è pagato per offrirlo al 100%. Se il nostro monito cade nel vuoto, allora dobbiamo fissare un appuntamento con i consulenti della palestra, o anche con il proprietario. Occorre essere chiari, portare esempi concreti, avvalersi del sostegno di altri clienti insoddisfatti e rivelare la nostra titubanza nel continuare a frequentare la palestra. Molto spesso la direzione non è a conoscenza della metamorfosi dell'istruttore coi clienti. Il suo curriculum è di tutto rispetto e il suo atteggiamento nei confronti di superiori e colleghi è irreprensibile, quindi perché mettere in dubbio la sua professionalità? Sta a noi dimostrare che la sua figura è inadeguata e che mina fortemente l'immagine del centro.

Francesca Tamberlani

Francesca Tamberlani

è Sociologa e Responsabile Magazine presso la casa editrice Edizioni Play Press.
Curatrice ed ideatrice del sito www.travirgolette.com, scrive per il quotidiano "Il Golfo" e "Fuori Campo".

Continua la SixFit Mania... A Maggio il lancio delle nuove collezioni!!!

SixFit è pronta a lanciare le nuove collezioni Spring-Summer 2007/08 in occasione delle due occasioni più cool del settore: il Festival del Fitness a Firenze (dal 2 al 6) e il Rimini Wellness (dal 17 al 20). Lo stand SixFit sarà pronto ad ospitare tutti gli appassionati di fitness e tutti coloro che - curiosi ed entusiasti - sapranno apprezzare le nuove linee e i nuovi materiali.



In entrambi gli eventi saranno presentate le nuove linee **MOVEMENT**, **EDEM**, **COOL**, oltre alla collezione **SUMMER GREY** realizzata interamente nell'accattivante tessuto grigio melange. Tutte le linee sono totalmente Made in Italy e sono il frutto di approfonditi studi sia nella ricerca dei materiali che nelle realizzazioni grafiche con l'ausilio delle più recenti ed aggiornate tecnologie.

La linea **BASIC** - ben nota ed apprezzata da chi pratica attività sportive - è stata rivisitata ed aggiornata con nuove stampe e colori.



A Rimini, SixFit riconfermerà la sua presenza al fianco della Federazione Italiana Fitness realizzando - come nella scorsa edizione - il palco più importante della manifestazione. In questa occasione si esibiranno indossando le ultime novità SixFit, i due testimonials internazionali apprezzatissimi dal pubblico, Julio Papi e Jil Lopez. Entrambi sono ormai riconosciuti come punti fermi nel panorama del fitness mondiale e creeranno momenti di spettacolo impareggiabile: un appuntamento da non perdere assolutamente. **Vi aspettiamo!!!**

SIXFIT è un marchio ESASPORT srl
Via Marco Polo, 149 56031 BIENTINA (PI)
Tel. 0587 489038 r.a. Fax 0587 488621
www.sixfit.com - info@sixfit.com

SixFit inoltre studia e realizza soluzioni personalizzate per gli staff e linee complete di merchandising per enfatizzare l'immagine delle palestre e dei circoli sportivi.

Ruoli e doveri degli operatori

Dall'addetto alle pulizie fino al proprietario: ogni ruolo professionale ha delle regole da rispettare

Cerchiamo di fare chiarezza e definire gli operatori del settore fitness: il personale delle pulizie e spogliatoio, il manutentore, l'istruttore di palestra, l'istruttore di nuoto, l'istruttore dei corsi, il consulente di vendita, il receptionist, il responsabile tecnico, il responsabile di piscina, il responsabile dei corsi, il responsabile della reception, il responsabile commerciale, il responsabile del centro-direttore, il proprietario. Per semplificare, ho accorpato alcune figure in caso di una struttura di dimensioni contenute (es. proprietario-direttore, tecnico e corsi). Vediamole nel dettaglio:

Pulizie e manutenzione

La pulizia è uno dei punti fondamentali per offrire un buon servizio, così come la manutenzione. Il personale delle pulizie ed il manutentore devono essere in linea con il resto dello staff, sempre a disposizione e aiutare. Capita spesso che queste figure vivano una realtà totalmente distaccata e che si sentano in qualche modo "inferiori" agli altri. Ma è un grave errore: **tutti sono necessari** e lavorano per un unico obiettivo, soddisfare i clienti. **L'atteggiamento deve essere collaborativo** e non polemico; il direttore deve poter segnalare le priorità o le dimenticanze senza sentirsi rispondere "...sta facendo altro, non è compito mio" ecc. La persona deve apparire pulita, in ordine, e muoversi rispettando i clienti, senza abbandonare gli attrezzi da lavoro in giro per il club.

Gli istruttori

Istruttori di sala attrezzi e piscina mettono in pratica ciò che i consu-

lenti promuovono. Ma per questo non devono sentirsi superiori. In realtà è **un gioco di squadra**, dove ci si sostiene a vicenda, rispettandosi. L'istruttore di palestra deve garantire un'adeguata **preparazione tecnica**. Sono le sue **conoscenze scientifiche** che gli permettono di aiutare il cliente a crescere nella preparazione sportiva e nella prevenzione, conquistando salute e benessere. L'istruttore di piscina è un riferimento in un ambiente non naturale per le persone: in acqua si sente e si vede poco. L'atteggiamento dovrà quindi essere ancor più sereno, trasmettere tranquillità e sicurezza, specialmente quando in piscina ci sono bambini. Inoltre l'istruttore deve occuparsi del controllo delle acque, che coinvolge la salute dei clienti e la stessa operatività del centro. **Certificazioni che attestano le competenze sono obbligatorie**: nessuno può lavorare in una piscina senza un diploma o certificato! La figura dell'istruttore dei corsi è invece diversa: ad essa è permessa un po' di stravaganza e un aspetto più colorito, ma non la superficialità e l'incompetenza. **L'insegnante deve preparare le lezioni, avere degli obiettivi da raggiungere**, aggiornarsi frequentando stage e pretendere dai clienti puntualità e attenzione.

Il receptionist

Chi lavora alla reception è colui che accoglie per primo i clienti e che introduce alle regole del centro; è la prima immagine che il cliente ha della palestra. Purtroppo mi capita spessissimo di sentire risposte maleducate, atteggiamenti arroganti e interventi inappropriati. **Nessuno si deve mai dimenticare il proprio ruolo!** In reception

capita di sentirsi superpotenti e di pensare di poter intervenire su tutto. Il receptionist riceve lamentele, commenti, giudizi o consigli che deve trasmettere alle persone interessate per aiutare tutta la squadra, senza **mai cadere nel pettegolezzo**. Per tutti è fondamentale il sorriso e l'educazione, ma per il receptionist lo è ancora di più. Inoltre il personale di reception deve sempre avere lo sguardo rivolto verso l'entrata, per essere pronto ad accogliere.

Il consulente di vendita

Figura difficile e contrastata, attaccata spesso da tutti e nello stesso tempo coccolata e/o stimata perché incassa materialmente i soldi e trasforma i servizi offerti in abbonamenti. Anche qui si passa dalla frustrazione alla mania di grandezza. **È una figura professionale difficile perché ha il compito di chiedere soldi** e perciò va aiutata, tenendola sempre informata sulle novità che i tecnici o la proprietà hanno deciso di inserire. Il consulente di vendita ha anche degli obblighi verso i suoi colleghi: deve rispettarli interpellandoli quando serve e tenere conto dei listini: ogni svendita può danneggiare la struttura! Il consulente è in grado di raccogliere indiscrezioni, lamentele o commenti sui servizi offerti e, se li trasmette nel modo giusto, questi possono essere di aiuto per tutto lo staff.

I responsabili di settore e il direttore/proprietario

Proprietario, direttore e responsabili in prima persona devono chiarire e rispettare i ruoli e farli rispettare. Capita spesso che un istruttore vada dal direttore o proprietario, ma capita molto più spesso (e ciò è deleterio) che il proprietario vada dall'istruttore, saltando la figura intermedia (il responsabile). Que-

sto crea **confusione di ruoli**, delegittima il responsabile di settore e determina un accentramento dei problemi che induce, successivamente, lo stesso proprietario a lamentarsi per le troppe incombenze. Inoltre l'accentramento su di un'unica figura porta ad un cattivo controllo dell'azienda: **una struttura non può stare in piedi solo su un'unica persona**. Se essa manca, si rischia di bloccare tutto! Il proprietario deve trasferire le direttive al direttore che, a sua volta, le riporta ai responsabili.

Per tutti

Concludo definendo le linee guida valide per tutte le figure professionali:

1. L'atteggiamento deve essere sempre positivo.
2. Occorrono serietà e serenità.
3. L'aspetto deve essere perfetto, pulito e in ordine.
4. Non deve mai mancare la collaborazione tra i colleghi e tra i settori.
5. Tutti devono sapere che si lavora per l'azienda.
6. Bisogna essere orgogliosi della "maglia che si indossa".
7. Occorre lavorare sui contenuti e non sui pettegolezzi.
8. Vanno rispettati i ruoli.
9. Si devono seguire le regole e le strategie dell'azienda.
10. Bisogna rifiutare il dividi et impera.

In realtà l'argomento richiederebbe molto più spazio, chiedo scusa ai lettori per la sintesi estrema ma credo che possa essere un buon inizio per cominciare a riflettere su questo punto.

Fabio Swich

Fabio Swich

è ideatore e socio fondatore di Sport Lab S.r.l., 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.

Dj **tu**

MUSIC SYSTEM



Aggiornamenti mensili

Il DJTU gestisce con efficacia e semplicità la musica e la messaggistica della tua palestra. Tante canzoni selezionate e mixate di tutti i generi musicali in modo da creare un continuo tappeto sonoro.

Contiene anche musica per
AEROBICA, SPINNING e STEP

59€

+I.V.A AL MESE

CONFORME NORMATIVA SIAE E SCF

info: RVTEC s.r.l via Padulli 13 - 47100 - Forlì Tel 0543 701233 Fax 0543 701236
email:info@djtu.it sito:www.djtu.it

Fitness in pillole

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

Chi corre è più brillante

La corsa aiuta a generare nuovi neuroni e sinapsi... in altre parole, contribuisce ad allenare il cervello tanto quanto il fisico. I miglioramenti avvengono attraverso il "Brain-derived neurotrophic factor" ossia il fattore neurotrofico derivato dal cervello. Che significa? Semplificando, si tratta di una proteina che si produce nel nostro cervello in seguito a uno stress moderato, il più tipico dei quali è rappresentato dall'attività aerobica. Questa proteina favorisce la sopravvivenza dei neuroni già esistenti e danneggiati, e concorre nella formazione di nuovi neuroni. Se avvertite una preoccupante lentezza di riflessi o fate fatica persino a calcolare il vostro conto in banca, allora è arrivato il momento di infilarvi un paio di sneakers e accelerare il passo...



Più vitamine meno anni di vita

Uno studio recente, effettuato dai ricercatori dell'università di Copenhagen, ha rilevato che alcune vitamine (antiossidanti) anziché allungare la vita, la accorciano! E, per scendere nel dettaglio, la vitamina A determina un -16%, il beta-carotene un -7% e la vitamina E un -4%. Dopo aver rivisto 815 studi sull'assunzione di antiossidanti, gli scienziati hanno concluso che "le vitamine possono aumentare i rischi di morte prematura", spiegano sul Journal of American Medical Association (Jama). Sconfessato dunque il ruolo di difensori dell'organismo dagli attacchi dei radicali liberi, attribuito agli antiossidanti. "Molto più salutare - spiegano i nutrizionisti - una dieta bilanciata rispetto a qualche pasticca multivitaminica, i cui benefici rimangono non dimostrati".



Sudare per illuminare

Sembra fantascienza, ma non lo è: il sudore che spendiamo in palestra, su un tapis roulant o uno step, d'ora in avanti non farà bene solo al nostro fisico, ma anche all'ambiente. Il California Fitness club di Hong Kong sarà, infatti, la prima palestra a dotarsi di macchinari in grado di convertire il sudore e l'energia spesa sulle macchine in energia elettrica e luce per il club stesso. Il

meccanismo messo a punto ad Hong Kong fa parte di quella nuova corrente di idee di "ricattare l'energia", sfruttando il surplus di potenza ed energia che si ha con attività casuali. Sembra comunque che, anche se tutte le macchine del centro di Hong Kong dovessero andare a pieno regime, l'energia che ne uscirebbe riuscirebbe a illuminare solo cinque lampadine da 60 watt. La rivoluzione energetica è lontana...



Casalinghe sprint

Le donne che si occupano delle faccende domestiche in maniera scrupolosa, e che quindi lavano, stirano, spolverano, apparecchiano ecc., hanno un fisico ultra allenato, a patto però di riconoscere che spazzare, lavare per terra o stendere i panni abbia lo stesso valore di qualunque altra attività fisica. La convinzione di fare moto aiuta a bruciare di più e ad affrontare meglio la dieta. Chi lo sostiene? Una curiosa ricerca condotta da due psicologi della Harvard University, Ellen Langer e Alia Crum, che hanno intervistato le cameriere dei maggiori hotel di Boston per verificare il loro stato di salute, l'indice di massa corporea, la quantità di attività fisica svolta ogni giorno. Dall'analisi dei dati è emerso che le cameriere che percepivano il loro lavoro anche come un'attività allenante, erano quelle che hanno avuto un calo di peso maggiore.



Cash and Carry Supplements

N
NUTRISPORT



**Spedizioni gratuite
in tutta Italia
in 24/48 ore**

acquista on-line!
in contrassegno o carta di credito

DYMATIZE
NUTRITION

CYTODYNE
TECHNOLOGIES

MUSCLETECH

CROSSPORT

SYNTRAX

VPX

TWINLAB
ANSWERS FOR LIFE

nutrabolics
ADVANCED SPORTS INNOVATIONS

MHP
ALWAYS ON THE EDGE

Universal Nutrition

LABRADA

Stacker

Gaspari Nutrition

ZANE
LIFE

DESIGNER WHEY
FROM WHEY

ULTIMATE NUTRITION

Optimum Nutrition

MEGA PRO

PROLAB

EAS

88

NOW

grafica: Antonella Leto

Qualità ed efficacia con i più famosi
marchi americani ai **prezzi più bassi**

www.nutrisport.it

Nutrisport s.r.l. Via Donghi, 76R - 16132 Genova
info@nutrisport.it - info@supplements.it
Tel. 010.40.40.891 - Fax 010.40.40.945

Una palestra senza barriere

Progettare una palestra senza barriere significa realizzare l'idea di un luogo che individua ed inventa soluzioni in funzione e nel rispetto delle problematiche legate agli handicap fisici

La palestra oggi si configura a tutti gli effetti come una struttura polifunzionale, in grado di accogliere ambienti destinati a diverse attività per poter far fronte alle numerose esigenze del pubblico. Proprio in questa ottica è importante capire cosa è una barriera architettonica, per comprendere che si parla di un concetto esteso a chiunque, cioè a tutti gli individui che si relazionano con uno spazio e che tale concetto non è soltanto "un salto di quota da superare con una rampa" ma è costituito da un insieme di elementi di varia natura, da limitazioni percettive e fisiche o da particolari conformazioni di oggetti o luoghi che possono causare affaticamento o disagio. Al di là di una trattazione di carattere tecnico di argomenti specifici, questo tema merita un approfondimento che aiuti ad affrontare problemi progettuali nuovi con una giusta ottica e secondo i principi di quello che, in campo internazionale, è co-

nosciuto come universal design che può essere definito come "progettazione di oggetti ed ambienti utilizzabili dalla maggior parte degli individui, a prescindere dalla loro età e capacità psicofisica".

I criteri progettuali

Se l'obiettivo è quello di guardare non solo alle necessità di alcune categorie di persone quali i disabili ma di tutti, progettare uno spazio come una palestra deve tenere in conto due importanti elementi ai fini della miglior fruibilità dell'edificio: il primo relativo alle esigenze connesse alle diverse condizioni soggettive degli individui, il secondo relativo alla fruibilità piena dello spazio con tutte le attrezzature ed i servizi di cui deve essere dotato. A questo scopo, prima di passare alla fase progettuale, può essere utile definire i requisiti che ogni ambiente dovrà possedere per essere pienamente accessibile e fruibile per tutti nel suo insieme e nelle singole parti che lo compongono. Questi si connoteranno come un valore raggiunto ed aggiunto che conferirà alla struttura le giuste caratteristiche di comfort e sicurezza per tutti.

Classificazione delle barriere architettoniche

La normativa italiana, tra le più complete ed avanzate in merito, fornisce tutte le indicazioni necessarie per progettare al meglio ogni spazio sia che si parli di interventi di nuova costruzione che di recupero di locali esistenti. Sarà utile distinguere i diversi tipi di barriere architettoniche facendo riferimento ad alcune problematiche evidenziate nella stessa de-



finizione contenuta nella vigente normativa e suddividerle in **ostacoli o impedimenti fisici, barriere percettive, fonti di disagio e di pericolo e situazioni che generano affaticamento**. Una volta individuati e compresi tutti quei problemi ad esse legati sarà più facile affrontare con il giusto metodo una progettazione consapevole attraverso elementi che interverranno nello sviluppo progettuale e contribuiranno in modo sensibile al miglioramento delle caratteristiche funzionali dello spazio.

Linee guida

Il raggiungimento di condizioni di accessibilità e di fruibilità deve essere studiato in fase progettuale contestualmente ed in modo integrato con il rispetto delle norme di sicurezza (ad esempio prevenzione ed estinzione incendi) e più in generale con la progettazione del sistema degli impianti (elettrico, termico, idrico, ecc.). Per supe-

rare ogni forma di emarginazione si deve evitare di inserire elementi destinati esclusivamente ai disabili: **la parola chiave è includere e non discriminare**, cercando di evitare soluzioni "speciali" e spazi riservati.

Per le aree esterne alla struttura un concetto chiave da tener presente quando si progetta è quello della **continuità del piano orizzontale** che deve essere pensato come luogo confortevole e sicuro per il pedone.

L'ingresso all'edificio che costituisce un punto di mediazione tra esterno ed interno va realizzato con **raccordi percorribili tra il piano di calpestio interno ed esterno**. Per alcuni individui la rampa è il raccordo ottimale per superare un certo dislivello rispetto alle scale ma, se la **rampa** è ben integrata architettonicamente alle scale ed allo spazio in cui si trova, può essere vista come un'opzione alternativa per tutti e non come una corsia riservata. Sale per gli attrezzi ed il fitness,

NORME E DEFINIZIONI

In Italia le principali indicazioni che ordinano le condizioni di fruibilità degli spazi con l'obiettivo di un reale abbattimento delle barriere sono definite da normative nazionali: dalla **Legge n. 13 del 9 gennaio 1989**, alla **Legge 104 del 1992**, alle **norme Coni** per l'impiantistica sportiva, delibera della Giunta esecutiva, **17 luglio 1999, n. 851**.

E queste sono soltanto alcune.

Così vengono definite le "barriere architettoniche" nell'art. **1 del D.P.R. 24 luglio 1996, n. 503**, riprendendo quanto già espresso nell'art. **2 del D.M. 14 giugno 1989, n. 236**:

- gli ostacoli fisici che sono fonte di disagio per la mobilità di chiunque ed in particolare di coloro che, per qualsiasi causa, hanno una capacità motoria ridotta o impedita in forma permanente o temporanea;

- gli ostacoli che limitano o impediscono a chiunque la comoda e sicura utilizzazione di parti, attrezzature o componenti;

- la mancanza di accorgimenti e segnalazioni che permettono l'orientamento e la riconoscibilità dei luoghi e delle fonti di pericolo per chiunque ed in particolare per i non vedenti, per gli ipovedenti e per i sordi."

Sempre nel D.M. 14 giugno 1989, n. 236, vengono definiti alcuni termini importanti ai fini di una giusta interpretazione e comprensione delle linee guida da tenere presenti per una progettazione nel rispetto di tutti. Eccone alcune:

- per **accessibilità** si intende la possibilità anche per persone con ridotta o impedita capacità motoria o sensoriale, di raggiungere l'edificio e le sue singole unità immobiliari e ambientali, di entrarvi agevolmente e di fruirne spazi ed attrezzature in condizioni di adeguata sicurezza ed autonomia.

- per **visitabilità** si intende la possibilità anche per persone con ridotta o impedita capacità motoria o sensoriale, di accedere agli spazi di relazione e ad almeno un servizio igienico di ogni unità immobiliare. Sono spazi di relazione gli spazi di soggiorno o pranzo dell'alloggio e quelli dei luoghi di lavoro, servizio ed incontro, nei quali il cittadino entra in rapporto con la funzione ivi svolta.

- per **adattabilità** si intende la possibilità di modificare nel tempo lo spazio costruito a costi limitati, allo scopo di renderlo completamente e agevolmente fruibile anche da parte di persone con ridotta o impedita capacità motoria o sensoriale.

spogliatoi e servizi igienici, luoghi di ritrovo (bar, atrio), zona uffici e locali tecnici devono rispettare tutte le specifiche funzionali e dimensionali suggerite dalla normativa in base alla destinazione

d'uso per quanto riguarda tutti gli aspetti della progettazione: elementi architettonici (rampe, scale, infissi, ecc.), illuminazione, attrezzature e quant'altro.

La qualità architettonica degli

spazi viene poi delineata anche da tanti aspetti di dettaglio niente affatto secondari perché possono precluderne la possibilità di utilizzo. Una rampa con la giusta pendenza ma con un pavimento

sdruciolevole diventa un pericolo invece che una soluzione.

Materiali, colori, arredi, segnaletica, seguendo le indicazioni della normativa, contribuiranno a creare una struttura dove muoversi liberamente, con grande agio e senza pericoli sarà possibile a tutti. Per questo è importante pensare ad una progettazione degli spazi in maniera sicura ed accessibile e rendere così gli ambienti confortevoli e qualitativamente migliori. Perché progettare per coloro che si trovano in una condizione di svantaggio maggiore vuol dire migliorare la qualità della vita di tutti.

Simona Zampetti

Simona Zampetti

dopo la laurea in Architettura conseguita presso l'Università di Roma si è dedicata ad attività di progettazione, ristrutturazione d'interni e design. Attiva anche nel campo del restauro si è lanciata nel progetto HistoriArchitettura www.historiarchitettura.com

EURO PISCINE

S.r.l.

MANUTENZIONI STAGIONALI PISCINE PUBBLICHE E RESIDENZIALI

MODALITA' DI INTERVENTO

- **N. 1 passaggio settimanale per la pulizia della piscina**
- **Controllo impianto di depurazione, pulizia filtri e prefiltro pompe.**
- **Test per valori del Cloro e Ph e correzione degli stessi.**
- **Aggiunta prodotti chimici,**
(forniti nel programma di manutenzione stagionale).

**ASSISTENZA
E TRASPARENZA**

Info: cell. 3357913766
e-mail: info@europiscine.org
www.europiscine.org

La sala infermeria in palestra

La presenza di una "sala medica" all'interno di una struttura è da ritenersi fondamentale (anche se non ancora obbligatoria per legge). L'irrinunciabilità di tale area dedicata si evince dal fatto che vi si possono somministrare servizi aggiuntivi importanti, tali da professionalizzare maggiormente la struttura, oltre quelli tipici di un'infermeria (vedi tabella).

Naturalmente perché un'infermeria sia tale deve essere arredata in modo consono ed attrezzata a seconda dei casi. Per quanto riguarda la "location", io ritengo che essa debba essere posizionata in un luogo accessibile (preferibilmente all'ingresso) e relativamente tranquillo (tale da potervi effettuare anche attività che richiedano una certa quiete, es. misurazione della pressione arteriosa).

Attività ordinarie

1) È consuetudine, ormai, effettuare la classica **visita medica** anche in palestra. Avere un medico all'interno della struttura è molto importante e pratico, e si rivela essere anche una strategia commerciale di non poca importanza. Con la presenza

costante, o quasi, di un sanitario, il cliente, in particolar modo chi affetto da qualche forma patologica (cardiopatici e metabolici in genere) riesce a vivere l'attività fisica più serenamente, sentendosi maggiormente tutelato.

2) Avere la possibilità di effettuare anche prestazioni di tipo specialistico è rilevante per l'utente. La possibilità di operare dei test valutativi come l'**EKG da sforzo** è un'arma in più per prevenire molti spiacevoli eventi e per offrire al cliente, che in alcuni casi è anche un atleta, la possibilità di aver un maggior monitoraggio all'interno del centro. Tutto ciò richiede, però, la presenza, alquanto dispendiosa, di uno specialista e di un rianimatore, nonché la disponibilità dei macchinari necessari (compreso un defibrillatore).

3) Capita spesso di dover medicare piccoli tagli ed abrasioni, ma un'infermeria ben attrezzata deve far fronte anche ad interventi particolarmente traumatici che spesso fanno la differenza tra il sopravvivere ed il morire. Un **defibrillatore** (oggi ne fanno di semiautomatici) è da considerarsi fondamentale come lo è l'aver in palestra personale qualificato ed abilitato all'uso dell'apparecchio.

A - ATTIVITÀ ORDINARIE
1. Visita medica di idoneità non agonistica
2. Visita medica di idoneità agonistica
3. Pronto soccorso
4. Controllo della pressione arteriosa
5. Controllo del tasso glicemico
<i>Queste sono da considerarsi le attività ordinarie essenziali per una infermeria di un centro fitness</i>

B - ATTIVITÀ AGGIUNTIVE
1. Visita dietologica
2. Bioimpedenziometria
3. Valutazione del VO2max e dell'MTB
4. Termografia
5. Colloquio tecnico iniziale (fit-check)
6. Fit-check tecnico (antropometria)
7. Fit-check funzionale

Sempre di più i fitness club assumono connotazioni di centri poli-servizi. Questa trasformazione è la giusta evoluzione di quello che, una volta, era un semplice posto per fare ginnastica

4) L'ipertensione arteriosa è una condizione particolarmente diffusa e con cui spesso abbiamo a che fare. È importante per i soggetti che ne soffrono fare della sana attività fisica, come lo è per noi monitorarli prima e dopo l'allenamento. A tal proposito è richiesto un misuratore di pressione.

5) Diffusissimo è anche il dia-

bete in tutte le sue forme, di conseguenza bisogna essere attrezzati per una evenienza di questo tipo. Di solito un diabetico è perfettamente munito di ciò che abbisogna. Ma essere previdenti nell'aver quanto necessario, nonché offrire al cliente in questione uno spazio dove "operare" con tutta tranquillità, è importante.



L'ASSISTENZA

Non è più un problema

C'è!

Un gruppo di professionisti dell'assistenza tecnica **specializzata per Palestre e Centri Fitness** che da oltre dieci anni svolge l'attività di installazione, manutenzione e assistenza per le più importanti attrezzature del fitness italiano e internazionale.

Una **RETE** presente su tutto il territorio nazionale In grado di fornire **ai Centri Fitness** assistenza e consulenza tecnica in tempi rapidi, a condizioni vantaggiose. Non solo **"emergenze"** ma anche interventi di **manutenzione programmata** e contratti di assistenza personalizzati.

Basta un Clic per metterci alla prova !



fullsport

100% fitness & sport service

www.fullsport.it

Tel. 0302191564
info@fullsport.it

TECHNOFITNESSTEAM

TFT

www.gruppofit.it

Tel. 0174 290007
info@gruppofit.it

Spazio sponsorizzato da www.fitnessusato.it

Attività aggiuntive

1) È ormai risaputo che il risultato estetico che spesso si rincorre in palestra è dato per lo più da uno stile di vita corretto e da un'alimentazione bilanciata. A tal riguardo sono molti i tecnici che si improvvisano "dietologi" giocando, spesso, con la salute della gente e rischiando sanzioni anche di carattere penale (che talvolta colpiscono la palestra). A tal riguardo credo sia utile dare la possibilità ai soci del club di usufruire della consulenza di un vero specialista (magari organizzando delle giornate dedicate).

2) Nato per altri scopi, ma oggi largamente utilizzato anche in palestra per la sua capacità di quantificare l'acqua presente nel nostro corpo (attraverso cui se ne discernerne, in modo alquanto preciso, la % di FM), il bioimpedenziometro (che si basa sul principio fisico della diversa conducibilità elettrica dei tessuti), si è elevato, negli ultimi anni, ad elemento irrinunciabile del nostro centro. Relativamente facile

da usare, non richiede abilità particolari, anche se non può essere utilizzato su tutti (data la frequenza di tipo bioelettrico di cui si serve, ne è sconsigliato l'utilizzo su particolari patologici, es. cardiopatici).

3) Tali valutazioni sono di carattere molto tecnico e si rivelano particolarmente attendibili a mezzo di un esame "spirometrico". Nato anch'esso a scopo sanitario (se ne ricavano informazioni relative a patologie polmonari), è oggi utilizzato in molte palestre per ricavarne informazioni tecniche. Conoscere il massimo consumo di O₂ (VO₂ max) ed il metabolismo basale (fabbisogno calorico giornaliero) specializza il centro e fidelizza il cliente. Naturalmente è necessario avere in uso uno "spirometro".

4) La cellulite è una condizione tanto diffusa quanto antiestetica ed indesiderata. Difficilmente contrastabile, viene spesso definita una "patologia", ma così non è. È un meccanismo di difesa cellulare di cui la natura ci ha

fornito. Offrire alle frequentatrici del club un mezzo in più per individuarne diffusione e livello, può rivelarsi, concorrentialmente parlando, una buona arma. Necessario a tal fine è un termografo e l'abilità nell'usarlo e nel leggerne i risultati.

5) È fondamentale avere un luogo tranquillo dove poter valutare il potenziale cliente senza essere disturbati dai comuni rumori (spesso incontrollati) che siamo abituati a sentire in palestra. L'infermeria potrebbe essere utilizzata anche a tal fine. Ciò escluderebbe l'utilizzo di altri spazi "preziosi" da adibire allo scopo e darebbe la possibilità al trainer di operare il check iniziale in un unico ambiente.

6) L'esame antropometrico (plicometria, presa delle circonferenze, calibratura ossea, peso, etc.) riveste un modus operandi consuetudinario, che richiede l'utilizzo di semplici mezzi come un plicometro, un calibro osseo, un metro flessibile (da sarto), e una bilancia (preferibilmente a contrappesi e che

preveda anche la misurazione dell'altezza). Manualità e competenza dell'operatore faranno il resto.

7) Perché un check sia completo deve prevedere anche l'ausilio di test funzionali che varino dall'esame della mobilità articolare, alla valutazione delle tensioni muscolari. Questi test sono di carattere squisitamente tecnico e riservati al personal trainer. La sala medica è particolarmente adatta a questo uso, essendo "riservata" ed attrezzata adeguatamente (come di cui sopra).

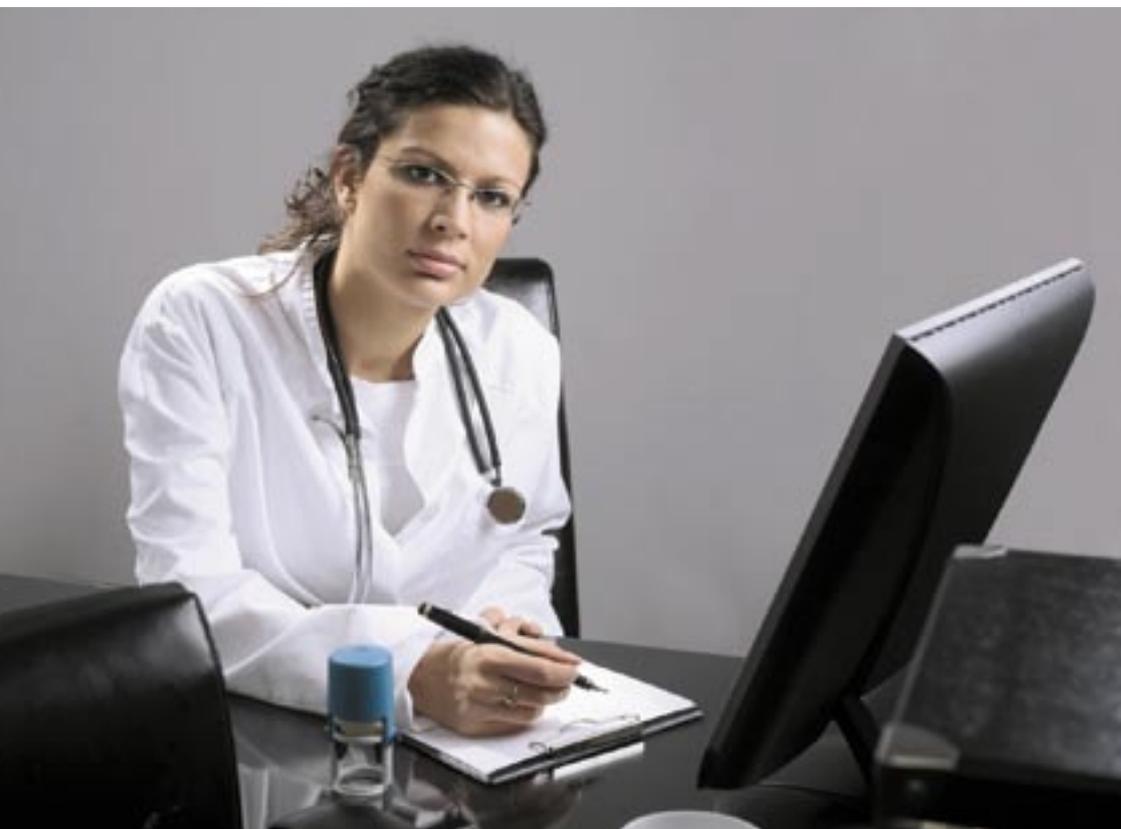
Conclusioni

Come si evince da quanto esposto fino ad ora, sono molteplici le attività fruibili in un'area dedicata. Si ricordi che il livello qualitativo dei servizi proposti in una palestra non si esaurisce semplicemente in macchinari moderni e personale competente. Un centro deve offrire standard di sicurezza ed elementi tecnici all'altezza delle richieste di una clientela sempre più esigente. Un ultimo, e per me importante, suggerimento è quello di non definire quest'area come "infermeria" o "sala medica", nomi più consoni ad una struttura sanitaria, ma semplicemente "check-room" o "medi-area", o, se si vuol evitare un inglesismo, "area riservata". Ciò, a mio avviso, rende la percezione dell'ambiente in esame meno "pesante" senza, però, ridimensionarne l'importanza ed il carattere tecnico.

Francesco Barbato

Francesco Barbato

è diplomato ISEF e laureato in Giurisprudenza. Personal Trainer & Life Coach, insegnante di Pilates e Presenter, offre consulenza tecnica, amministrativa e legale per centri fitness e associazioni sportive. Autore di diversi articoli e studi di settore.



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 Action MaX, è considerato all'unanimità il miglior Life Coach europeo, operante in Usa, Islanda e Italia. È realizzatore del progetto "Sai quello che mangi?" adottato in 3 diverse catene di supermercati in Usa con Whole Food, Islanda con Hagkaup ed in Italia con Coop.

Per contatti:
actionmax@fastwebnet.it
www.actionmax.net
cell. 349.3346168

Cosa è meglio: lo squat libero o al multipower?

Il multipower è più dannoso di quello libero in quanto logora maggiormente le articolazioni per via del movimento obbligato. Ma avete pensato a quanto dannoso possa essere se eseguito male e da soli senza avere chiare le idee e non avendo le potenzialità biomeccaniche per eseguirlo? Molti non riescono addirittura a stare sui talloni senza carico sulla schiena, flettono le gambe e vanno indietro rovinosamente. Caricate il giusto, spingete sui talloni evitando le punte, rimanete eretti, non lasciate che il vostro sguardo si abbassi, lasciate i gomiti perpendicolari al terreno, il petto in fuori, e fate sì che l'attenzione sia altissima, così come la concentrazione.

Qual è l'allenamento migliore per prepararsi all'estate?

Il migliore in assoluto è l'allenamento a circuito. Un allenamento che non ha alcuna lacuna e che

non conosce ostacoli o limiti di tempo. Un workout a circuito è fatto di esercizi per tutti i gruppi muscolari.

Quali vantaggi ha l'interval training? E quando conviene sceglierlo come allenamento?

L'interval training consiste in una serie piuttosto numerosa di ripetute (almeno 10) con periodi di alta intensità, intervallati da periodi di bassa intensità o da pause. È il sistema favorito di tutti gli allenatori, perché è effettivamente un miglioratore del sistema cardiovascolare e produce un miglioramento totale in qualunque atleta. Inoltre è ritenuto in tutto il mondo del fitness il miglior sistema per bruciare grasso e non muscolatura, anche perché mantiene molto stabile la media dei battiti cardiaci durante la sessione cardiovascolare. Ciò significa che mantenendo il battito non eccessivamente accelerato si brucia più grasso che glicogeno. Ecco perché tale sistema è anche molto utilizzato dai bodybuilder per poter perdere il grasso superfluo senza intaccare i muscoli. Il periodo migliore per utilizzare tale sistema è sia quello in cui si vuole avere un'alta performance fisica, sia quello in cui si vuole ridurre la propria % di grasso.

Come si fa a calcolare il proprio massimale?

Vi sono 3 termini che bisogna conoscere prima di parlare di 1 RM (1 ripetizione massimale): intensità, volume e carico massimale: intensità: % del massimale su cui si lavora; volume: quantità totale di lavoro svolto durante la seduta di allenamento; carico massimale: carico max che si può sollevare per una volta senza l'aiuto di alcuno.

Come calcolare 1 RM in palestra:

prima di tutto bisogna riscaldarsi, poi successivamente partire col test.

1° set 10 rip.

40% del max peso previsto

2° set 5-6 rip.

50% del max peso previsto

3° set 2-3 rip.

80% del max peso previsto

4° set 1 rip.

90% del max peso previsto

5° set 1 rip.

100% del max peso previsto.

Calcolare una pausa fra 1 sett. di 2-3 min.

Aumentare sempre di 2,5 - 5% del carico se si riesce con più facilità del dovuto a fare l'ultima set.

Calcolo del massimale a casa:

il calcolo del massimale per persone allenate: $1.172 \times (\text{kg}/7-10 \text{ rip.}) + 7.704$.

Il calcolo del massimale per persone non allenate: $1.554 \times (\text{kg}/7-10 \text{ rip.}) - 5.181$.

È vero che chi si allena più spesso cresce di meno?

Non bisogna mai stressare eccessivamente i propri muscoli specie se l'alimentazione non è delle più accurate e se le ore di sonno sono poche. Più spesso ci si allena e meno riserve si avranno per poter far crescere i propri muscoli. Inoltre si rischierà lo stato di sovrallenamento, uno stato in cui tendono a cadere gli atleti che si allenano per troppo tempo al giorno ed in giorni troppo vicini gli uni agli altri. L'allenamento ideale per prendere massa muscolare, è fatto di soli 45-50 minuti al giorno per 3-4 volte la settimana. Invece di aggiungere giorni al vostro allenamento, aggiungete peso al vostro workout e ore al vostro sonno notturno.

La prima delle cose che succede quando ci si allena troppo è la carenza di voglia durante gli allenamenti, poi lo stallo dei risultati e successivamente la carenza di

sonno. Ricordate inoltre che più stresserete i vostri muscoli, più stresserete il vostro sistema nervoso (che ha bisogno di molto riposo in più del sistema muscolare per poter recuperare, ben 5 volte).

Come e quando si deve usare la cintura di sostegno durante gli allenamenti?

Non ci sono esercizi in cui si ha bisogno necessariamente di indossare una cintura, anche se per alcuni può essere utile. Obiettivo delle cinture (o almeno lo scopo presunto) è di sorreggere la parte bassa della schiena. La cintura permette di amplificare quello che viene chiamato "corsetto" o "corpetto" addominale, che è il quantitativo di pressione all'interno della cavità addominale. Ciò permette alla schiena di essere sorretta, evitando che la sua parte finale si incurvi eccessivamente. Uno degli esercizi più delicati sono le spinte per le spalle con bilanciere: io consiglierai di farle in piedi, vista la pressione eccessiva a cui si può arrivare in tale movimento da seduti. Altri 2 esercizi altamente pericolosi sono squat e stacchi da terra. Usando la cintura da sollevamento si può incorrere in un indebolimento dei muscoli lombari che si sentono già protetti dalla cintura... In parole povere, la cintura diventa un surplus per il corpo. Allenandosi bene, e con metodica step by step, si può raggiungere la forza necessaria per evitare di farsi male anche senza cintura. Ciò che è necessario è la tecnica di esecuzione impeccabile, non l'uso della cintura da sollevamento!

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

Sognare è facile con

mioblu

spas

Minipiscine per interni ed esterni con impianto di filtrazione, disinfezione ad ozono, riscaldamento automatico (temperatura programmabile fino a 40 gradi).

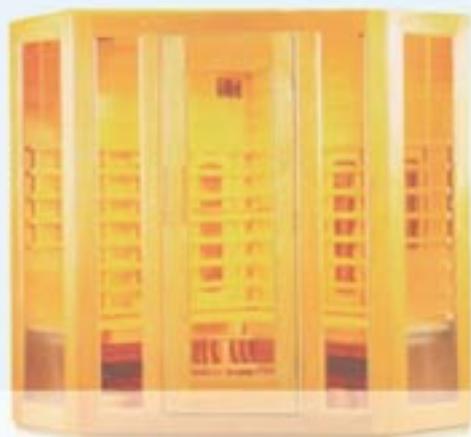
Computer per controllo funzioni, getti terapeutici di massaggio di varie tipologie. Sistema di aromaterapia ed illuminazione. Acrilico con antibatterico di protezione.

In dotazione copertura termica a prova di bambino.

PREZZI A PARTIRE DA € 2.990,00 + iva



minipiscina idromassaggio



Legno di Cedro bianco.

Lampade infrarossi in pura ceramica.

Consumi ridotti e grandi benefici terapeutici ed estetici, eccezionale per dimagrire (600 calorie in 30 min).

Temperature da 40 a 60 gradi secchi, quindi facilmente sopportabili.

PREZZI A PARTIRE DA € 1.490,00 + iva

sauna infrarossi

mioblu

Sede: Toscanella di Dozza - Imola (BO) - Via F. Santi, 11

Tel. 0542 673727 - Fax 0542 674260

Filiale: Pisa - Tel. 050 555117

www.mioblu.it - info@mioblu.it

Eventi & Fiere

Prendete carta e penna e annotatevi gli appuntamenti segnalati in questo spazio, sono i più rilevanti del settore, in Italia e all'estero.

Aprile



Salone dell'industria del fitness e delle attrezzature sportive

26/27/28/29 Aprile 2007 - IFEMA Fiera di Madrid

www.fitness.ifema.es

Orari

10.00 - 20.00 da Giovedì a Sabato
10.00 - 15.00 la Domenica

Costi: 10 €

Come arrivare dall'Italia:

In aereo:

- Aeroporto di Madrid Barajas da dove si può prendere la metropolitana e dopo solo una fermata si scende al "Campo de las Naciones", davanti all'ingresso principale della Fiera.

Maggio



19° Festival del Fitness

2/3/4/5/6 Maggio 2007 Fortezza da Basso – Firenze

www.fitfestival.it

Orari

dalle ore 10.30 alle ore 21.30

Costi: 20 €

Per info: Progetti International

Anna Lisa Gatti
075 5910834

E-mail: staff@fitfestival.it

Come arrivare:

In auto:

- Un efficiente rete autostradale collega Firenze al resto d'Italia e d'Europa. La Fortezza da Basso è a soli 4 km dalla principale autostrada nazionale (A1: Autostrada del Sole-Casello Firenze-Nord).

In treno:

- 4 stazioni ferroviarie in Firenze, Santa Maria Novella (100 m dalla Fortezza da Basso), Rifredi

(circa 2 km), Campo di Marte (circa 1,5 Km, scalo merci), Porta al Prato (circa 7,5 Km, scalo merci).

In aereo:

- L' aeroporto Amerigo Vespucci (collegato con le maggiori città europee) è a 4 km da Firenze e si raggiunge con servizio di collegamento fra l'aeroporto Vespucci e la stazione di Santa Maria Novella "Vola in bus" oppure con servizio taxi (20 minuti).



RiminiWellness

17/18/19/20 maggio 2007 Fiera e Riviera di Rimini

www.rimini-wellness.it

Orari

Giovedì 17 e Venerdì 18 operatori dalle 9.00 alle 19.00
pubblico dalle 11.00 alle 19.00
Sabato 19 e Domenica 20 Operatori e pubblico dalle 9.00 alle 19.00
Costi: 18 € per 4 giorni

Per info:

Claudia Costella
c.costella@riminifiera.it
Tel 0541 744634 - 744477

Come arrivare:

In auto:

- Il quartiere fieristico è collegato alla rete autostradale A14, la Bologna-Bari-Taranto, a sua volta è collegata con le principali autostrade europee. Se si proviene da NORD, l'uscita più vicina al quartiere è Rimini Nord. Se si proviene da SUD, l'uscita più vicina è Rimini Sud. Il quartiere si trova a 3 km da entrambi i caselli autostradali.

In treno:

- La Stazione ferroviaria di Rimini Centrale si trova

sulla linea Milano - Bari.

Stazione FS - Quartiere Fieristico: bus n. 9.

Mezzi pubblici:

- Il quartiere fieristico di Rimini è ben servito da un servizio di bus di linea. Dalla Stazione Ferroviaria Rimini Centrale Linea n. 9; da Rimini Sud (Miramare, Rivazzurra, Marebello, Bellariva, Marina Centro) Linea n. 10; da Rimini Nord (Bellaria, Igea Marina, Torre Pedrera, Viserbella, Viserba) Linea n. 5



RiminiWellness

FITNESS BENESSERE
E SPORT ON STAGE

17/20 MAGGIO 2007

FIERA
E RIVIERA DI RIMINI

www.riminiwellness.com

CON IL
PATROCINIO DI



Ritorna RiminiWellness

In fiera, i padiglioni passano da 8 a 12. Su spiagge e territorio raddoppiano gli eventi

L'edizione 2007 di RiminiWellness, manifestazione dedicata a fitness, benessere e sport, è in programma nel **quartiere fieristico e sulla Riviera di Rimini dal 17 al 20 maggio** prossimi. Forte del successo del 2006, che ha visto 71.842 visitatori, 14mila operatori professionali, oltre 200 espositori, con centinaia di eventi, spettacoli e concerti, torna nel 2007 a Rimini **la grande kermesse di business e divertimento**.

Da 8 a 12 padiglioni

La manifestazione passerà **da 8 a 12 padiglioni**, per un totale di **80mila metri quadrati indoor**, e abbraccerà le 6 anime del vivere bene e in armonia con il proprio corpo e con l'ambiente: fitness, benessere, sport fashion, wellness-food, turismo wellness, danza. La suddivisione in due aree: **W-PRO**, studiata per il pubblico professionale e **W-FUN**, per il pubblico degli appassionati, verrà riproposta e ottimizzata. RiminiWellness si svilupperà all'interno della Fiera, sulla Riviera animando le spiagge del litorale, nell'entroterra e nei borghi storici.

Il doppio target professional e consumer

Palestre, catene e centri fitness, agenti e negozi di articoli sportivi, associazioni e federazioni sportive, centri benessere, centri



estetici e termali, SPA, DAY SPA, hotel ma anche professionisti delle più svariate discipline, dai medici ai progettisti, dagli stilisti agli alimentaristi: questo il **target professionale** cui si rivolge RiminiWellness. Il **grande pubblico** è invece composto da appassionati di fitness a 360°.

Le Aree W-Fun

L'area **W-FUN** sarà proposta in **due articolazioni**: la **SOFT** con eventi a basso impatto acustico e la più "rumorosa" **ROCK** con eventi a più alto impatto acustico e straripanti di energia. Una delle grandi novità 2007 è **W-DANCE**, un padiglione intero (B3) esclusivamente dedicato alla danza in tutte le sue espressioni: dall'Hip Hop Contest al Dance Future Hall, dalle danze caribiche a quelle latino americane

per arrivare al Liscio. In esclusiva per RiminiWellness, i ballerini FIDS (Federazione Italiana Danza Sportiva) coinvolgeranno il pubblico con animazioni e lezioni. In anteprima assoluta verrà presentata la **Sambaterapia**, la nuova disciplina per il rilassamento corporeo ottenuto attraverso la musica dolce, la danza afro brasiliana per il riscaldamento energetico, la danza creativa e il samba. E poi sul palco 4 ore in compagnia di **Miguel Angel Muñoz** che sarà protagonista di uno spettacolo con il suo ultimo cd musicale, accompagnato da 4 ballerini e una masterclass per il pubblico presente. Inoltre, il **1° Concorso Internazionale di Danza RiminiWellness**, che ha un montepremi di 10mila euro, prevede tra l'altro **uno stage in una prestigiosa scuola di danza all'estero**.

Con **Fitness Fiver**, nell'area W-FUN, masterclass con i più famosi presenters con presenze di spicco da Stati Uniti e Australia: in fiera, Rebecca Small, Laure Courtellemont, Tony Stone, Edson Guiu, Claudio Melamed. Inoltre Live Fitness Show con presenter del calibro di Julio Papi, Fiedel Buika, Olga Colella, Diana Pagano, Balasz Fuszezy, Daniel Gonzalez, Daniel Mallebre...

E poi il **Roller Fitness** con la star Patrik Venerucci, la Pilates Convention (dove è prevista la presenza del grande Serafino Ambrosio) e "Ride To Heaven": masterclass gratuite di spinning grazie a FI-SPIN; e la 3a edizione dell'evento Schwinn per gli appassionati di indoor cycling. Nel **Villaggio CONI** i grandi campioni si esibiranno in performance nelle varie discipline: qui verranno rilanciati gli indimenticabili **"GIOCHI DEL-**

LA GIOVENTÙ. Non mancherà inoltre lo spazio per le arti marziali, i campionati di basket, il Rowing Stage, la W-Boxe... In collaborazione con **Scuola Superiore del Loisir e degli Eventi di Comunicazione** – tornano i **Next Games**, una vetrina degli sport che verranno: esibizioni, tornei degli sport del futuro di squadra e individuali. Nell'area dedicata alle discipline olistiche, alle tecniche di massaggio e di rilassamento si svolgerà nel 2007 anche l'**International Wellness Meeting**. Una bella novità riguarderà il **KID'S VILLAGE**, l'area dedicata ai più piccoli che nel 2007 prevede **W-NURSERY**, momenti e iniziative per i bimbi dagli 0 ai 3 anni.

L'area W-Pro

L'area **W-PRO**, la parte professionale di RiminiWellness offrirà nel 2007 a **Hospitality Village, Business Lounge e Job & Breakfast Hour** la suggestiva cornice della hall centrale di Rimini Fiera. Queste location saranno riservate agli addetti ai lavori per

i quali sono previsti ingressi privilegiati alla manifestazione e orari d'accesso differenziati da quelli per il grande pubblico. Nell'**Hospitality Village** troverà spazio anche la **Press Room**.

Un intero padiglione dell'area **W-PRO** ospiterà la nuova rassegna **WELLNESS FOOD** con una mostra di prodotti dietetici e funzionali e importanti business meeting nel **WELLNESS FOOD THEATRE**.

E ancora, nella parte **W-PRO** di **RIMINIWELLNESS**, tre mostre polisensoriali: "Benessere e Rilassamento", "From FIT to SPA: Le nuove frontiere del benessere. L'evoluzione del wellness verso un'idea di benessere globale del corpo e dello spirito", il Bio Villaggio (in collaborazione con Bioginnastica), caratterizzato da un percorso sulla sabbia e dalle atmosfere della nuova frontiera della ginnastica del corpo.

RiminiWellness si estenderà sull'intero territorio, da Bellaria - Igea Marina a Cattolica, con **RiminiWellness ON THE BEACH**, con appuntamenti festosi e gastronomici, grandi concerti, pre-

miazioni, gala a tema nei locali, incontri e presentazioni

Treni speciali RiminiWellness

La Fiera si raggiunge direttamente in treno, con la stazione ferroviaria di linea (Milano-Bari) "RiminiFiera" interna al quartiere fieristico. In stazione, ogni giorno, **16 treni speciali quotidiani in nord e in sud**: i visitatori, da ogni parte d'Italia, dagli alberghi della costa e dal centro città, potranno scendere a 100 metri dall'ingresso (www.riminifiera.it/stazione).

Chi presenta il biglietto ferroviario con fermata "RiminiFiera" alle casse avrà uno sconto del 40% sul biglietto di ingresso.

W-News

Fiocco azzurro con **W-NEWS** il magazine bimestrale di RiminiWellness che sarà inviato a 12 mila operatori, palestre, centri benessere, centri sportivi, opinion leader, opinion maker, giornalisti.

Info varie

Organizzazione: Rimini Fiera SpA; con il patrocinio di: Regione Emilia-Romagna, Provincia di Rimini, Comune di Rimini; ingresso: operatori e grande pubblico; biglietto: 18 euro (ridotto 10 euro) valido tutti i 4 giorni della manifestazione, over 50 ingresso gratuito, under 12 ingresso gratuito; orari: giovedì 17 e venerdì 18: operatori dalle 9.00 alle 19.00, pubblico dalle 11.00 alle 19.00; sabato 19 e domenica 20: operatori e pubblico dalle 9.00 alle 19.00; project manager: Fabio De Santis;

info espositori:

riminiwellness@riminifiera.it
www.riminiwellness.com

PRESS CONTACT



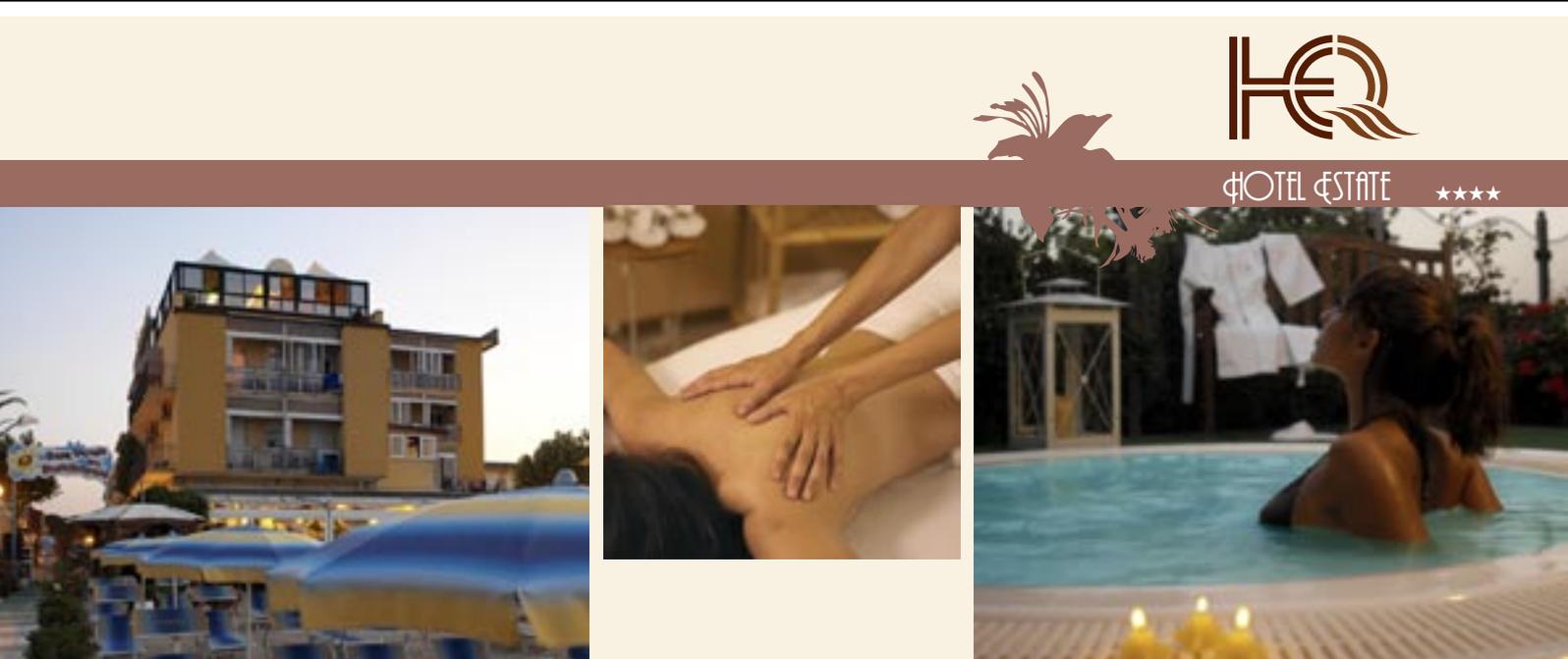
Tel. 010.272.50.48

Ilaria Schelotto

i.schelotto@barabino.it

Barbara Demicheli

b.demicheli@barabino.it



HOTEL ESTATE ★★★★★

Hotel Estate, la tua vacanza in Riviera fra benessere, sport e relax.

Ospitalità, benessere, relax e tranquillità: sono questi gli ingredienti della tua vacanza all'Hotel Estate in una struttura completa di ogni comfort.

I nostri servizi: area benessere - spiaggia privata - servizi family - palestra - ristorazione su misura.

via San Salvador, 87
47900 Torre Pedrera di Rimini
Rimini Italy

t. +39.0541.720168
f. +39.0541.724084
info@hotelestate.it
www.hotelestate.it

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, manua le, 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



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



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

**PREZZI
DA NON PERDERE**

**PRESTAZIONI
IMBATTIBILI**

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. 045.7237811

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.

Per informazioni chiamate Cell. 338.6525777 - Tel/fax 0434.81061

WWW.FITNESSSTUDIO.IT E-mail: Tony.Fumagalli@virgilio.it



ARM EXTENSION SELECTION
1.650+IVA



BIKE RACE 800,00 PREZZO FINITO
SENZA GARANZIA



BIKE XT 1.200+IVA



BIKE RECLINE X-ACT PANATTA 700+IVA



FIT-BOLL 40,00 PREZZO FINITO



MULTI HIP SELECTION 1.700+IVA



PANCA ADDOMINALI 350+IVA



SLIM FIT 7.500+IVA



PANCA PIANA APP. STRETTI 300+IVA

VETRINA DELLE OCCASIONI



PRESSA ORIZZONTALE 2.200+IVA



PULLEY 850+IVA



RECLINE XT PRO 600 NUOVA
2.000,00 PREZZO FINITO



RECLINE CON TV EXCITE 700
2.500+IVA



RECLINE XT 1.500 + IVA



RUN FORMA DA CASA 1.800
PREZZO FINITO



RUN XT 500 3.000+IVA



RUN XT PRO 3.000,00 + IVA



SHOULDER 850+IVA



STANDING LEG CURL 850+IVA



STEP BCUBE 38,00 PREZZO FINITO



TRAMPOLINI 50,00 PREZZO FINITO



VERTICAL ROW 830+IVA



VERTICAL TRACTION 830+IVA



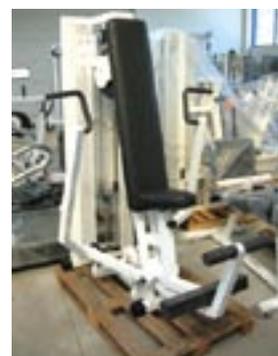
ROTEX XT 1.500,00 + IVA



BIKE X-ACT VERTICALE
700,00 + IVA



CALF 830+IVA



CHEST 830+IVA



CHEST PRESS PICCOLI
300 PREZZO FINITO



PANCA crunch 350+IVA



DELTS 1.700 + IVA



ERCOLINA 4 STAZIONI 850 +IVA



HACK SQUOT 700+IVA



LAT MACHINE LUX 800+IVA

VETRINA DELLE OCCASIONI



LEG CURL SDRAIATO 830+IVA



LEG EXTENSION ROM 1.200 + IVA



LOWER BACK 300,00
PREZZO FINITO



PECTORAL 850+IVA



RASTRELLIERA NUOVA 300+IVA



ROTARY TORSO 750+IVA



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

Fit One
PROMOTION

1997/2007
10 anni al servizio
del fitness

www.fitpromos.it

Formazione ed aggiornamento
per istruttori di fitness - aerobica - acquagym

**Corso di formazione
per istruttori di fitness
e body building**

Milano, maggio/luglio 2007

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.

Programma

- Anatomia funzionale dell'apparato locomotore
- Traumatologia
- Fisiologia degli apparati cardiocircolatorio e respiratorio e dei metabolismi energetici
- Biomeccanica degli esercizi
- Alimentazione ed integrazione
- Teoria dell'allenamento
- Programmazione dell'allenamento
- Rianimazione e pronto soccorso
- Psicologia e comunicazione
- Pratica in palestra

**Corso di formazione
per istruttori di
aerobica e tonificazione**

Milano, maggio/luglio 2007

Corso di base per la formazione di insegnanti di aerobica con specifiche conoscenze dei principi fondamentali che regolano l'insegnamento nei corsi di gruppo. Le aree di studio sono state selezionate in funzione delle particolari esigenze tecniche che si presentano nei centri fitness.

Programma

- Anatomia funzionale dell'apparato locomotore
- Fisiologia degli apparati cardiocircolatorio e respiratorio e dei metabolismi energetici
- Teoria dell'allenamento
- Principi fondamentali della ginnastica aerobica
- La costruzione di una lezione
- Obiettivi e finalità
- Scelta delle coreografie
- Scelta delle basi musicali
- Studio delle attività coreografate
- Studio delle attività tonificanti
- Rianimazione e pronto soccorso

**Corso di formazione
per istruttori di
acquagym**

Milano, 9/10-23/24 giugno 2007

Corso di formazione base per istruttori di acquagym. Il corso sarà interamente dedicato alle attività motorie in acqua, con l'analisi degli stili e delle metodiche maggiormente proposte nei centri sportivi. Verranno analizzate le metodiche per un corretto utilizzo degli attrezzi.

Programma

- Principi e passi base
- Metodologie di costruzione di una lezione di acquagym
- Scelta delle musiche e dei ritmi
- Analisi dei metodi di creazione delle coreografie
- Tecniche in acqua bassa e acqua alta
- Uso dell'acquastep
- Uso degli attrezzi in acqua: bilancieri, manubri, tubi ecc.
- Ginnastica in acqua a tempo di musica (metodologie continue e alternate)
- Analisi degli stili dell'acquagym
- La comunicazione insegnante/allievo

**Corso di formazione
per istruttori di
idrobike**

Milano, 19/20 mag - 14/15 lug. 2007

Formazione base per istruttori di idrobike. Studio dei presupposti fisiologici all'attività specifica, analisi delle caratteristiche meccaniche degli attrezzi impiegati ed applicazione dei programmi di allenamento specifici.

Programma

- Analisi dell'attrezzo (bike)
- Struttura generale di una lezione: variazione di ritmo, scelte delle musiche
- Presentazione dei programmi più famosi di idrobike
- Costruzione di una lezione di idrobike
- Programmi per la coordinazione
- Programmi per le capacità cardiovascolari
- Programmi per la tonificazione sulla bike
- Aspetti didattici sulla condizione di una idrobike class
- Caratteristiche dell'ambiente ideale
- Simulazioni pratiche di insegnamento

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

Cerco & Vendo

Ecco uno servizio utilissimo: il nostro piccolo mercatino del fitness dove ognuno può pubblicare, gratuitamente, i propri annunci. Mandate i vostri messaggi a:

annunci@lapalestra.net

FASSI SPORT, azienda produttrice di attrezzature professionali per palestra, che fa della qualità tecnologica dei suoi prodotti, dell'esclusività della sua immagine e del servizio al cliente i punti di forza del suo successo, ha appena avviato una vasta azione di recruiting in cui è prevista la selezione di svariate figure con esperienza maturata nel settore fitness/palestre nelle seguenti divisioni:

- commerciale Italia
- commerciale Estero
- logistica
- ricerca & sviluppo
- customer care
- assistenza tecnica

Zona di Lavoro:

Repubblica di San Marino

Per candidarsi inviare curriculum vitae a:

risorseumane@fassisport.com

Fax: 0549-953424

Cerco attrezzature per palestra rigenerate in specifico: 1Gluteus press, 1 Rear delt, 1Hack squat.

Per info: Body Project

Tel. 010464993

CERCO ISTRUTTORE/CE per sala Isotonica e Cardio, con esperienza anche di riabilitazione, per la prossima stagione (SETTEMBRE)!!

Tel. Marco 0742/780948

Cerco ISOCLIMB Technogym in buone condizioni max 400 euro. Alessandro
Tel. 348.3335884

Vendesi palestra mq 700 a Roma con sala pesi, sala fitness,

sala cardio, sauna, idromassaggio. Cristina o Mauro 3471955558 / 3471289894

Palestra vende panche spogliatoio struttura in ferro verniciata in colore azzurro scuro sedute e portaborse il legno complete di appendiabiti n. 8 da mt1 euro 30 al pezzo n. 14 da mt2 euro 60 al pezzo n. 2 da mt3 euro 90 al pezzo vendibili singolarmente o in blocco unico euro 1000.

Armadietti blocchi da 6 sportelli struttura in lamiera colore grigio con sportelli bianchi chiusura a lucchetto (acclusi anche blocchetti chiave) N. 12 blocchi euro 80 al pezzo oppure euro 700 per il totale. Possibilità di invio foto a chi interessato. Per ulteriori info rivolgersi a gardengym@hotmail.com o 06/8124903 ore 10/22

Vendesi avviata palestra di piccole dimensioni (250 mq) in provincia di Torino, con attività fitness, recupero funzionale e ginnastica posturale, massoterapia.

Tel. 0119905049 orario mattino

VENDO SPINTRAINER TECHNOGYM (Usata poco) con relativa stampante e cavo seriale di collegamento per effettuare TEST. € 1000,00

tel. Marco 0742/780948

Vendesi palestra in provincia di Parma Sud, grazioso e luminoso locale di 400 mq circa. Attrezzatura Techogym e Oemmebi. 90.000 €. Chiamare solo se interessati al 339/4374602

Per cessata attività **Palestra ven-**

de tapis roulant meccanici usati per il walkexercise a prezzi interessanti.

Per info 3483546007

Vendo bike Fassi nuovissima ed ho pure la scatola Spin Bike a scatto fisso dotata di ammortizzatore sulla sella. Volano da 23 Kg, manubrio modello Racing, trasmissione a catena con protezione in acciaio, dotata di Display a cristalli liquidi che rileva e visualizza tutte le informazioni dell'allenamento: velocità, tempo, distanza percorsa, dispendio calorico, battito cardiaco
Prezzo Assolutamente non trattabile 450 euro. Cell 3392549075

Cedesi Storica Palestra, Hinterland Nord Milano, 500mq, posizione strategica. Tel.3391316253

Vendo Attrezzatura per attività collettive:

N.° 9 bike spinning schwinn

(€ 380,00 cadauna)

N.° 15 step aerobica

(€ 50 cadauno)

N.° 5 sacchi da fii/box

(€ 150,00 cadauno)

N.° 20 Body bar

(€ 20,00 cadauna)

N.1 rastrelliera (€ 150,00)

N.° 10 coppie cavigliere da kg.2 (€ 25,00 a coppia)

N.° 10 coppie cavigliere da 3 kg. (€ 25,00 a coppia)

per info tel.: 3480921763

Vendo attività-palestra zona basso veronese di mq 600 indipendenti con ampio parcheggio ben strutturata ed attrezzata, buona clientela bassi costi di gestione con possibilità di inserimento

nuove attività. Cedesi per motivi personali. euro 110.000,00. Solo interessati. Cell 3468517600

Vendesi palestra in provincia di Bologna ben avviata e attrezzata, composta da sala corsi, sala attrezzi, Sauna, Solarium, spinning, cardio, ampio parcheggio. Info: carlmirel@libero.it

Vendo JADROW (colore Rosso) usati pochissimo a € 350.00 l'uno (ne ho 4)
tel. Marco 0742/780948

Vendo causa trasferimento, avviata e attiva Palestra Nord Milano Brianza

300mq con Sala corsi sala spinning zona cardio sala atrezzi spogliatoi M-F.

Possibilità di affiancamento solo se realmente interessati.

per info 349-5325479 Vittorio

Vendo, anche singolarmente, 11 Bike da Spinning® marca Star-Trac Elite in ottimo stato, come nuove. 600 € l'una. Tel.0290097601

Vendo Bike Francesco Moser ottimo stato Euro 400,00 + Manubri Panatta serie completa 2 - 20 kg (euro 1,50al kg) + rastrelliere
tel./Fax 06.2752927
Masterfitness_1@libero.it

Padova cedesi Centro Benessere e Dimagrimento con annessa palestra corpo libero 500mq complessivi ottimo avviamento e perfetta attrezzatura. Per info contattare 348-4510900 o hmtddp@tin.it

Le aziende citate in questo numero

Area Fitness	Tel. 0541.830504	www.4fitness.it
Akkua	Tel. 030.6821559	www.akkua.it
Azzurra Fitness	Tel. 0571.80447	www.azzurrafitness.com
Cardiaca	Tel. 346.7645211	www.cardiaca.it
Cruisin'	Tel. 059.225940	www.cruisin.it
Europiscine	Te. 335 7913766	www.europiscine.org
Fassi Sport	Tel. 0549.960496	www.fassisport.com
Fit One Promotion	Tel. 02.34934335	www.fitpromos.it
Full Sport	Tel. 030.2191564	www.Fullsport.it
GervaSport Italia	Tel. 059.279021	www.gervasportitalia.it
H.E.A.T Program	Tel. 06.6878059	www.heatprogram.com
Hello TV	N.V. 800 911 596	www.hellotv.it
Hotel Estate	Tel. 0541.720168	www.hotelestate.it
International Fitness Tour	Tel. 388 1972220	www.internationalfitnesstour.com
Keforma	Tel. 0549.941456	www.keforma.com
Life Fitness Italia	Tel 045.7238204	www.lifefitness.com
Mioblu Piscine	Tel. 0542.673727	www.mioblu.it
Nature's Best	Tel. 02.90843372	
Nutrisport	Tel. 010 4040891	www.nutrisport.it
NPS	Tel. 06.40501658	www.ennepiesse.it
Powrgard	Tel. 02.96754179	www.powrgard.it
Proaction	N.V. 800.425.330	www.proaction.it
PromoTec	Tel. 0543.701233	www.promfo.it
RiminiWellness	Tel. 0541.744111	www.riminiwellness.com
RVTEC	Tel. 0543 701233	www.djtu.it
Six Fit	Tel. 0587 489038	www.sixfit.com
Single's	Tel. 010.592124	www.bodyexperience.it
SportsArt Italia	Tel. 338.7425671	www.sportsart.it
Sport Lab	Tel. 02.3311684	www.sportlab.it
TFT	Tel. 0174.290007	www.gruppoTFT.it
Walkexercise®	Tel. 348.3546007	www.walkexercise.it

**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.

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 CAUSALE**: Abbonamento LA PALESTRA. 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 Luigi Ploner, 9 - 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 copione 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.

LA PALESTRA

www.lapalestra.net

Anno III - N. 10
maggio/giugno 2007

Api Grafiche Multimediali
Viale Michelangelo, 6
20060 Cassina de' Pecchi (MI)
info@apigrafiche.net
Tel. 02.95249476

Comitato redazionale:

Cesare Salgaro, Veronica Telleschi
e Francesca Tamberlani

Direttore Responsabile: Sandra Pinato

Hanno collaborato:

Francesco Barbato, David Cardano,
Roberto Calcagno, Rachele Cirri,
Sandro Guala, Francesco Iodice, Marco Neri,
Antonio Priore, Massimo Rugolo, Andrea
Scala, Fabio Swich, Dario Sorarù,
Simona Zampetti.

Sede operativa e traffico pubblicitario

Nika's - Comunicazione
e Ufficio Stampa - Via Luigi Ploner, 9
00123 Roma
Tel. 06.30896070 - Fax 06.30892212
pubblicita@lapalestra.net

Immagini

LA PALESTRA archivio.
In copertina: Barbara Torri

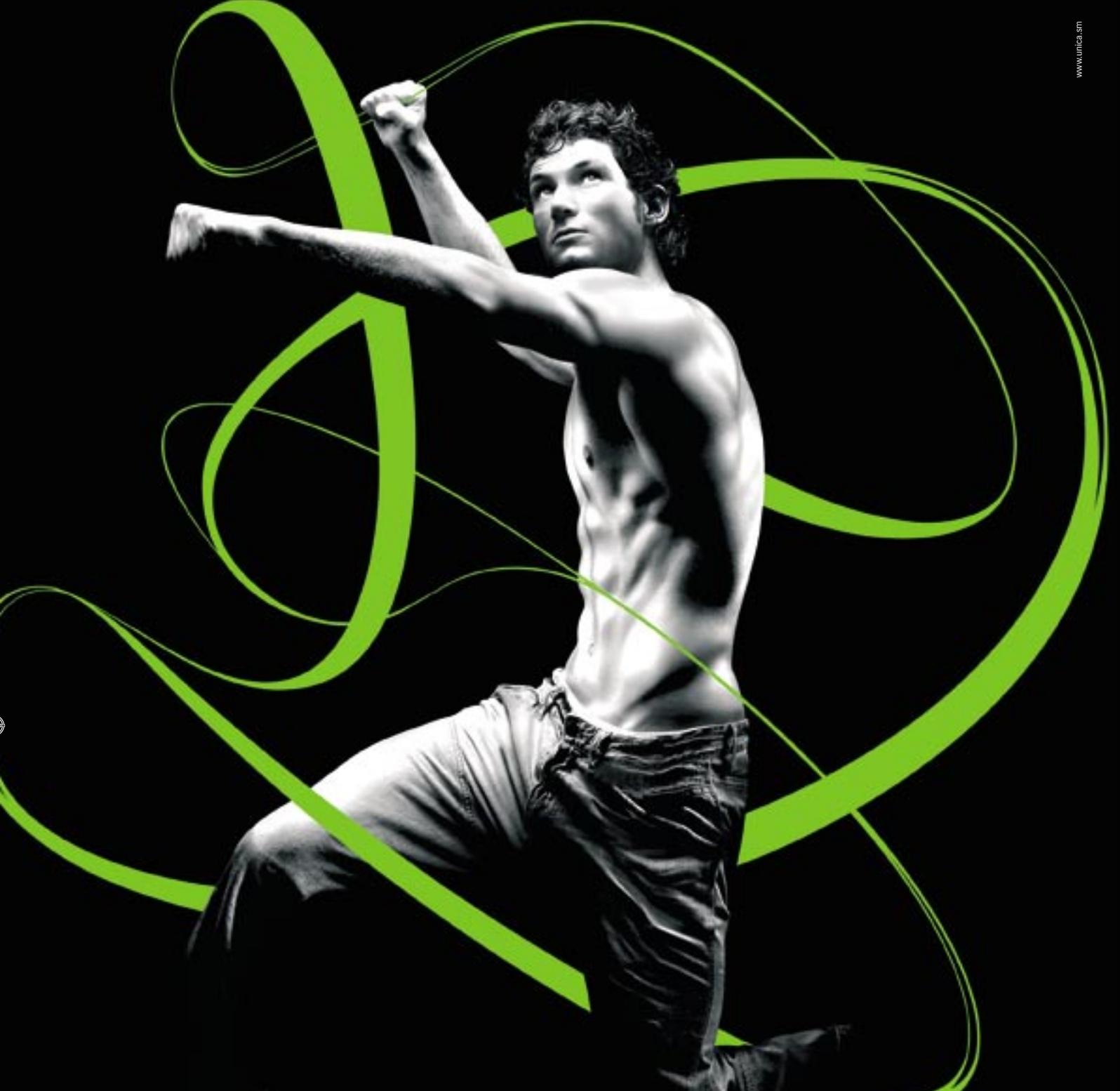
Tipografia

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 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.

AVVERTENZA - I contenuti degli articoli di questa rivista non hanno valore prescrittivo, ma solo informativo e culturale. Tutti i nostri consigli e suggerimenti vanno sempre sottoposti all'approvazione del proprio medico.



**FITNESS
BENESSERE
E SPORT
ON STAGE**

**17/20
MAGGIO 2007**

**FIERA
E RIVIERA DI RIMINI**

www.riminiwellness.com



RiminiWellness®

L'ENERGIA PRENDE CORPO

ORGANIZZATA
DA:



CON IL
PATROCINIO DI:



ESCAPE ORDINARY



Xtreme

escape ordinary

treadmill
T670/80



Il nuovissimo **ECO-POWER** System è una meraviglia tecnologica che offre 4CV (con picco fino a 5CV) di potenza utilizzando fino al 30% in meno di elettricità rispetto a tutti i motori AC e DC presenti sul mercato.



UN NUOVO DESIGN,
CON BARRE D'APPOGGIO INTEGRATE
E NESSUNA VITE A VISTA, MOLTO PRATICO
E ALLO STESSO TEMPO ELEGANTE PER
APPAGARE ANCHE GLI OCCHI 'DEI PIU' ESIGENTI



- Facile regolazione dell'asse per l'adattamento delle lunghezze degli arti
- Seduta con regolazione assistita a gas
- Pacco pesi 100 Kg



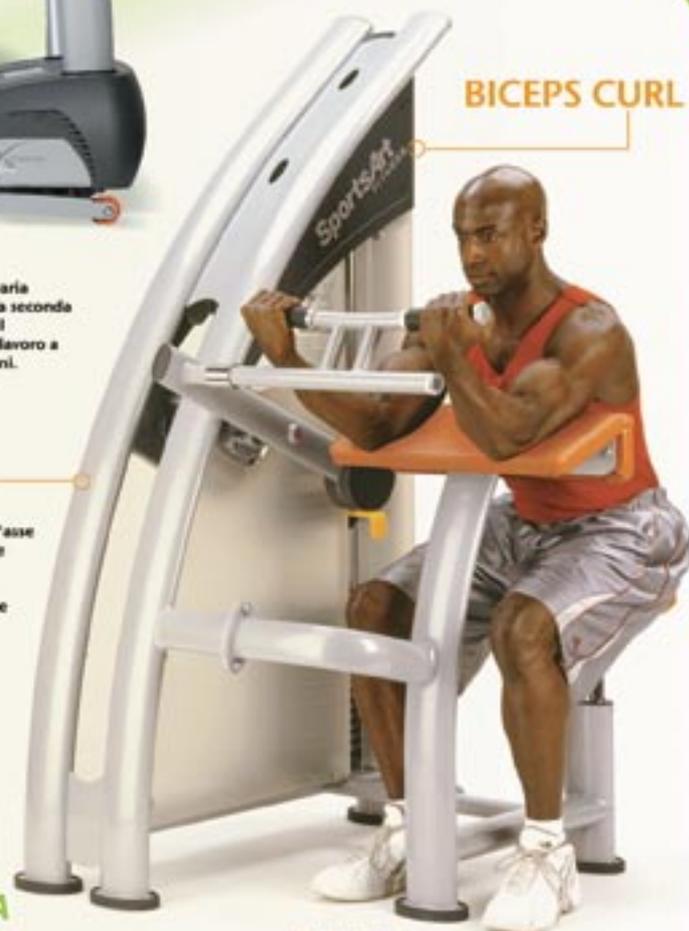
T670/80 display



T680 DISPLAY

Schermo LCD da 10" sia per l'intrattenimento TV che per visualizzare tutti i dati dell'allenamento oppure entrambi. Dotato ingressi per la connessione di dispositivi esterni lettore DVD, Decoder, etc.

BICEPS CURL



dimensioni:
lun 104 cm - lar 114 cm - h 180 cm

SportsArt

ITALIA
FITNESS

Amministrazione: +39 349 4061063 - info@sportsart.it
Commerciale: +39 338 7425671

www.sportsartfitness.it