

LA PALESTRA

LA RIVISTA TECNICA PER ESSERE SEMPRE INFORMATI SULLA TENDENZA DEL MERCATO

**PIÙ DI 65.000 COPIE
DISTRIBUITE GRATUITAMENTE
OGNI ANNO**



Sellfit®

prodotti e idee per il fitness

Partner in esclusiva

APUS
sports

sveltus

A RIMINI

COME SEMPRE NEL PAD D2
RIMINI WELLNESS dal 2 al 5 GIUGNO 2016

NEWS

**NUOVO TAPPETO
A TRASCINAMENTO**

con rulli TR 20.16 PRO
con l'attività **TREKKMILL**



TREKKMILL
connessione totale

WORLD OF WORKOUTS
wow

NEWS

**W.O.W
(WORLD OF WORKOUT)**

un progetto dedicato
a tutte le persone interessate
all'apertura di un nuovo centro

*...tutto quello che sogni
... da noi c'è!*



Sellfit s.r.l.

Via Madon n. 11 - 12080 Vicoforte (Cn)

Tel. 0174/563782 - Fax 0174/565828 - www.sellfit.com - info@sellfit.com



TREKKMILL®
YOU ARE THE WAY YOU WALK

Sellfit®

NUOVO TREKK PRO 2016

Maggior contatto con il terreno
Maggior scorrevolezza
Aumento delle sensazioni
fisiche e mentali

SUBITO A CONTATTO CON LA NATURA

Pieno Contatto



A.S.D. Trekkmill® Athletic Academy - Viale Rimembranze 20 Castellanza (VA)
tel +39 0331 502010 / fax +39 0331 507710 - e-mail: info@trekkmill.com www.trekkmill.com

TREKKMILL® è un marchio registrato e di proprietà dell'A.S.D. Trekkmill Athletic Academy

Distribuito da: Sellfit srl - Via Madon 11 - 12080 Vicoforte Cn - www.sellfit.com - info@sellfit.com - Tel: 0174 563782

Salva il tuo business!

**PROVA 2 MESI
A RISCHIO ZERO
CON GARANZIA
DI SODDISFAZIONE**



Vantaggi per il tuo centro:

- piú interessati e iscritti nel tuo centro
- piú fatturato e aumento dei profitti
- posizionamento sul mercato come specialista n.1 del dimagrimento localizzato
- esclusività di zona
- consulenza personalizzata per il tuo centro
- risultati visibili per i tuoi iscritti

Greinwalder & Partner

Consulting | Marketing

in cooperazione con



violetconsulting
MARKETING & BUSINESS SOLUTIONS

Tel. 0586 405433
amministrazione@greinwalder.com

<http://bit.ly/slimbelly-it>



LES MILLSTM CINEMA

IL PIACERE DELL'ALLENAMENTO LES MILLS IN QUALSIASI MOMENTO E SUL GRANDE SCHERMO!



Informazioni

www.lesmills.it/cinema

commerciale@lesmills.it

02 49 87 881

LES MILLS CINEMA:

- Riservato esclusivamente ai club LES MILLS
- Per attirare clienti nelle fasce orarie più vuote
- In aggiunta ai corsi LES MILLS live
- Per coinvolgere e fidelizzare i nuovi clienti



Nuovo in Italia: Virtuagym

Gestione abbonamenti, agenda, piani allenamento, alimentazione e tanto altro.
Il software online all-in-one con apps per smartphone personalizzate.

Ora disponibile
anche in Italia!



Utilizzato da 7 milioni di utenti e 2.500 società nel mondo, incluse:

 **HealthCity**

BASIC-FIT

FitnessFirst



virtuagymTM
professional

Scopri la nostra soluzione all-in-one:

www.virtuagym.com/professional | 02 9475 4752

SIAMO PRONTI A RISPONDERE ALLE SFIDE DEL MERCATO?

Lo scorso febbraio a Milano si è tenuta una tappa importante del Fibo Innovation Tour, un seminario formativo di prestigio che ha raccolto le più scottanti novità del settore fitness a livello mondiale. Un incontro che ha visto la partecipazione di noti relatori provenienti dal mondo istituzionale, scientifico e associativo per discutere delle sfide e delle innovazioni chiave che investono il mondo del wellness in questi anni. Un assaggio del FIBO, la grande fiera internazionale in programma a Colonia (Germania) dal 7 al 10 aprile, che in questo numero abbiamo deciso di anticiparvi grazie al contributo di alcuni esponenti del mercato italiano del fitness.

Rimaniamo sull'attualità con lo speciale di Iader Fabbri dedicato alla carne rossa e alla sua presunta pericolosità per la salute dell'uomo. Analizzando con rigore scientifico il documento diffuso dall'Organizzazione Mondiale della Sanità, l'autore spiega quanto sia sbagliato e fuorviante lanciare atteggiamenti allarmistici e credere nell'equazione carne rossa = cancro. Il numero primaverile che state per sfogliare si pone come strumento prezioso per i gestori di palestre e centri fitness, grazie a una serie di articoli dal taglio operativo che forniscono indicazioni pratiche e risorse per far crescere la propria attività puntando su leve strategiche quali il content marketing, la gestione ottimale dei disservizi, modelli di allenamento funzionale appetibili e in linea con le richieste del mercato. Le parole d'ordine per riuscire a crescere e a fare profitto in questo periodo storico sono: autorevolezza, preparazione, formazione costante, affidabilità, servizi, personale e prodotti all'altezza delle richieste. Aspettare che siano i potenziali clienti a entrare in palestra e venirci a cercare è folle. Dunque, rimbocchiamoci le maniche, studiamo, differenziamo le nostre proposte e affidiamoci a professionisti. La qualità paga, non il prezzo al ribasso!

Veronica Telleschi

Shock Absorption Technology - Rebound Control - Stress Discharge - Performance - Comfort



Trasforma la superficie in un vero attrezzo

Shock Absorption Technology - Comfort - Performance - Rebound Control - Stress Discharge



CREA LA TUA TRAINING ZONE

Shock Absorption Technology - Rebound Control - Stress Discharge - Performance - Comfort



Performance - Rebound control - Stress Discharge



Performance - Rebound control - Stress Discharge

Vi aspettiamo a:

Bologna 2/3 Aprile
partner   

Cologne 7/10 Aprile
Hall 4.2 Stand A24
partner   

Rimini 2/5 Giugno
Padiglione C1 Stand 156 195
partner  



fit@dotile.it



facebook.com/dotilefit



www.dotile.it



+39 0422 267010



IN COPERTINA

P. 10 Life Fitness: fornire soluzioni e non (solo) attrezzature

GESTIONE

P. 12 L'epoca del content marketing

P. 16 La gestione del disservizio nei Centri Fitness

FOCUS

P. 18 Cross Work l'allenamento intelligente

ALLENAMENTO

P. 20 Allenarsi con le tecniche ipopressive

P. 24 Siete pronti a premere RESET?

P. 28 LA MANUTENZIONE DEGLI ATTREZZI

P. 30 RICETTE FUNZIONALI

ALLENAMENTO FUNZIONALE

P. 32 6 regole per gestire una classe disomogenea

P. 36 Allenamento Auxotonico, funzionale - progressivo - dinamico

ALIMENTAZIONE

P. 38 Il buono dell'alimentazione eubiotica

P. 42 Una malattia chiamata dieta

NOVITÀ & CURIOSITÀ

P. 44 FARESS: Un materiale innovativo per un prodotto indispensabile

P. 44 lusVia Green, alimento completo dei nutrienti essenziali per l'organismo

SPECIALE

P. 46 Allarme rosso... o allarme "rossa"?

P. 52 CHIEDILO ALL'AVVOCATO

EVENTI & FIERE

P. 54 RiminiWellness 2016 l'energia scalda i muscoli

P. 56 FIBO 2016 è alle porte, che cosa vorresti trovare?

P. 58 PILLOLE DI WEB MARKETING

P. 59 VETRINA DELLE OCCASIONI

Dai colore ai tuoi allenamenti. La pavimentazione per il CrossFit a 360° con spessori da 15 mm. fino a 100 mm. anche per i tuoi allenamenti più intensi

Styl Pav
Sempre un passo avanti
www.stylpav.com

Styl Pav - C.so Susa 299/B - 10098 Rivoli (TO) - Tel 011/19663370 - Fax 011/19663371

LACERTOSUS[®]

TRAINING EQUIPMENT



IL TUO [BOX] CHIAVI IN MANO

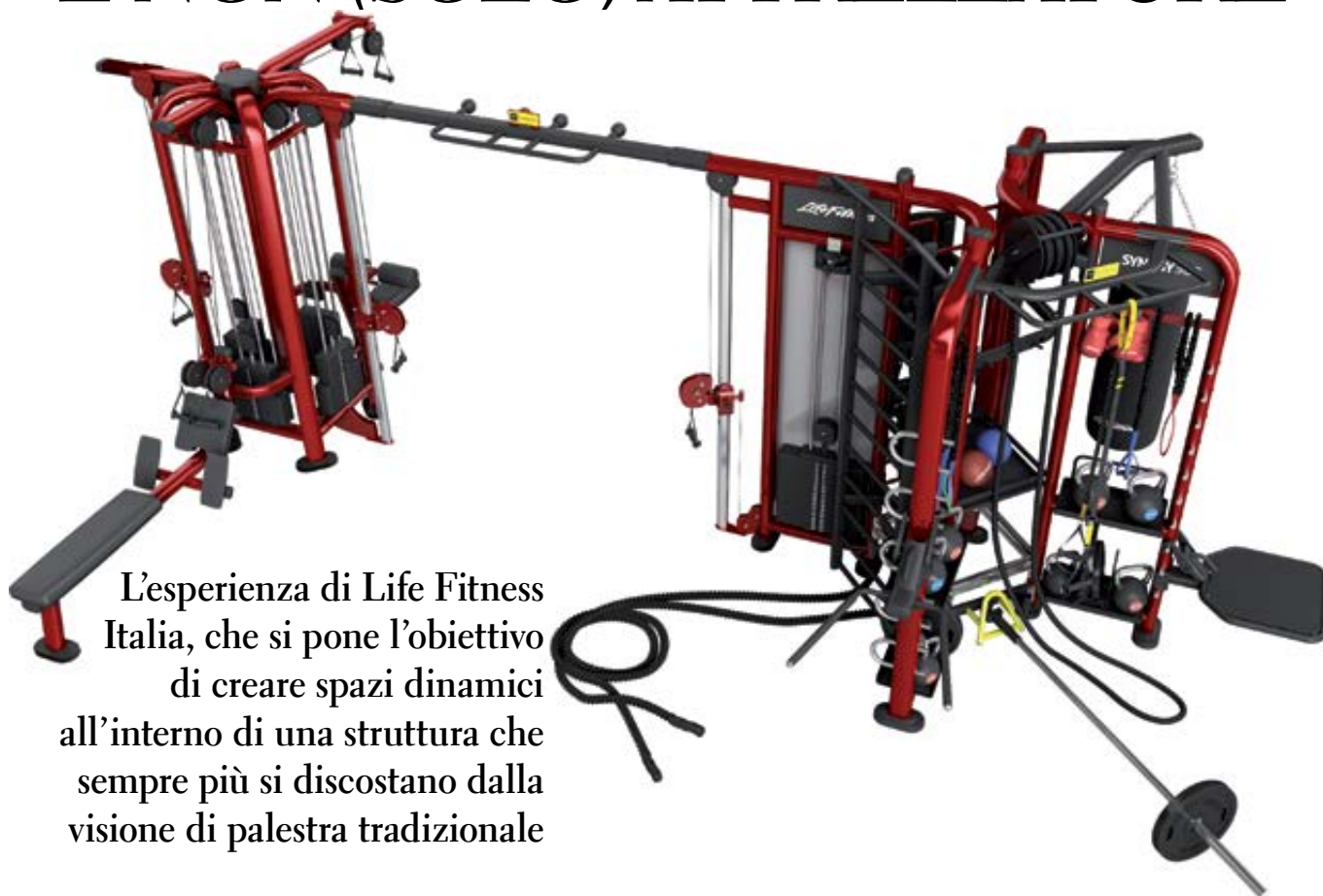
Lacertosus[®] ti offre la possibilità di personalizzare il tuo centro d'allenamento con soluzioni all'avanguardia, innovative ed estremamente funzionali. Dal 2007 siamo in grado di soddisfare le esigenze di qualsiasi centro specializzato, degli allestimenti Home e dei Garage Gyms più versatili.

Scopri di più su

WWW.LACERTOSUS.COM



FORNIRE SOLUZIONI E NON (SOLO) ATTREZZATURE



L'esperienza di Life Fitness Italia, che si pone l'obiettivo di creare spazi dinamici all'interno di una struttura che sempre più si discostano dalla visione di palestra tradizionale

Con la linea InMovement, Life Fitness Italia entra a pieno diritto anche nel settore del Corporate Wellness. **Riccardo Piunti** ci parla delle novità che l'azienda presenterà al prossimo RiminiWellness e della mission aziendale, sempre più orientata al concetto di Life Fitness Journey

Può descriverci la mission dell'azienda e gli obiettivi che si pone?

La mission di Life Fitness Italia è quella di porsi nel tempo come autentico punto di riferimento per coloro che hanno necessità di differenziarsi sul mercato, sposando un progetto che tenga conto dei principali trend del mercato, del bisogno di creare degli spazi che possano accogliere una clientela sempre più vasta e aumentare il livello di fidelizzazione (retention) dei propri iscritti.

Life Fitness, oltre ad essere nel mondo, sia per fatturato globale che per portafoglio prodotti, leader incontrastato, è soprattutto una filosofia che si traduce nel concetto di Journey, ossia quello di creare spazi dinamici all'interno di una struttura che sempre più si discostano dalla visione di palestra tradizionale.

Il nostro obiettivo principale è quello di diffondere questa filosofia, aiutare i nostri clienti a creare strutture di successo e al passo con i tempi e consolidando la nostra reputazione di fornitore di soluzioni piuttosto che di attrezzature.

In quali settori opera l'azienda?

Operiamo nel settore del fitness con i marchi Life Fitness, Hammer Strength, Scifit e Escape. Con la linea di prodotti e accessori InMovement di Life Fitness, a pieno diritto entriamo anche nel settore del Corporate Wellness.

Dal Web

Vuoi scrivere un commento su questo articolo?

Collegati al sito

www.lapalestra.net/archivio-articoli/



Quali sono le maggiori novità che Life Fitness porterà in fiera a RiminiWellness?

Le novità di quest'anno saranno:

- **Nuovi Power Rack HD Athletic**, versione più leggera dei famosi Rack HD Elite. Con i nuovi Power Rack HD Athletic, oltre a dare la possibilità di creare piccoli gruppi di allenamento, si possono coinvolgere persone di ogni livello di fitness, dal neofita all'atleta, per allenamenti total body ad alta intensità ma anche per sessioni one to one di Personal Training.
- **Scifit** sarà presente nel nostro stand per la creazione di un'area dedicata. Saranno presenti lo **Step One Recumbent Stepper** e il **Pro 2 Sport Total Body**, vere e proprie icone del marchio, insieme ad altri attrezzi per un'area dedicata alla clientela "Active Aging", a coloro che necessitano di recuperare da un infortunio o anche per tutti quelli che praticano fitness per la prima volta.

Scifit è stata la prima acquisizione di Life Fitness nel 2015 dopo quella di Hammer Strength nel 1997. Scifit, marchio storico americano, è leader da sempre nella produzione di macchinari fisioterapici per la riabilitazione, per la terza età, per coloro che vogliono perdere peso e tant'altro. Con Scifit si dà la possibilità ad un club di estendere i propri servizi ad un segmento di clientela nuovo e che in Italia è destinato a crescere sempre più.

- **Synrgy360 Fase 3**, novità costituita da una stazione di allenamento Synrgy360 collegata ad un Multi Jungle. Questo per creare nuove modalità di allenamento, massimizzare l'investimento, attraverso una vera e propria



palestra nella palestra, per allenamenti di gruppo e per ogni livello di fitness.

- **Synrgy BlueSky**, versione outdoor di Synrgy360, per allenamenti di gruppo all'aria aperta. Con il Synrgy BlueSky un club ha la possibilità di dare vita ai propri spazi esterni e nei periodi dell'anno più caldi.

- Il marchio **Escape** sarà presente con una vastissima gamma di accessori per il Funzionale e con un'area dedicata che sarà animata da trainer certificati.

- Lancio Ufficiale del gruppo di Indoor Cycling, **Life Cycling Group**, capitanato da Edgard Serra, nostro Master Trainer, che avrà a disposizione diverse bike Lifecycle GX per diffondere innovative tecniche di allenamento insieme a tanti altri trainer formati in seno al gruppo.

Perché state puntando su questi prodotti e quale risposta vi aspettate dal mercato?

L'edizione 2016 di Rimini Wellness vuole essere per Life Fitness Italia lo strumento per mostrare la nostra mission aziendale. Obiettivo è quello di creare all'interno del nostro stand veri e propri spazi dinamici, vere e proprie palestre nella palestra per una vasta gamma di clientela, dal neofita al cultore del fitness, dal teenager alla nuova terza età, uomini, donne, ragazzi, ragazze, tutti con uno scopo, che è quello di mantenersi in forma divertendosi, evolvendosi e interagendo l'uno con l'altro. Un vero e proprio Life Fitness Journey sarà lo stand di Life Fitness Italia di quest'anno.

Cosa si aspetta Life Fitness da questa edizione di RiminiWellness?

Life Fitness Italia si aspetta di presentare al meglio le novità che porta sul mercato e di ottenere un solido riscontro da parte di coloro che visiteranno il nostro stand.

**Life Fitness
intende
aiutare
i suoi clienti
a creare
strutture
di successo
e al passo
con i tempi**



Per info:
www.lifefitness.it

L'EPOCA DEL CONTENT MARKETING



Il “modello di content marketing” è un processo di comunicazione che ha come obiettivo quello di attirare i potenziali clienti grazie all'importanza dei contenuti

Molte aziende che gestiscono centri fitness credono che la sola proposta commerciale scontata all'osso sia la giusta leva per convincere una persona ad iscriversi in palestra e per questo ricorrono quasi sempre a promozioni di prezzo per (s)vendere i loro servizi. “Esigenze” e “motivazioni” di un potenziale frequentatore di palestra vengono così molto spesso trascurate nella realizzazione di iniziative di comunicazione a favore di un prezzo scontatissimo e posizionato quasi sempre in primo piano. L'avvento di internet ha cambiato il processo di acquisto delle persone e, di conseguenza, anche i sistemi tradizionali di comunicazione e di vendita hanno perso la loro efficacia. La palestra, come tanti prodotti di altri settori merceologici, viene quasi sempre scelta passando attraverso un computer, un tablet o addirittura uno smartphone. Ma cosa cercano realmente le persone? Il prezzo? Forse no, o almeno non soltanto quello! Con internet cambiano le abitudini

dei consumatori che non cercano pubblicità martellanti, non cercano spot ammiccanti, non cercano cartelloni o volantini, ma vogliono qualcosa di più in grado di legarli all'azienda o alla persona durante tutto il percorso di scelta del servizio-prodotto.

In questo nuovo scenario trovare persone disposte a comprare quando si è pronti per vendere non è più una cosa semplice.

Mentre fino a ieri bisognava concentrare tutte le proprie risorse per andare a cercare nuovi abbonati, adesso è **necessario saper attirarli in modo diverso**. Se siete voi, infatti, a cercare nuovi clienti, le sole persone che compreranno i vostri servizi saranno quelle che si trovano nel posto giusto, al momento giusto. Ma queste rappresentano solo una piccola percentuale perché **ogni individuo si trova di norma in un punto diverso del processo di acquisto**: c'è chi ad esempio sta cercando una soluzione ad un problema fisico, chi cerca un momento ricreativo, chi cerca un modo per migliorare le proprie performance sportive o chi è semplicemente curioso o interessato a fare attività fisica in palestra.

In questa nuova ottica il processo di vendita del “servizio palestra” deve necessariamente subire un cambiamento trasformandosi in un **percorso educativo per i clienti** che va oltre il solo concetto di prezzo conveniente. Educare i potenziali clienti significa **mettere a disposizione il proprio sapere e le proprie competenze per aiutarli a risolvere un problema**.

Ottenere la fiducia del cliente

Per fare ciò è opportuno affermarsi e posizionarsi come esperti di settore **acquisendo autorevolezza**. Questo è il nuovo approccio al mercato che sarà nei prossimi anni la chiave di successo delle aziende del mercato del fitness. Attraverso questo approccio educativo le palestre potranno instaurare una nuova relazione con il cliente basata sulla **fiducia**, e quando questa persona avrà bisogno di un prodotto o un servizio come il vostro, non esiterà a rivolgersi a voi. *Ma dove e come fare tutto ciò?* Internet è il “luogo” più idoneo dove mettere in pratica questo nuovo tipo di comunicazione perché, come abbiamo sottolineato in precedenza, è lo strumento dove le persone cercano

NEW

Nature inside wellness outside

FOR YOUR
CUSTOMERSMADE
IN ITALY

IusVia Green è lo spezzafame naturale, ideale per vegani, vegetariani e crudisti e per chi cerchi il giusto complemento ad una dieta sana. È nuovo e supportato da ricerche scientifiche¹.

IusVia Green è la giusta alternativa per calorie ad un pasto veloce perché fornisce un definito apporto calorico e, se inserito in un corretto quadro alimentare, può contribuire ad equilibrare e bilanciare la quota calorica e qualitativa giornaliera, anche in un contesto di proposta dietetica dimagrante.



IT-850-014
Agricoltura
UE/non UE

IusVia Green is the natural hunger-cruncher, suitable for vegans, vegetarians and raw foodists, and for those looking for the perfect complement to a healthy diet. It is new and supported by scientific researches¹.

IusVia Green is the right alternative, in terms of calories, at a quick meal because it provides a defined calorie intake and, if added to a proper food framework, it can help to equilibrate and balance the daily calorific and qualitative content, even in a context of slimming diet proposal.



¹ Volpe Roberto, Pacioni Fabrizio*, Emanuela Schiavetto (Servizio di Prevenzione e Protezione, Consiglio Nazionale delle Ricerche, Roma); *Laboratorio Centrale, Policlinico Umberto I, Università "La Sapienza", Roma).

CONTATTACI ORA | CONTACT US
info@iusvia.net - www.iusvia.net



Con il content marketing ci avviciniamo sempre più alle esigenze dei clienti senza infastidirli

informazioni prima di effettuare un acquisto. Per implementare questo nuovo paradigma dobbiamo abbandonare i vecchi metodi di marketing utilizzati prevalentemente nella comunicazione off-line e basati quasi esclusivamente su iniziative di carattere promozionale ma ricorrere ad un modello incentrato sulla **produzione e condivisione di contenuti utili ed interessanti: il MODELLO DI CONTENT MARKETING**. Il "modello di content marketing" è un processo di comunicazione che ha come obiettivo quello di attirare i potenziali clienti grazie all'importanza dei contenuti per poi trasformarli in clienti affezionati della nostra azienda tramite azioni ben precise.

La strategia di content marketing

La strategia di content marketing prevede cinque passaggi:

- 1) Definire il proprio target e sviluppare una profonda comprensione delle sue problematiche cercando di essere in grado di saper intercettare tutte le domande.
- 2) Capire qual è il modo migliore per risolvere i problemi espressi dal target.
- 3) Diventare una fonte attendibile di informazioni per il target.
- 4) Sviluppare una presenza online attraverso la pubblicazione di contenuti interessanti.
- 5) Consentire un modo facile di acquistare dopo aver usufruito dei contenuti.

Il sito internet aziendale è il luogo virtuale all'interno del quale produrre contenuti come ad esempio articoli nella sezione news o blog che parlano dei benefici di particolari corsi o attività fisiche, video dimostrativi di allenamenti, podcast, ecc.

Contestualmente alla condivisione di queste tipologie di contenuti è opportuno predisporre meccanismi al fine di **raccogliere informazioni di contatto dell'utente** (ad esempio modulo di contatto) magari in cambio di ulteriori servizi o informazioni (per esempio la possibilità di ricevere un e-book, partecipare gratuitamente ad un allenamento oppure ottenere un ulteriore servizio). Una volta ottenuti i riferimenti degli utenti, è compito della palestra entrare in contatto con queste persone proponendo i propri servizi. Se abbiamo catturato l'attenzione ed ottenuto la fiducia dell'utente, sarà più agevole ottenere una risposta positiva alla proposta commerciale.

Una strategia di content marketing prevede non soltanto la produzione di contenuti utili ed interessanti sul sito internet ma anche la **condivisione attraverso diversi canali di comunicazione digitali**, come ad esempio

i social network. Contenuti degni di nota saranno sicuramente premiati anche dai motori di ricerca che li proporranno agli utenti che stanno effettuando la ricerca di quelli o simili argomenti. Con il content marketing ci avviciniamo sempre di più alle esigenze del cliente, evitando di interromperlo ed infastidirlo con comunicazione aggressive. Con il content marketing la dimensione dell'azienda e del budget da investire in comunicazione è relativa. Questo non significa che la creazione di contenuto di qualità sia low cost: produrre ad esempio una ricerca scientifica può essere un'attività impegnativa, ed anche mantenere un blog o interagire con una community non è a costo zero. Significa solo che esistono meno barriere e con una buona strategia si possono raggiungere obiettivi interessanti attaccando le nicchie con **costi notevolmente inferiori rispetto alla pubblicità tradizionale**.

Il caso Olistic Zone

Olistic Zone è un centro wellness di piccole dimensioni a Trezzano sul Naviglio (MI) gestito da due giovani imprenditori, fratello e sorella, Andrea e Valentina. La mission di OlisticZone è far raggiungere il benessere fisico ai clienti che frequentano il club attraverso la consulenza professionale e la competenza dello staff tecnico, unita all'offerta di servizi all'avanguardia. Per attirare clienti, la direzione di OlisticZone ha impostato una precisa strategia di comunicazione che ha come obiettivo quello di diventare una fonte autorevole nell'ambito del benessere e dell'attività fisica attraverso la creazione e la condivisione di contenuti utili ed interessanti per la collettività. Dimostrare di sapere e di saper fare consente ad OlisticZone di ottenere la fiducia di centinaia di persone che si iscrivono alla palestra per tornare in forma.

Internet è stato lo strumento cardine di questa strategia. Il sito internet di OlisticZone presenta una interessante sezione dedicata al blog con la pubblicazione di articoli da parte dello staff tecnico su tematiche relative alla salute e al benessere. Non troverete l'articolo che dice che loro sono i più bravi a risolvere il mal di schiena ma troverete l'articolo "I 5 esercizi per eliminare il mal di schiena". Non troverete articoli pieni di tecnicismi e noiosi da leggere ma troverete il simpatico articolo: "Il miglior integratore dopo l'allenamento? La birra!". Il titolare e personal trainer di punta, Andrea, ha addirittura scritto un e-book sul mal di schiena che è scaricabile gratuitamente online lasciando un indirizzo e-mail e periodicamente pubblica video tutorial dove fornisce informazioni utili per dimagrire e restare in forma.

Carmine Preziosi

Dal Web

Vuoi scrivere un commento su questo articolo? Collegati al sito www.lapalestra.net/archivio-articoli/



Carmine Preziosi

Laureato in Economia e Commercio ed esperto di marketing. Attualmente è direttore marketing presso il network di studi odontoiatrici "IRIS Compagnia Odontoiatrica" e titolare e responsabile del blog www.fitness-lab.it



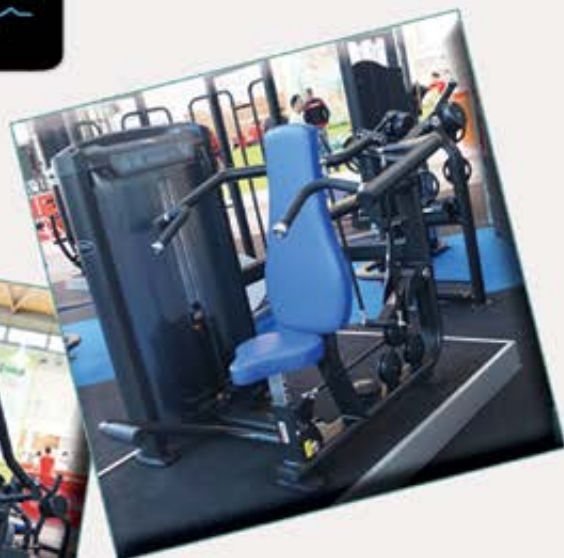
Scegli **macchine** isotoniche e cardio esteticamente **perfette**, robuste e soprattutto molto **convenienti**.

Con investimenti contenuti potrai dare un'immagine nuova alla tua palestra e offrire il meglio alla tua clientela.

Mettici alla prova.

Chiedi un preventivo!

CHIAMA ORA PER SCOPRIRE TUTTE LE OFFERTE!



NUOVE LINEE 2015

CARDIO - ISOTONICO - CROSSFIT - ARREDI - ACCESSORI

CARDIACA S.R.L. Via della Vanguardia, 9 - 66054 Vasto (CH) // infoline: 328.8773385 - info@cardiaca.it

LA GESTIONE DEL DISSERVIZIO NEI CENTRI FITNESS



Ogni disservizio rilevato può diventare un'opportunità di miglioramento e di crescita, prima che di mantenimento del cliente. Tutti i passi da compiere

Non sempre i prodotti e i servizi che utilizziamo quotidianamente sono esenti da ritardi, sprechi, inefficienze e quant'altro. Quello che è paradossale è il fatto che normalmente nelle aziende si trovano molti più manuali, organigrammi e procedure per gestire la routine piuttosto che indicazioni precise su come comportarsi in caso del verificarsi di questi eventi critici. Una volta che il servizio è erogato non ci sono ancora di salvataggio, perché mentre il prodotto può essere riparato, il servizio no. **Un centro fitness che voglia operare con logiche di qualità non può subire il disservizio ma deve prevederlo e, soprattutto, imparare a gestirlo.** Il disservizio dovrebbe essere l'eccezione, un fatto così raro da far notizia. Per contro, è proprio di fronte al disservizio che il cliente è allertato, è molto più vigile, si attende una prestazione eccezionale.

Si aspetta di essere messo al centro dell'attenzione, facendo di tutto per rispondere ai suoi quesiti. Tutti noi possiamo essere disposti a perdonare un disservizio purché ne comprendiamo la causa, lo percepiamo come un evento eccezionale, sentiamo l'azienda solidale e impegnata a porre rimedio alla situazione. Spesso i disservizi sono costituiti da eventi apparentemente minimi che, sommandosi e ripetendosi, finiscono per infastidire i clienti. Non sempre, ad esempio, piccoli ritardi nelle aperture del centro, attrezzature ferme per manutenzione, ecc. vengono individuati dal gestore del centro fitness e recuperati. Quel che più è grave, è che nella maggior parte dei casi non solo non vengono prese serie misure di prevenzione o gestione quando il disservizio è avvenuto, ma che l'azienda erogatrice spesso neppure li considera e rivela in modo organizzato.

Sfruttare il disservizio a proprio vantaggio

Ogni disservizio rilevato può diventare un'opportunità di miglioramento e di crescita, prima che di mantenimento del cliente. Ecco allora la necessità di strutturarsi per gestire il disservizio. Organizzare il disservizio vuole dire essere consapevoli del fatto che gestire servizi, per quanto di qualità essi siano, comporta pur sempre il **rischio reale di produrre disservizi**. Vuol dire anche lavorare perché ogni cliente abbia tangibili ragioni per ritenere che il servizio, con buona probabilità, non genererà disservizi, e che, se per caso questi dovessero verificarsi, si attuerà ogni sforzo per annullarne gli effetti negativi. Questo convincimento del cliente costituirà non solo un importante salto di qualità per i servizi offerti ma anche per la vita sociale del centro: sarà cioè evidente il fatto che il cliente è davvero importante ed è al centro dell'attenzione, non solo in termini di business. Si tratta in sostanza di **trasformare eventi critici in fatti di qualità** per la fidelizzazione del cliente. Gestire il disservizio deve in primis diventare il *leitmotiv* trasversale a tutte le iniziative formative del centro fitness, costituendo l'oggetto di interventi specifici nei confronti di

tutti gli operatori del centro stesso, in quanto chiunque di loro potrebbe entrare in contatto con un possibile disservizio. Ovviamente ciò va molto al di là della pura formazione, investendo i processi di reclutamento e selezione, nonché il sistema premiante. Tutti gli operatori di un centro fitness sono da considerarsi come front-line e quindi devono necessariamente essere formati a una forte cultura del servizio; non solo, ma ad una cultura di non abbandono del cliente in tutte le situazioni, anche in quelle più difficili: per l'appunto la gestione del disservizio.

Concludendo, il disservizio è l'immagine negativa, specularmente opposta, rispetto alla qualità dei servizi. Tuttavia **la gestione del disservizio è parte integrante di tutti i tipi di servizi**. Rifiutare sempre di più l'inefficienza, l'incompetenza, la spersonalizzazione del servizio e quindi il disservizio stesso, significa produrre servizi di qualità che è il primo imperativo di ogni azienda che voglia competere sul mercato, non solo in termini di acquisizione di nuove quote, bensì anche in termini di stile, etica e cultura. E proprio questi tre fattori: **stile, etica e cultura**, sono oggi i fattori motivazionali centrali nei rapporti con i clienti.

Roberto Panizza



Roberto Panizza

Product manager di Tour operator italiani e stranieri

Dal Web

Vuoi scrivere un commento su questo articolo?

Collegati al sito

www.lapalestra.net/archivio-articoli/



C1 REFORMER ROMPE GLI SCHEMI

QUALITÀ, TECNOLOGIA, DESIGN E
UN PREZZO RIVOLUZIONARIO

NRG[®]
Energia del benessere



Per informazioni: info@ennerregi.com

Align-Pilates

CROSS WORK



WHY™

SPORTS & NUTRITION

sport

L'UNIONE FA LA FORZA

PER LA PRIMA VOLTA INSIEME

PER FARTI RAGGIUNGERE IL TUO OBIETTIVO

ISOTONICO
FUNZIONALE
CARDIO
AEROBICO



CROSS WORK



STOP
Me
IF YOU
CAN

CROSS WORK



Tel 02.98236576 - Cell 340.0866074 - newenrgyfitclub@gmail.com

www.crosswork.it

CROSS WORK



WHY™

SPORTS & NUTRITION

sport

**STOP
Me
IF YOU
CAN**

CROSS WORK

WHY™

SPORTS & NUTRITION

sport

L'UNIONE CREA MOTIVAZIONE

COINVOLGENTE

FIDELIZZANTE

AGGREGANTE

PERFORMANTE

COSA ASPETTI?

CHIAMACI

Tel 02.98236576

Cell 340.0866074

newenergyfitclub@gmail.com

www.crosswork.it



CROSS WORK



L'ALLENAMENTO INTELLIGENTE



Dal Web

Vuoi scrivere un commento su questo articolo? Collegati al sito www.lapalestra.net/archivio-articoli/



Un preparatore atletico e motivatore conduce i partecipanti al programma CROSS WORK attraverso esercizi precisi e specifici organizzati su 4 livelli, alla conquista di una condizione psicofisica di alto livello. È un allenamento che può essere modulato in base alle esigenze del gruppo sia come intensità che come tipologia di esercizio in base alla caratteristiche tecniche di ognuno. Un viaggio fisico e motivazionale mai visto prima.



CROSS WORK è un modello di allenamento unico che abbina l'uso di macchine isotoniche, esercizi funzionali e attività cardiocircolatoria in un programma di gruppo

L'ideatore

Questo modello di allenamento è stato creato da Bruno Musso, e viene praticato all'interno dei centri fitness NEW ENERGY. Musso è attivo da oltre 30 anni nel settore fitness, pluricampione italiano di power lifting, campione italiano di body building e diverse volte detentore del record italiano di squat, personal trainer di campioni a livello europeo e mondiale. Imprenditore di successo, ha aperto 10 centri fitness nel nord Italia. È anche studente del Master internazionale in coaching ad alte prestazioni MICAP.

Le caratteristiche distintive di Cross Work

Tutti i professionisti del settore sanno che il presente e il futuro del fitness è l'allenamento funzionale, infatti in molti hanno dedicato spazi ad attività di questo tipo nei propri centri fitness. CROSS WORK è la risposta ideale a questa esigenza, qualificandosi come "allenamento intelligente" e accessibile a tutti; diverte, aggrega, estremamente efficace, dà risultati fin dalle prime lezioni! La caratteristica principale di CROSS WORK è lo spirito che si riesce a creare all'interno di ogni lezione. Tipologie di allenamento diversificate, realizzate con macchinari misti ed esercizi differenti rendono CROSS WORK molto stimolante e avvincente, creando una totale empatia di gruppo. Tutto è stato studiato e programmato per rendere ogni partecipante il vero protagonista di questo viaggio. Altre caratteristiche che rendono CROSS WORK innovativo sono:

- 1) **Macchine e attrezzi:** è l'unico programma che prevede l'utilizzo di macchine isotoniche, esercizi funzionali a corpo libero, esercizi con attrezzi, tappeto meccanico, allenamenti differenti in un'unica sessione
- 2) **Metodo:** CROSS WORK è un metodo di allenamento basato su 4 livelli didattici (basic-mid-advance-iron); ogni livello prevede esercizi programmati che variano di settimana in settimana, il partecipante al programma parte dal livello basic e solo superando un esame specifico passa ai livelli successivi.
- 3) **Programma:** CROSS WORK è un allenamento di 60 minuti, 10/15 esercizi

combinati tra loro in un totale di 4/6 set completi.

4) Un personal di gruppo: in ogni programma CROSS WORK possono lavorare simultaneamente partecipanti con livelli differenti di preparazione (esempio basic e mid), abbinando esercizi per tutti ad esercizi specifici (in funzione del livello raggiunto).

5) Fidelizzazione: ogni partecipante al programma CROSS WORK percepisce la grande considerazione che si ha di lui, da come viene seguito, motivato e monitorato anche fuori dall'allenamento... dal conoscere il suo nome, i suoi obiettivi, la sua storia, la sua alimentazione e le sue abitudini. L'obiettivo di CROSS WORK è creare un gruppo di persone motivate a migliorare con grande entusiasmo e divertimento un legame empatico ed emotivo tra di loro.

6) Istruttore: noi forniamo istruttori che devono rappresentare la filosofia CROSS WORK partendo dalla propria forma fisica. Essi sono preparatori atletici, motivatori, psicologi, devono avere competenze in più settori specializzati, loro sono il simbolo e il cuore del nostro metodo.

7) Musica: il metodo prevede un utilizzo della musica estremamente specifico, il programma organizza e compone una serie di brani musicali finalizzati a condurre gli atleti attraverso un vero e proprio percorso emotivo.

8) Sicurezza-Risultati fisici e psicologici: il programma è adatto alla tonificazione e ad una crescita muscolare estremamente proporzionata, lavorando sulla didattica degli esercizi (ogni esercizio deve essere fatto in maniera impeccabile e viene seguito dall'istruttore) e su differenti livelli di difficoltà. È un programma molto sicuro, è estremamente allenante perché abbina molteplici tecniche di allenamento tutte ormai consolidate nel tempo, è un metodo totalmente versatile che non annoia (ogni settimana vengono cambiate routine di lavoro), è un metodo assolutamente coinvolgente (l'entusiasmo che si respira durante un allenamento ne è la riprova).

Benefici per le palestre che lo adottano

Oltre ad essere redditizio per le palestre è un ottimo strumento di fidelizzazione che permette anche attività di promozione interessanti (merchandising legato al corso). CROSS WORK è: redditizio, efficace, fidelizzante, divertente.

Il programma di formazione Cross Work

La formazione specifica CROSS WORK permette di portare l'allenatore tradizionale ad un livello di allenatore BODY MIND. Il trainer acquisirà le competenze necessarie sia sul piano tecnico che ludico: programmi di allenamento, esecuzione, postura, aspetto motivazionale,



playlist dedicate e una ricetta studiata a dovere per ottenere gruppi affiatati.

Progetti per il futuro

L'obiettivo è aiutare più operatori possibili a dare alla propria palestra una ventata nuova ed emozionante. Il programma CROSS WORK consente di fidelizzare e di monetizzare, due situazioni molto delicate per un operatore fitness. Il mondo del fitness è in continua evoluzione e crediamo che questa tipologia di allenamento possa davvero aiutare un gran numero di persone ad ottenere risultati che mai hanno ottenuto dopo anni di corsi fitness tradizionali o di sala pesi, questo grazie ad un'attenzione al cliente e alle sue esigenze con creazione di programmi personalizzati in base al gruppo di lavoro, il tutto eseguito sotto la supervisione tecnica e motivazionale di un professionista.

Bruno Musso, ideatore del metodo CROSS WORK

Il Cross Work è un allenamento accessibile a tutti che diverte, aggrega e dà risultati immediati

Per info:
Tel 02-98236576
Cell 3400866074
newenergyfitclub@gmail.com
www.crosswork.it



ALLENARSI CON LE TECNICHE IPOPRESSIVE



Low Pressure Fitness racchiude una serie di esercizi di respirazione e posturali per aumentare e migliorare il tono dei muscoli profondi attraverso la diminuzione della pressione addominale

Intervista a **Mimi Rodriguez Adami**, Direttore Tecnico della FIAF, che ci spiega le caratteristiche distintive della disciplina Low Pressure Fitness, che usa la respirazione per perfezionare la postura, aumentare la capacità respiratoria, migliorare il tono dei muscoli addominali profondi e prevenire l'incontinenza urinaria e il prolasso degli organi pelvici per un pubblico femminile e anche maschile.

Che cosa si intende per Low Pressure Fitness e dove è nato questo programma?

Per Low Pressure Fitness si intende un tipo di allenamento che abbassa la pressione intra-addominale con esercizi ipopressivi per diminuire la spinta causata dalla cattiva gestione della pressione sugli organi addominali e pelvici. Gli esercizi ipopressivi sono nati con il fine di migliorare le disfunzioni del pavimento pelvico nel post-parto negli anni '80, da parte di un dottore in fisioterapia belga che vive in Spagna.

Low Pressure Fitness (marca registrata) è una tecnica didattica basata su studi pedagogici per facilitare l'insegnamento degli esercizi ipopressivi ai professionisti e l'apprendimento ai partecipanti.

Perché è nato un programma di questo tipo? A quale domanda viene incontro?

Gli esercizi ipopressivi sono nati in risposta all'esigenza di migliorare il tono del pavimento pelvico e diminuire la diastasi dell'addome nel post-parto. Da qui è passato anche alle donne mature peri e post menopausa. Ma recentemente si è visto un aumento notevole nell'incidenza di incontinenza da stress in donne giovani, e ancora di più in donne giovani, fit, atletiche, sportive, specialmente che fanno sport d'impatto ad alti livelli. La maggior parte di queste, nel fare lo sforzo, perde qualche goccia di pipì, e pensa che non sia niente o, peggio ancora, che sia normale. Non è mai normale invece! È frequente, ma non normale. Quando si perde qualche goccia, la vescica già comincia a scendere spingendo sul canale vaginale. Gli esercizi ipopressivi riescono a fermare la discesa e a risistemare gli organi pelvici nelle loro sedi.

A chi è indirizzato il Low Pressure Fitness?

LPF è indirizzato a donne, come spiegato sopra, giovani, sportive e attive, postparto, mature, post-menopausa - chiunque abbia problemi con gli organi pelvici. Ma serve anche alle persone che devono migliorare la postura per problemi di mal di schiena, oppure ipertono diaframmatico, o che vogliono appiattire la pancia aumentando il tono dei muscoli addominali profondi. In questo caso è anche indicato per uomini sportivi e atleti, che potranno anche avere la tartaruga ma soffrono di ernie inguinali, addominali, ecc. perché i muscoli addominali profondi non sono funzionali. Ci sono anche casi di uomini con diastasi del retto dell'addome e seguente ernia lungo la linea alba. Anche gli uomini maturi possono trarre beneficio dagli esercizi LPF per sollevare i problemi di urinazione frequente dovuti all'iperplasia benigna prostatica oppure all'infiammazione del nervo pudendo e seguente disfunzione erettile.

In cosa si differisce il LPF dalle strategie di allenamento tradizionali?

LPF diminuisce la pressione intra-addominale

ACCENDI IL TUO BUSINESS

offri ai tuoi clienti il
**1° BIO PACK
PROTEIN**
completo!

Contattaci all'indirizzo e-mail

on@on-energy.net

o al numero +377 97702821

e scopri

L'OFFERTA LANCIO A TE RISERVATA



Bio
FORCE

78% di **PROTEINE VEGETALI**

- da agricoltura biologica
- senza edulcoranti
- dolcificato con **AGAVE**
- a basso indice glicemico

CONFEZIONE da **750 gr**



ON INTEGRATORI è sponsor tecnico di:



VISITA IL NOSTRO SITO www.on-energy.net
e scopri la gamma di tutti i nostri prodotti

Seguici su:



Gli esercizi ipopressivi permettono di migliorare il tono del pavimento pelvico e diminuire la diastasi dell'addome

Dal Web

Vuoi scrivere un commento su questo articolo? Collegati al sito www.lapalestra.net/archivio-articoli/



attraverso la respirazione, un'apnea espiratoria eseguita in posture studiate appositamente con sequenze mirate. Non ci sono contrazioni muscolari volontarie. L'aumento del tono dei muscoli addominali profondi e del pavimento pelvico avviene per la diminuzione della pressione toracica, conseguente allungamento del diaframma e sollevamento di tutti gli organi addominali e pelvici. I muscoli addominali non vengono contratti volontariamente durante l'apnea, anzi, devono essere rilassati. Gli unici muscoli che si devono contrarre sono gran dentato e intercostali esterni per l'apertura delle coste. Si vede nella diminuzione della pressione intra-addominale misurato con un manometro rettale, che arriva anche fino a -70mmHg (la pressione normale è di +30mmHg).

In quali paesi è diffuso il LPF e come si diventa allenatore certificato Low Pressure Fitness in Italia?

Gli esercizi ipopressivi hanno avuto inizio in Spagna e, dal 2006 in poi, un gruppo di professionisti del fitness capeggiato da Piti Pinsach hanno cominciato ad adattare gli esercizi con la didattica per entrare nel fitness, anche se ai corsi partecipano fisioterapisti, osteopati, ostetriche, medici (urologi, fisiatri, ginecologi, proctologi) ed altri professionisti della sanità. La LPF si è costituita nel 2014, e da allora si è allargata ad oltre 14 paesi inclusi un gran numero

in centro e sud America (per via della lingua spagnola), anche Brasile dove la chiamano la tecnica della "Barriga Negativa" (pancia negativa), Stati Uniti e Canada, in Europa, oltre la Spagna, Portogallo, Francia, Germania, Russia, Regno Unito e in Oriente in Indonesia. In Italia, la FIAF rappresenta la LPF, esclusivamente, ed offre i corsi in lingua italiana.

Il corso è di 45 ore diviso in tre livelli, di 15 ore ciascuno. Dopo ogni livello - anche il primo, si può, e si deve, insegnare la tecnica subito. È importante. Alla fine del 3° livello si fa l'esame per la qualifica di istruttore certificato di Low Pressure Fitness.

Quale valore aggiunto porta l'applicazione di questo programma per un trainer o per una palestra?

Nonostante esistano programmi di allenamento per la postura che utilizzano metodi come Mezieres, Suchard, Pancafit, Pilates, allenamenti per migliorare la respirazione, allenamenti per aumentare la forza degli addominali e tonificare il core, non esiste nulla che diminuisce la pressione intra-addominale usando la respirazione e correggendo la postura per prevenire e correggere prolapsi degli organi pelvici, incontinenza urinaria, il cedimento della parete addominale, migliorare la motilità intestinale, ecc. Inoltre, con un minimo di 20 minuti di esercizi ipopressivi continui, due volte la settimana, in due mesi si può vedere una diminuzione del 10% della circonferenza vita! I cambiamenti sono veloci e molto evidenti. LPF usa concetti che si conoscono già ma in un modo molto studiato, provato e "evidence based", che non ha controindicazioni e oltre alla funzionalità migliora anche l'auto-fiducia e la funzionalità sessuale. Bisogna provarlo per credere.

LPF si basa su studi e ricerche scientifiche?

Sì, tantissimi. Per vedere tutti gli studi (sono più di cento) si può visitare il sito: <http://www.lowpressurefitness.com/new-page-1/> Articles and Research. Ci sono vari articoli tradotti in italiano anche sul nostro sito fiaf.it/lpf. Uno dei tre soci dell'Istituto che ha sviluppato la tecnica Low Pressure Fitness per l'insegnamento degli esercizi ipopressivi, la D.ssa Tamara Rial, è PhD ed è incaricata di ricerca e sviluppo. È lei che si occupa delle ricerche, segue le ricerche di altri e aggiorna le tecniche che usiamo. Ha moltissime pubblicazioni sull'argomento in varie riviste importanti del settore.

Per approfondimenti: www.lowpressurefitness.com, www.fiaf.it/lpf, www.hipopresivos.es e la pagina Facebook Low Pressure Fitness Italia.

Intervista a cura della redazione

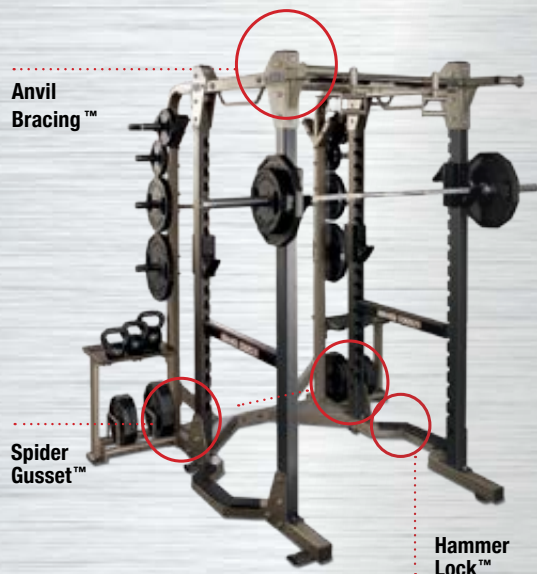


LIBERA

il tuo
potenziale



HD ELITE POWER RACK



Il più forte, più pesante rack al mondo, gli HD Elite Rack sono costruiti da zero con un unico obiettivo in mente - scatenare il potenziale della tua squadra.

Personalizzabile in più di mille configurazioni i rack HD Elite sono costruiti per te, con le opzioni esatte di cui hai bisogno per eseguire gli allenamenti più duri nel tuo programma.

HAMMER STRENGTH

www.lifefitness.it/commercial/hammerstrength/hd-elite.html

CHIAMA 800.438.836 PER MAGGIORI INFORMAZIONI

SI LINE - Life Fitness Italia, Via del Terziario 16, 63076 Centobuchi di Montepandone (AP) Tel. 0735.753557 - Fax 0735.753559 - email: info@lifefitnessitalia.com

SIETE PRONTI A PREMERE **RESET**?



Se sapeste che il vostro corpo possiede un pulsante di “reset” che vi rende più forti e mobili, quanto spesso lo premereste?

Ho sempre pensato che ci fosse qualcosa di sbagliato in me. Quando ero bambino avevo difficoltà con la coordinazione mano-occhio. Come risultato, ero uno degli ultimi ad essere scelto nei giochi. Nella classe di ginnastica, non importava quanto stretching facessi per i muscoli posteriori delle cosce durante il riscaldamento, essi non sono mai diventati più flessibili, e sono sempre rimasti contratti in modo permanente. E dall'età di circa 13 anni in poi, ho sempre sofferto di un dolore bilaterale alle ginocchia, e sono andato a far visita al dottore in più di un'occasione. In seguito, alle scuole superiori, ho optato per sport più “fisici”, come il wrestling, che non richiedevano tutta quella coordinazione mano-occhio. Ma la parte più difficile del wrestling era che io sembravo “buono” solo da

un lato. Dopo il wrestling è arrivato il powerlifting, poi il weightlifting olimpico. Ero diventato grosso e veramente, veramente forte. Ma i problemi con cui ho lottato da bambino si sono semplicemente amplificati da adulto. Ho iniziato ad accumulare **infortuni**. All'inizio erano piccoli fastidi e dolori, dei disturbi qua e là. Successivamente, sono cominciati a diventare seri. Infortuni all'articolazione sacro-iliaca e alla spina lombare. In seguito, un danno alla cartilagine di entrambe le anche. La cosa più frustrante era che, come professionista dell'esercizio, Strength Coach al College, e poi come proprietario di uno studio di personal training, ero orgoglioso di mantenermi aggiornato sulle informazioni più recenti e più importanti. Ho iniziato ad utilizzare gli esercizi “funzionali” nel 1998. Il foam roller e gli esercizi correttivi nel 2002.

Esercizi per la mobilità articolare? Nel 2006. Prima del 2010 avevo fatto di tutto. Ma mi sembrava che niente di ciò che stavo facendo funzionasse. L'unico barlume di vera speranza che ho trovato fu lavorare con un caro amico che, in seguito ad una valutazione, scoprì che avevo una stabilità riflessa del core pari praticamente a zero.

Il progetto che ci ha cambiato la vita

All'inizio del 2010 ho iniziato a lavorare su un progetto, assieme a due amici e a mia moglie. La cosa sorprendente riguardo al nostro progetto è stata che abbiamo trovato la chiave per far scomparire i nostri problemi. Abbiamo trovato il proverbiale pulsante di "Reset" del nostro corpo. Prima che ve ne parli, immaginate per un momento quanto segue. Immaginate di non dover più fare esercizi di riscaldamento prima del vostro allenamento. Niente più lavoro per i "tessuti molli". Niente più esercizi di mobilità articolare, niente più fare leva per aprire le anche con delle bande elastiche giganti. Niente più stretching. Niente di tutto questo. Mai più. Immaginate di essere in grado di "fare", con pochissimo preavviso, raggiungere e vivere in quello "stato di prontezza", quello stato in cui si è fisicamente pronti a fare qualsiasi cosa che si vuol fare, quando si desidera farla, senza limitazioni o riscaldamento. Com'è accaduto la scorsa domenica, quando io e mio figlio di 4 anni abbiamo fatto una corsa nel parco. Nessuno stretching. Nessun riscaldamento. Niente di niente.

Un po' come quando ero ragazzino. Proprio come quando eravate ragazzini. Lo ricordate? Se volevate arrampicarvi su un albero, lo facevate. Se volevate giocare a palla, lo facevate. Quando andavate in bicicletta, non pensavate a fare alcuna cosa per "prepararvi" a ciò. Ogni cosa che facevate, la facevate e basta. Non esisteva alcuna "preparazione". Eravate già in quello stato di prontezza. Quella era vita. Adesso? Adesso, per la maggior parte di voi, è una storia differente. Riscaldarsi prima di un allenamento richiede quanto? 10, 15, 20, forse anche 30 minuti se siete veramente messi male? (Di solito impiegavo 30-45 minuti per riscaldarmi, ecco com'era incasinato il mio corpo).

Quello non è vivere. Quello è sopravvivere. Dunque, come si fa a tornare in quel luogo, lo stato dell'essere, dove si è sempre pronti a fare qualsiasi cosa si vuole fare? Semplice. Dovete trovare il pulsante di "Reset" del vostro corpo. Quindi dovete premerlo. Molto. Sì, il vostro corpo ha un pulsante di "Reset". E si chiama "Forza Riflessa".

La Forza Riflessa

La Forza Riflessa è l'abilità naturale, automatica e subconscia del corpo di muovere i corretti muscoli e le corrette articolazioni al momento giusto. Esistono tre principi da seguire per riacquistare la vostra forza riflessa. Seguirli è ciò che chiamiamo "Premere Reset". E "Premere Reset" letteralmente ripristina il sistema operativo del vostro corpo, il vostro sistema nervoso, che torna alle impostazioni di "default".

Quali sono i tre principi del "Premere Reset"?

1. Respirare con il diaframma
2. Attivare il sistema vestibolare attraverso la riconquista del controllo della testa
3. Dedicarsi agli schemi motori che prevedono di attraversare la linea mediana del corpo (piano sagittale mediano) o movimenti contro-laterali.

Eseguire uno solo di questi è "sufficiente" a "Premere Reset". Farne uno o più, o tutti e tre allo stesso tempo, è impressionante per il conseguimento di tale "stato di prontezza".

Come si fa a riacquistare la Forza Riflessa del proprio corpo?

Dal Web

Vuoi scrivere un commento su questo articolo?

Collegati al sito
www.lapalestra.net/archivio-articoli/



Il nostro corpo può diventare più intelligente attraverso alcuni semplici esercizi, che richiedono pochissimo tempo



Geoff Neupert

Cofondatore di *Original Strength Systems*, è da 22 anni un veterano dell'industria della forza e del fitness. Ex Master Kettlebell Instructor StrongFirst e RKC, con oltre 25.000 ore d'allenamento one-to-one, è anche un ex Division 1 Strength & Conditioning Coach. Ha allenato persone provenienti da tutti i ceti sociali - dalle nonne agli operatori militari speciali.

Diamo un breve sguardo a ognuno:

1. Respirare con il diaframma

Siamo diventati un mondo di persone che respirano in modo superficiale. Molti respirano utilizzando i muscoli respiratori accessori che si trovano nel collo e nelle spalle. Di conseguenza, non prendiamo più respiri pieni e profondi utilizzando il diaframma, che è di fondamentale importanza per avviare e mantenere la stabilità riflessa del core di cui ho accennato in precedenza.

2. Riconquistare il controllo della testa

Viviamo in un mondo di schermi per computer, smartphone, e auto con telecamere nella parte posteriore, quindi non c'è più quasi alcuna ragione per muovere le nostre teste.

Le nostre teste si fissano ai nostri corpi, e i nostri corpi smettono di funzionare nel modo per cui sono progettati. Come risultato, il nostro sistema vestibolare (equilibrio) si indebolisce.

E con esso, la postura, l'equilibrio e la coordinazione. Svolgere semplici esercizi per "il controllo della testa" come gli Head Nods (guardare in alto e in basso e da un lato e dall'altro) ristabilisce il controllo della testa, e stimola il sistema vestibolare.

Il sistema vestibolare è stato il primo dei sistemi del vostro corpo a svilupparsi quando eravate nel grembo di vostra madre. Ha cominciato a svilupparsi circa 21 giorni dopo il concepimento e si è formato completamente a 5 mesi nell'utero. TUTTI gli altri sistemi del corpo vengono instradati tramite il sistema vestibolare. Si può pensare ad esso come il sistema che sta alla base. Il sistema vestibolare è situato nella testa, parte di esso si trova nel cervello, e l'altra parte si trova nell'orecchio interno. Pertanto, il modo più semplice per accedervi, è muovere la testa.

3. Dedicarsi agli schemi motori che prevedono di attraversare la linea mediana del corpo o movimenti contro-laterali.

Cosa sono gli schemi motori che prevedono di attraversare la linea mediana o contro-laterali? Camminare è un esempio. O almeno lo è camminare nel modo per cui siamo stati progettati per camminare, a testa alta e facendo oscillare le braccia dalle nostre spalle. Altri esempi sono gli stacchi a una gamba, il crawling, il running, per nominarne alcuni. Questi sono importanti perché creano nuove connessioni neurali tra i due emisferi cerebrali e rafforzano quelle attualmente esistenti. Ciò significa che il corpo può letteralmente diventare "più intelligente" eseguendoli.

Il grande ruolo di questi "reset" è che richiedono pochissimo tempo. Essi sono una parte del percorso che avete sviluppato, chiamato la "sequenza dello sviluppo" (conosciuta da alcuni anche come "sequenza del neuro-sviluppo"). Quindi voi non state imparando alcuna cosa "nuova", ma solo "ricordando" quello che il vostro corpo già conosce.

Esistono 5 principali reset da usare per ritrovare quello "stato di prontezza" che avevate da bambini: respiro diaframmatico, head nods (movimenti della testa - NdT), rolling (rotolare - NdT), rocking (dondolare - NdT) e crawling (gattinare - NdT). Per sapere di più riguardo a essi, e come eseguirli, date un'occhiata a www.originalstrength.net

La cosa sorprendente del "Premere Reset" è quanto davvero velocemente esso funzioni. Immediatamente per la maggior parte delle persone. Noterete una sensazione di relax. Molte volte sembrerà che la rigidità e le contratture semplicemente si sciolgano. I range di movimento che avete perso, forse anni fa, ritorneranno rapidamente. Inizierete a sentirvi come i "vecchi" voi, quelli che non avevano alcuna limitazione, o quanto meno molto poche. Noterete che il foam roller non fa male quasi quanto era solito fare, e, in molti casi, per niente. Il bisogno di eseguire costantemente stretching per i flessori dell'anca e i muscoli posteriori delle cosce scomparirà. Come se ciò non suonasse già abbastanza bene, "Premere Reset" è incredibilmente facile da fare. Potete respirare in qualsiasi momento, in ogni dove. A casa, in ufficio, in auto... E per quanto riguarda il resto dei reset, potete eseguirli facilmente in abiti civili, nel comfort di casa vostra, o in ufficio durante le pause pranzo. Eseguiteli come riscaldamento per i vostri allenamenti e osservate quanto più facilmente saliranno i pesi, e quante più ripetizioni potrete completare. E nel caso stiate pensando che questi reset sembrino troppo belli per essere veri, vi posso assicurare che non lo sono. Personalmente ho realizzato one-arm-one-leg push up (push up a un braccio e una gamba - NdT) solo facendo i reset. La stessa cosa per il muscle up. Reset. Nessuna pratica di abilità specifica di sorta. Infine, i muscoli posteriori delle cosce rigidi, il dolore cronico al ginocchio, e la mancanza di coordinazione mano-occhio, sono una cosa del passato. Cosa potete fare? Che cosa volete fare? Iniziate a "Premere Reset" tutte le volte che volete, tutte le volte che potete (più frequentemente è meglio) e il cielo sarà il vostro unico limite.

Geoff Neupert

OFFERTA PACCHETTI CARDIO Usato revisionato come nuovo garanzia 1 anno

PROMOTECHNOGYM XT PRO 600 RUN XT PRO 600 + 1 PZ a scelta € 3.000



Run XT PRO 600 + a scelta
Bike verticale / Bike Recline
Stepper / Top
€ 3.000

PROMOTECHNOGYM SERIE RACE 3 PEZZI € 3.500



Run / Bike verticale / Stepper
€ 3.500

PROMO LIFE FITNESS SERIE 95 CLASSIC RUN 95 TI + 1 PZ a scelta € 4.500



Run 95 TI + a scelta
Bike 95 CI / Recline 95 RI
Stepper 95 SI / Ellittica 95 XI
€ 4.500

PROMOTECHNOGYM EXCITE 700 LED RUN 700 LED + 1 PZ a scelta TOT € 5.000



Run 700 LED + a scelta
Stepper 700 led / Bike 700 led
Bike Recline 700 led/Wave 700 led
Synchro 700 led
€ 5.000

PROMOTECHNOGYM XT PRO 600 5 PEZZI € 6.500



Run / Bike Recline / Bike Vert.
Glidex / Stepper
€ 6.500

PROMOTECHNOGYM EXCITE 500 LED 5 PEZZI € 8.000



Run 500 led / Stepper 500 led
Bike 500 led / Synchro 500 led
Bike Recline 500 led
€ 8.000

MACCHINE CARICO LIBERO REALLEADER



Per elenco completo attrezzi
visita il sito web

PALESTRA COMPLETA TECHNOGYM ELEMENT +



Per elenco completo attrezzi
visita il sito web

PALESTRA COMPLETA TECHNOGYM SELECTION



Per elenco completo attrezzi
visita il sito web

Questo e tanto altro presso la ns. Sede.

Telefoni e prenoti una gradita visita allo +39 0823/422787 oppure Ci invii la sua richiesta via e-mail al seguente indirizzo info@outletofwellness.com. Saremo lieti di ospitarla o rispondere anche con materiale fotografico.

Wellness S.r.l.

Viale Delle Industrie Zona Industriale - 81020 S. Marco Evangelista -CE -Italia

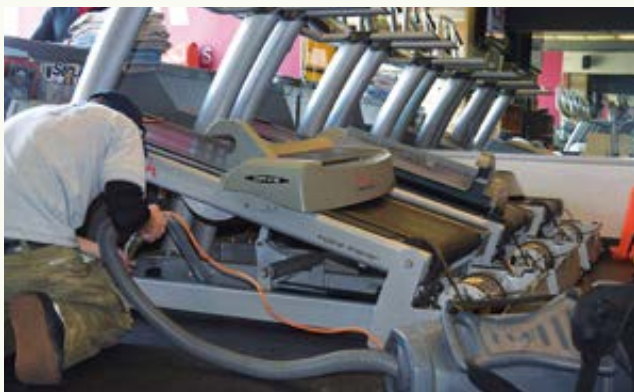
www.outletofwellness.com



PRENDIAMOCI CURA DEGLI ATTREZZI

Una buona manutenzione e un'accurata gestione tecnica della nostra attrezzatura è il modo migliore per prevenire guasti e non avere sorprese

A cura di **Glauco Grassi** www.fullsport.it



Dopo anni di sostanziale indifferenza abbiamo pensato di dare spazio e riconoscere valore all'Assistenza Tecnica, un aspetto considerato d'importanza minore nell'ambito delle innumerevoli esigenze del fitness management. Ammettiamolo, tra le tante cose affascinanti del fitness, l'assistenza tecnica rischia di essere l'aspetto scomodo, quello con cui ci si sporca le mani senza contare che, quando si parla d'intervento tecnico, il pensiero va immediatamente al... *quanto mi costerà? Sarò ancora in garanzia? A chi mi rivolgo che sappia intervenire in tempi brevi, a costi accettabili e con le necessarie garanzie per il prodotto e per i suoi utilizzatori?*

Rispondere e prevenire certe comprensibili domande è un po' lo scopo di questo spazio, che dedichiamo sia a chi ha la chiara percezione che una buona manutenzione dei propri attrezzi rappresenti un plus per il proprio fitness club sia a chi, per innumerevoli motivi, ha spesso legato il concetto di assistenza tecnica all'emergenza, alla soluzione di problemi insorti, di guasti e di fermi macchina in corso. A volte gli esempi, fuor di metafora, sono il modo migliore per rendere alcuni concetti:

Pronto... sono la palestra Tal dei Tali, si è strappato il nastro del mio tapis roulant (data d'acquisto 1999), ho bisogno urgentemente di sostituirlo; potete venire domani che altrimenti i clienti si lamentano?

Vi sembra una richiesta o una situazione surreale? Non lo è affatto! È molto ricorrente, e ovviamente pochi si riconoscono in questa immagine – d'accordo un po' accentuata – che raffigura in un certo senso il tipo d'approccio più comune al problema della tutela e della prevenzione in materia di attrezzature per il fitness.

Buongiorno... le ho portato la mia auto "Mega Brand" perché il motore si surriscalda e perde di potenza, ho già fatto 99.000km senza alcun problema, mai toccata, sempre al massimo dei giri... me la guarda un attimo che ho fretta, è ancora in garanzia vero? Ve la sentireste di affrontare il centro assistenza del vostro concessionario con

queste richieste? Credo di no! Anche perché ci hanno educati a ricordarci che - con tutte le garanzie del caso - anche noi dobbiamo fare la nostra parte: i tagliandi regolari, il cambio olio, freni, pneumatici, alle date convenute (km più km meno). Viene da chiedersi, in alcuni casi, *perché l'auto Sì e gli attrezzi del nostro business Ni?*

La risposta è proprio nella premessa: è una questione di "cultura" o di In-Formazione. Aprire il coperchio di un treadmill e trovarci l'occorrente, in polvere e residui, per farci il nido di un roditore, vi assicuro che è più ricorrente di quanto lo si voglia ammettere, e questo è un problema sia per l'attrezzo sia per chi ne deve garantire efficienza, sicurezza e durata. *Forse i titolari e i fitness manager non sanno queste cose?* Assolutamente no! Tutti sappiamo che una buona manutenzione e un'accurata gestione tecnica della nostra attrezzatura è il modo migliore per prevenire guasti e non avere sorprese. La verità è che a volte ce ne dimentichiamo o collochiamo questo aspetto tra le cose: "da fare dopo", dopo altre considerate più importanti o più contingenti.

Partendo da qui, cercando di dire professionalmente cose concrete e utili, iniziamo un excursus sull'assistenza tecnica, per renderla più vicina e apprezzabile nella sua essenza; con le attenzioni che occorre avere per evitare spiacevoli sorprese su costi e tempi d'intervento, distinguere improvvisati tecnici tutt'altro che, gestire il parco attrezzi, utilizzare al meglio il manuale delle manutenzioni, mantenere il valore e aumentare la vita degli attrezzi, evitare assistenze ripetitive e onerose, misurare e contenere i costi energetici, garantire gli interventi per la salvaguardia stessa dei soci utenti, formare personale interno per le manutenzioni e gli interventi di primo livello, adottare procedure per fruire delle estensioni di garanzia, valorizzare e vendere il proprio usato, e: perché no?, scegliere, anche con il conforto di tecnici esperti. Aiutare il Fitness management a mantenere le attrezzature efficienti, con attenzione alla sicurezza, alla funzionalità, alla conservazione del valore e al contenimento dei costi d'esercizio, sarà la nuova sfida, che insieme faremo in modo di vincere.



Glauco Grassi

Fondatore di Fullsport.

Creatore nel 1999 di una delle prime reti di assistenza tecnica dello Spinning®.

Formatore e consulente Tecnico (I.S.E.F. statale di Milano) con l'abilitazione dei principali marchi del fitness mondiale,

glauco@fullsport.it

Analisi della composizione corporea

***INBODY: quando la BIA non basta**



Da oggi in Italia

**La tecnologia
più avanzata,
più semplice,
veloce e precisa.**

* Leader mondiale
dell'impedenziometria



70.000
impedenziometri
nel mondo



150
pubblicazioni
scientifiche



25
anni di ricerca
e 50 ricercatori



80
università
partner

InBody
MAKES LIFE BETTER

è una esclusiva

cm
caresmed
PREVENZIONE E SALUTE

www.caresmed.it

La rubrica di ricette di cucina funzionale nata per soddisfare i palati golosi delle persone attive

PLUMCAKE DI CAROTE ALL'ARANCIA

SOFFICE!



Tempo di preparazione
⌚ Pochi minuti
Tempo di cottura
⌚ 35 minuti

Valori Nutrizionali per porzione

● 205 kcal ● Carboidrati: 18 g ● Proteine: 14 g ● Grassi: 8.5 g
● Fibre: 4 g

Ingredienti per 4 persone

● 300 g carote bio ● 220 g albume d'uovo ● 1 uovo intero ● 90 g farina di mandorle integrale BIO ● 75 g farina di avena integrale ● 25 g farina di semi di lino ● 40 g amido di mais ● 30 g proteine del siero whey ● 30 g stevia (tipo semolato o al velo) ● 30 g zucchero semolato ● la buccia di un'arancia ● stecca di vaniglia ● aroma arancia o liquore ● 15 g baking soda ● 2 g cannella in polvere ● 2 g curcuma in polvere ● 1 g sale ● q.b. cannella in polvere ● q.b. pepe nero in polvere

Preparazione

1 Frullare le carote pelate (o grattugiarle finemente) e aggiungere nel robot da cucina (va bene anche il bicchiere per Frappe/Smoothy al posto del mixer) tutti gli ingredienti, al di fuori delle farine, che mescolerete con un cucchiaino

di legno.

2 Foderare uno stampo da Plumcake con carta da forno solo sul fondo se antiaderente, oppure anche sui lati ungendo leggermente lo stampo per sostenere la carta.

3 Rovesciare il composto nello stampo e cuocere con forno pre riscaldato a 175 gradi per 35 minuti.

Nota dello chef:

La soluzione perfetta per la colazione lampo al mattino con uno yogurt, un ottimo post workout o anche il dessert soffice e speziato che vi mantiene in forma! Vitamine del gruppo E, Pro Vit A che, assieme alla Curcumina, potenzia 200 volte il potere antiossidante in sinergia con il pepe nero, combatte i radicali liberi per la nostra salute. La quota di zuccheri molto bassa e un apporto di macro nutrienti bilanciato quasi nello spettro del 40-30-30% sono le salutari caratteristiche di questa torta aromatica e deliziosa.

Dal Web

Sul sito www.nutrifunctional.com e sulla pagina Facebook corrispondente potete trovare ricette e approfondimenti sulla cucina funzionale di Marcello Ghiretti.



SOS fitness?

Chiama gli Specialisti !

fullsport

Per Assistenza e Ricambi
assistenza@fullsport.it

Telefono: 030 2191564

www.fullsport.it

Il Più fornito d'Italia di Ricambi Fitness Multimarca

è il **Partner Tecnico** dei **Centri Fitness Italiani** con le **abilitazioni certificate** di importanti produttori nazionali e dei principali Marchi Internazionali tra i quali: **Stair Master** - **Nautilus** - **Schwinn** - **Star Trac** - **Sports Art** - **Octane Fitness** - **Concept2** - **High Power** - **Interatletika** - **Cybex**

Per Tecnici e Manutentori Fitness

Stiamo Programmando i Corsi di Formazione 2016

info@fullsport.it per avere notizie e specifiche degli argomenti.

6 REGOLE

PER GESTIRE UNA CLASSE DISOMOGENEA



Se con il functional training si vuole far sentire meglio le persone, che si allenano insieme ma che sono diverse tra loro per livello di fitness, ecco sei punti dove è opportuno mettere il focus

Parliamo chiaro: di ciò che si vede nelle palestre di FUN-ctional Training, il 90% di Functional ha solo la parte FUN, cioè “divertente”. Quanto a seguire una logica di progressione, una ciclistizzazione e ancor meglio un controllo su ogni singolo utente, si lascia molto a desiderare. Come tutte le cose all’inizio, anche il Functional Training visto come attività per le persone “normali” è ancora agli albori, sebbene sia sbarcato in Italia ormai dal 2007. Nove anni dopo non c’è stata ancora un’evoluzione significativa, la maggior parte della gente e dei trainer credono che il Functional sia “allenamento a circuito senza riposo” o col minimo riposo possibile, interval training o tabata di qualsiasi movimento, dove nemmeno “Tabata” a volte viene rispettato nella sua unica versione originale di 8 serie x 20”work -10”rest diventando 4 x 15”-15” o 10 x 30”-10” e via con la fantasia in altri generi di interval training. Un’accozzaglia di esercizi messi in fila senza un senso logico ma con la logica degli attrezzi che il trainer ha a disposizione, o degli esercizi che piacciono a lui/lei. E quindi vediamo assurdità che vanno dall’uso di finte corde navali di nylon con effetto ZERO sul condizionamento

degli arti e cardiovascolare, a kettlebell da 4-6 kg per le donne e 8-12 per i maschi, passando a orrende esecuzioni di kettlebell swing che in realtà sono alzate frontali con ondeggiamento del bacino e perdita della tenuta del core, *overhead squat* e press col bilanciere per gente con articolazioni scapolo-omerali bloccate... solo perché magari il trainer si è appassionato al crossfit® e vuole “imitare” la disciplina.

Sei concetti base

E potrei andare avanti ancora parecchio... E dei metodi usati? Peggio che andar di notte: la stragrande maggioranza dei trainer non sa in base a cosa decidere un AMRAP da sette anziché da dodici minuti... o come costruire un EMOM (do per scontato che ALMENO le sigle delle metodiche di lavoro dei workout FT si conoscano, altrimenti siamo alla frutta!). Se ho una classe disomogenea, come è nel 99,9% dei casi, e imposto per esempio un EMOM di tre pull up + sei push up + nove squat... sarà alla portata di tutti? E chi non riuscisse a far pull up? E se dopo tre giri metà classe è già ferma mentre l'altra metà continua, che faccio? Mando quelli fermi al bar aspettando che gli altri terminino? Ecco, questo succede ancora troppo spesso nelle

palestre dove “dicono” di far Functional Training. Ma prima ancora di parlare di pianificazione dei workout, partiamo dalla base dell’insegnamento del FT inteso per la gente normale, che non è il FT inteso per atleti di qualsivoglia disciplina sportiva: **lo scopo è quello di migliorare la condizione fisica generale**, ovvero le capacità motorie in generale: flessibilità, forza, resistenza, potenza, coordinazione, equilibrio, ecc... senza farsi male! Quindi, se si vuole effettivamente far migliorare le persone, che si allenano insieme ma che sono diverse tra loro per livello di fitness, ecco sei punti dove è opportuno, per ogni trainer che si rispetti, mettere il focus:

1. Saper insegnare gli esercizi
2. Saper vedere gli errori
3. Saperli correggere
4. Saper gestire il gruppo
5. Essere presente e disponibile
6. Dimostrare come si fanno gli esercizi correttamente.

Considerate questi sei criteri simili alle capacità motorie (forza, resistenza, flessibilità, equilibrio ecc): tanto più inefficiente è un’abilità motoria, tanto meno efficaci saranno le altre. Faccio un paio di esempi: un maratoneta in teoria dovrebbe essere “solo” resistente, ma se non è coordinato, se non ha un buon equilibrio, se non è agile, se non è abbastanza flessibile... non sarà certo un maratoneta al massimo livello. E andiamo all’opposto: un *weightlifter* che sia “solo” molto forte, se non è anche veloce, mobile e agile non solleverà il vero potenziale di carico che potrebbe se avesse tutte le capacità motorie al top. Lo stesso discorso vale per la “gente normale”: se non miglioro in modo equo le mie abilità motorie, avrò sempre un’area nella vita dove pagherò pegno (per certi salire cinque rampe di scale con le borse dalla spesa o una valigia, per altri allacciarsi le scarpe, per altri sollevare i figli, spostare un mobile, fare una nuotata di 50 metri). E quindi anche per il trainer che desideri essere un bravo trainer. Deve eccellere in tutti e sei i criteri su citati.

Saper insegnare

Questo assunto riflette la capacità di un allenatore di saper esternare le conoscenze del suo mestiere. La famigerata frase “ho capito, lo so” è una frase che ha fregato un po’ tutti nella vita prima o dopo. Capire come si fa un gesto non significa saperlo spiegare. Ci sono grandi campioni che non sanno insegnare ciò che fanno, questo infatti spiega perché pochi grandi campioni sono anche grandi trainer. Per insegnare bene non basta solo conoscere il movimento ma è obbligatorio anche saperlo descrivere in più modi, diversi tra loro, usando

anche visualizzazioni e metafore. Spiegare gli schemi motori dicendo “si fa così”, credo sia la peggior cosa che si possa sentire da un trainer... Non importa ciò che il trainer vuol dire, importa ciò che il cliente capisce, e sta al trainer entrare nei meccanismi della mente del cliente per allinearsi ed entrare in sintonia. A volte succede che, per come si esprime un trainer, il cliente sbaglia movimento proprio perché ciò che è stato detto dal trainer non entra nel meccanismo mentale del cliente. Sarà successo a tutti ai tempi della scuola di avere un insegnante che ti faceva amare una materia, mentre altri la facevano detestare. Qui è lo stesso: la materia è quella, ma è come la spieghi che la rende chiara e facile (o meno).

Saper vedere

Se conosco ogni dettaglio del movimento in questione so anche riconoscere dove tale dettaglio è perduto durante il movimento del cliente; se non conosco i dettagli non so dove guardare. O guardo sommariamente. E questa capacità deve essere attiva sia osservando la posizione statica che dinamica del cliente. Faccio un esempio con il kettlebell swing.

Quando carico la bell tra le gambe:

1. In quale angolazione deve stare la schiena?
2. A che punto arrivano le braccia tra le gambe?
3. A che altezza entra la bell tra le gambe?
4. Le gambe devono essere sempre semitese o possono *squattare*?
5. Dove è diretto lo sguardo mentre *swingo*?
6. A che altezza deve arrivare la *kettle*? Sterno, petto o mento?
7. Le braccia devono essere tese, stese o semipiegate?
8. Posso inarcare la schiena? Posso piegare le ginocchia quando la kettlebell è alta davanti a me?
9. Posso ruotare un po’ il busto quando carico la kettle tra le gambe?
10. La kettle quando carica sotto deve avere una

Lo scopo del functional training rivolto alle persone "normali" è quello di migliorare le capacità motorie in generale

Dal Web

Vuoi scrivere un commento su questo articolo? Collegati al sito www.lapalestra.net/archivio-articoli/



I trainer dovrebbero lasciare il proprio ego fuori dalla palestra e concentrarsi sui clienti

direzione a 45° o parallela al suolo? E potrei aggiungerne altre dieci domande. Capite cosa significa conoscere il dettaglio del movimento adesso? Capite cosa significa **saper cosa e dove e quando** guardare per scoprire gli errori e poi poterli correggere?

Saper correggere

Questa è la capacità che si ha dalla somma delle due precedenti:

1) conosco la biomeccanica con i movimenti appropriati, 2) intercetto gli errori fatti dai clienti. Da qui correggo errore per errore, partendo dal più grave al meno importante.

Restando nell'esempio dello swing appena scritto, il peggior errore sarà inarcare la schiena, e quindi il primo da correggere, mentre il meno importante, se l'altezza raggiunta è petto o sterno. Gli errori vanno corretti in ordine di gravità ma soprattutto impartendo correzioni **brevi e precise**. *"Schiena dritta"* sarà sicuramente più efficace e ben recepito anziché *"mi-raccomando-non-inarcare-la-schiena-mentre-alzi-la-kettlebell-che-sennò-ti-fai-male"* e via così. Inoltre deve essere un comando preciso.

Idem sarà un valore aggiunto saper usare più modi di correzione: oltre a *"schiena dritta"* potremmo usare *"vai sull'attenti"* – *"stai verticale"* – *"dritto come una spada"* – *"non inarcare"* e chi più ne ha più ne usa, perché i clienti hanno modi diversi di recepire un concetto di posizione. Ciò che funziona a meraviglia per alcuni per altri è nonsense. Nel correggere è altrettanto importante *"premiare"* il cliente che risponde all'errore in modo positivo con *"Bravo"*, *"molto meglio"*, *"continua così"*... questo aiuta a rafforzare l'autostima e a fissare psicologicamente il movimento corretto da parte del cliente stesso.

Saper gestire il gruppo

Quando si hanno più persone contemporaneamente è opportuno mantenere la coesione e l'interesse. Durante la spiegazione delle tecniche e degli schemi motori dovrebbe essere come un balletto, dove il trainer è il coreografo e il gruppo si muove in sintonia, dove chi è meno a livello cerca di copiare chi è più bravo e chi è più bravo cerca di aiutare chi lo è meno, soprattutto facendo da esempio di corretta esecuzione. Correggere sempre uno ad uno, passare a vedere i movimenti di ognuno da vicino, parlare ad ognuno a voce alta perché ciò che si corregge a tizio può poi tornare utile anche a caio. Durante la spiegazione dei movimenti dei vari esercizi si fanno tante ripetizioni quanti sono i presenti in sala, così da poter dedicare attenzione per una ripetizione ad ogni cliente; ad ogni cliente si regolarizza il livello personale di capacità di esecuzione per quel movimento

andando in regressione o in scarico del peso fino alla reale capacità di esecuzione in forma impeccabile.

Presenza e disponibilità

La presenza intesa come EMPATIA col cliente, capire i suoi limiti e le sue paure e affrontarle con lui, assicurandolo, spronandolo e premiandolo con complimenti per ogni piccolo traguardo che raggiunge. Dare importanza all'impegno se c'è. Essere se stessi, e incoraggiare il cliente a sfidare se stesso e cambiare la propria percezione della fatica per affrontarla e superarla, ed entrare a un livello di condizionamento superiore, senza voler confrontarsi con chi è più avanti di lui, che lo frusterebbe, né bearsi di esser meglio di chi sta dietro, perché non migliorerà mai. Ma voler essere un *"se stesso migliore di se stesso della volta prima"*.

La domanda che vi dovete fare per sapere se avete sfruttato i sei parametri per gestire la classe è: **i miei clienti escono athleticamente meglio di come sono entrati?**

Dimostrazione

Quando si spiegano gli esercizi bisogna anche saperli fare **bene**; perché i clienti tenderanno di più a ripetere ciò che **vedono** rispetto a ciò che **sentono**. E se può essere che un movimento è complesso e non tutti i trainer magari hanno la mobilità per dimostrare uno snatch, è opportuno che almeno ne sappiano illustrare i punti chiave di passaggio, gli standard che regolano il movimento esatto.

Sempre come esempio lo snatch:

- 1° tirata al ginocchio
- 2° tirata al bacino con braccia (ancora e sempre) tese
- 3° tirata alta o al petto con scrollata spalle e gomiti alti
- fase di colo e incastro
- squat in buca e fissaggio del bilanciere a braccia tese
- overhead squat
- chiudo le gambe
- dropo

posso far vedere i vari step in modo statico con l'uso di un paletto di plastica. Far vedere lo snatch con 90 kg perché si è bravi è un virtuosismo che lasciamo a Klovov... con i suoi 220. Molta scena ma come dimostrazione del movimento basta un paletto. L'ego lo lasciamo fuori dalla palestra, siamo trainer non showmen.

Ultimo **Bonus** per la conduzione di una classe disomogenea: quando pianificate il workout da fare, ricordate che potrebbe sempre esserci un nuovo cliente che inizia proprio oggi e che dev'essere in grado, con gli opportuni aggiustamenti, di poter stare in classe senza sentirsi un impedito.

Luigi Colbax



Luigi Colbax

Uno dei massimi esponenti italiani nell'allenamento funzionale, ex atleta di ginnastica artistica, ex praticante di arti marziali, istruttore di sci del 4° corpo d'armata ai C.A.S.T.A. nel 1985, istruttore sportivo Libertas-CONI dal 1982 e personal trainer dal 1996, ha conseguito numerose certificazioni in ambito funzionale.

MOOVING

**PERFORMANCE AL TOP
PER LA NUOVA STAGIONE!**



**SOFTWARE e CONTROLLO ACCESSI per
PALESTRE, CENTRI SPORTIVI e PISCINE**

GESTIONE COMPLETA DEGLI ISCRITTI E DEGLI ACCESSI

**OLTRE
1.000
INSTALLAZIONI
IN ITALIA E
ALL'ESTERO!**

SOFTWARE + CARD

UTILIZZABILE CON TUTTI I TORNELLI IN COMMERCIO



- ✓ SOFTWARE (COMPLETO DI TUTTI I MODULI)
- ✓ ASSISTENZA ED AGGIORNAMENTI
- ✓ 500 CARD PERSONALIZZATE
- ✓ LETTORE CARD
- ✓ 500 SMS

~~547€~~
PROMO 497€
LA PALESTRA IVA ESCLUSA

CERCHI UN **TORNELLO?**

SCOPRI
LA NOSTRA
PROMO
**FIERA
2015**



PROVALO GRATIS

E SENZA IMPEGNO

CHIAMACI  **Numero Verde
800 58 67 01**
O VISITA IL SITO **WWW.MOOVING.EU**



MOOFITNESS

SCHEDE DI ALLENAMENTO

CON **ESERCIZI ANIMATI 3D**

PROVALO WWW.MOOFITNESS.COM



ANCHE PER DISPOSITIVI MOBILI

INTEGRABILE CON MOOVING

**NOVITÀ
DA 2€
AL MESE**



VUOI SOLO LE CARD?

LE STAMPIAMO A PARTIRE DA

0,05€



ALLENAMENTO AUXOTONICO

FUNZIONALE - PROGRESSIVO - DINAMICO



Cosa si intende per allenamento auxotonico? Vediamo come e perché è consigliabile l'impiego dell'elastico in palestra

Allenamento AUXOTONICO

In sintesi: *Allenamento Progressivo*. Progressivo come il carico che si usa, ovvero l'**elastico**. Tanto più quest'ultimo subirà un allungamento, direttamente il muscolo svilupperà una maggiore tensione durante lo sforzo.

Proprio per questo la contrazione concentrica (spesso più esplosiva) svilupperà la massima capacità di carico e di resistenza muscolare; mentre la fase eccentrica (allungamento muscolare, scarico dell'elastico) dovrà essere gestita con consapevolezza per evitare un ritorno troppo rapido, evitando così di incappare nell'effetto "molla".

Tipi di elastici

In questi anni di evoluzioni tecniche e di proposte come TRX, Air Fit, Kettlebell, Bosu ecc., l'elastico, senza dubbio, è sempre rimasto attuale e polifunzionale. Voglio, tanto per citarne qualcuno, esporre le varie tipologie: bande elastiche, elastici circolari (es. per caviglie), elastici a tubo (tipici con maniglie annesse), bande di resistenza o Cross Fit band (utili per migliorarsi nelle trazioni e non solo).

Perché Auxotonico-Funzionale?

Nel functional workout, come ormai chiaro a tutti, possiamo inserire qualsiasi tipo di attrezzo consono allo sviluppo di un programma di lavoro mirato e ben strutturato. Presi dalla modernità (heavy ball, sandbag, suspension training), e dal classico mondo della *ghisa* (kettlebell, bilancieri e manubri), viene spesso trascurato o addirittura accantonato l'allenamento auxotonico.

L'utilizzo degli elastici ha molteplici applicazioni, dalla riabilitazione motoria alla preparazione atletica, dal lavoro dinamico alla gestione



Fabrizio Ferri

Personal Trainer, ideatore e presenter Functional Workout. Esperto di body building & allenamento funzionale. Titolare del sito www.ferri-personaltrainer.it

Come consuetudine, approfitterò di questo spazio per parlarvi di functional workout. Sviluppare una sessione di allenamento funzionale utilizzando metodologie ed attrezzi sempre diversi e stimolanti.

Per prima cosa, cerchiamo di capire cosa sia una **contrazione muscolare**. Poi cercheremo di capire come il nostro corpo sia in grado di adattarsi a varie sollecitazioni esterne, e come reagisca agli allenamenti così come alla vita di tutti i giorni.

Contrazione muscolare

La capacità del muscolo di vincere, sviluppando una forza pari o superiore, un carico (peso). Possiamo sintetizzare questo fenomeno in due momenti:

1- **fase concentrica** (attiva) e 2- **fase eccentrica** (negativa). La prima, come momento di accorciamento e di "contrasto" al carico; la seconda di allungamento.

Inoltre le contrazioni muscolari possono essere suddivise in: **dinamiche** e **statiche**. Le prime di varia natura: isotoniche, isocinetiche, pliometriche etc. etc. fino a quelle che considereremo noi, ovvero le **Auxotoniche**; le seconde riscontrabili negli allenamenti isometrici.

Dal Web

Siete curiosi di saperne di più? Visitate il canale youtube: **WKT FITNESS TV** per vedere alcuni allenamenti che propongo; oppure il sito internet:

www.ferri-personaltrainer.it



della tensione statica o isometrica.

Proprio perché non sono richieste particolari abilità tecniche e atletiche, nella fisioterapia ha il suo utilizzo massimo.

Tornando all'allenamento, sfruttare le caratteristiche di un elastico vuol dire: avere un attrezzo che ci permetta di riscaldarci nella fase di *warm up*, un valido supporto per alcuni esercizi (vedi trazioni), un carico dinamico e progressivo da applicare al circuito ed un ottimo alleato per uno stretching di qualità.

Sviluppare un programma, ecco come

Se nel *warm up* useremo un elastic band soft (lei) o medium (lui) effettuando extrarotazioni, aperture braccia frontali e verso l'alto, squat con elastico sotto i piedi e pushups con elastico passante sopra la schiena; nella fase intensa, ovvero durante il circuito, passeremo ad un tubolare con maniglie per effettuare movimenti come il curl, il row, il french press (sfruttando supporti come la spalliera) oppure a delle bande di resistenza per migliorarci in trazioni alla sbarra o per effettuare distensioni per i deltoidi. Ovviamente risulterà difficile interpretare un allenamento aerobico, ma di sicuro successo sarà il finale (tornando preferibilmente ad un elastico

CIRCUITO TOTALE per donne & uomini	4 GIRI – NO STOP
Bande Elastiche	
Extrarotazioni per le spalle con adduzione scapolare	15 REP (lentamente)
Crunch braccia tese, stringendo tra le mani la banda legata ad un supporto (spalliera) risalendo verso l'alto con l'ausilio degli addominali	20 REP (esplosive in fase concentrica)
Cross fit band (sotto al piede)	
TRAZIONI presa larga	10-12 REP
SPINTE VS ALTO (corpo all'interno dell'elastico)	14-16 REP
Bande Elastiche	
SQUAT + ALZATE LATERALI (elastico sotto i piedi)	16-18 REP
CURL BICIPITI (elastico a supporto basso)	14 REP
PUSH DOWN (elastico a supporto alto)	14 REP
FitBall o Swiss Ball	
ADDUZIONI con fitball tra le gambe (interno coscia)	20 REP
Tubo elastico con maniglie	
REMATORE (supporto altezza diaframma)	14-16 REP
OBLIQUI alternato (supporto altezza piede)	20 REP (alternato)

più soft) con lo stretching, che potrà essere: *Statico*, oppure effettuando una sorta di P.N.F. utilizzando la fascia elastica come "assistente personale".

Per qualsiasi domanda o curiosità non esitate a contattarmi, fabrizio.ferri@gmail.com

Fabrizio Ferri

Nota: Utilizzando elastici che ci permettano di sviluppare un allenamento intenso. Il mercato ci offre molteplici spessori, perciò facciamoci consigliare dal nostro personal trainer su quale potrebbe essere il migliore da acquistare.

Sei imprenditore?

Sei personal trainer?

scopri le **NUOVE OPPORTUNITA'** di **BUSINESS**

Il metodo fitness per **ELIMINARE**
il **MAL DI SCHIENA** mentre
TONIFICA e MODELLA il CORPO



iscriviti al prossimo
corso di formazione

WellBackSystem®

Stop al Mal di Schiena

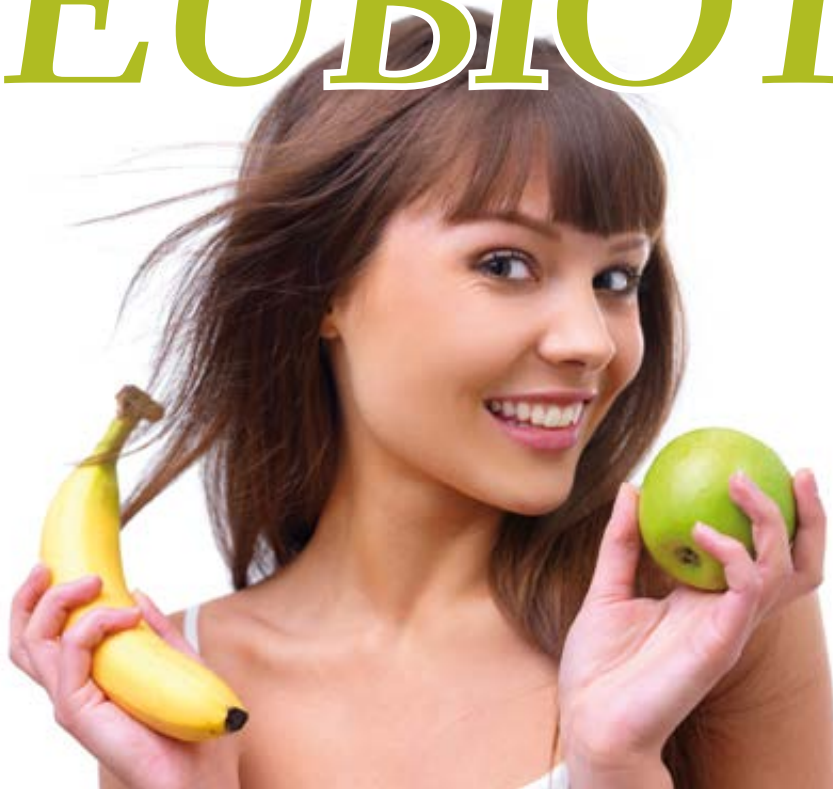
mb +39 340 4951966

info@wellbacksystem.com

www.wellbacksystem.com



IL BUONO DELL'ALIMENTAZIONE EUBIOTICA



Nel rispetto della natura, una filosofia alimentare che promuove uno stile di vita sano basato sulla scelta di alimenti di qualità

Certamente con il passare dei secoli l'alimentazione ha subito una serie infinita di modificazioni; alcune dovute all'introduzione di nuovi cibi (vedi la patata ed il pomodoro in Europa), altre a mutate abitudini e necessità, altre ancora legate ai sistemi di conservazione oppure ai commerci o ancora di più all'introduzione di un'alimentazione legata al sistema industriale. Il dato di fatto è che **nel corso di un solo secolo i consumi di carne sono quasi raddoppiati, quelli di formaggi più che triplicati, il consumo di zucchero aumentato di oltre 1000 volte ed il consumo di fibre crollato oltre il 50%.**

Visto che poche centinaia di anni non hanno certamente cambiato la conformazione gastrica digestiva dell'organismo umano, è logico pensare che ci siano state delle forzature. Se si prova a vedere l'andamento delle malattie metaboliche, ci si rende conto che anche queste nell'arco di soli 100 anni hanno subito una impennata notevole, così come le problematiche tumorali o articolari. L'argomento è complesso e richiederebbe di mettere in discussione tutto uno stile di vita dove

movimento e alimentazione sono certamente i primi anelli. Le aspettative di vita sono aumentate ma, in molti casi, la qualità della vita degli anni acquisiti non è sempre di livello adeguato.

Le caratteristiche dell'alimentazione Eubiotica

Dalla lettura di questi dati è facile capire il bisogno di tutti di trovare risposte per riconquistare spazi vitali e abitudini che dovrebbero riportarci verso un riequilibrio dei nostri sistemi. Di qui il susseguirsi di filosofie di vita e nutrizionali legate a concetti base a volte molto distanti fra loro. Una di queste è l'**alimentazione Eubiotica** ("eu"=buono, "bios"=vita) ovvero la scienza della buona vita o del vivere bene. Uno dei promotori italiani dell'Eubiotica è stato il prof **Luciano Pecchiai**, un medico che ha ben approfondito e vissuto in prima linea quanto l'alimentazione potesse influire sulla qualità della vita e sulla salute.

Nell'alimentazione eubiotica non c'è calcolo calorico ma un'accurata scelta della qualità degli alimenti; scelta che apporta i giusti nutrienti, aiuta l'idratazione, procura poche tossine ed aiuta ad ottimizzare il senso di sazietà. Viene abolita ogni forma di cibo industriale, confezionato, manipolato e/o legato a filiere lunghe. La frutta e verdura sono alla base, così come i cereali altamente integrali; tutti gli alimenti dovrebbero essere di origine biologica in modo da ridurre al minimo l'introduzione di sostanze potenzialmente intossicanti. Viene ammessa la pasta integrale ma il primo piatto d'eccellenza è naturalmente il riso integrale. Concesso anche il pane preparato con cereali integrali, ma, elemento centrale, è che **non contenga lievito chimico o lievitato con lievito di birra.** Un atteggiamento più limitativo c'è nei confronti di carne, pesce e latte. La carne è da ridurre notevolmente, massimo in tre pasti alla settimana e preferendo carne di animali di piccola taglia come volatili e conigli. Una maggiore concessione verso il pesce (che sarebbe da preferire alla carne) pur non superando le tre volte a settimana. Una limitazione per i molluschi e un'esortazione a scegliere pesci di piccola taglia. Una limitazione



Electra 4

Lettini Elettrici, fissi e Portatili... Siamo pronti a tutto



Electra X



Static



Elisa



Antea



Festo



Titano

QUALCHE INFORMAZIONE SU LUCIANO PECCHIAI

Il prof Luciano Pecchiai si è laureato in Medicina con il massimo dei voti nel 1947. È stato Ricercatore del Consiglio Nazionale delle Ricerche presso l'Istituto di Anatomia Patologica dell'Università di Milano, ha svolto tutta la sua carriera nello studio delle cause delle malattie. È stato Primario Patologo dell'Ospedale dei Bambini di Milano a partire dal 1959. Ha fondato nel '60 il Centro di Eubiotica Umana, presso lo stesso ospedale. La ricerca eubiotica del Pecchiai è condotta contemporaneamente su più livelli, medico, agronomico e zootecnico. In questo periodo si è sempre adoperato, promuovendo, pur nell'ambito della "medicina scientifica", la Medicina Naturale, fondata innanzitutto su una alimentazione naturale e su uno stile di vita in sintonia con la natura.



Marco Neri

è docente, preparatore atletico, consulente sportivo e collaboratore in Centri Ricerca per aziende di integrazione e attrezzature. Laureato in Scienze Alimentari, è socio fondatore AIFeM, fa parte del comitato scientifico FIF.

quasi assoluta viene invece nei confronti del latte, soprattutto quello di mucca, alimento che è entrato molto tardi nella catena alimentare umana. Stessa limitazione per i formaggi. Certamente il primo latte ad essere usato è stato quello di capra verso il quale c'è maggiore concessione all'uso. Altra concessione viene fatta per i formaggi a lunga fermentazione come Parmigiano o Grana padano, ma sempre in quantitativi molto limitati e poche volte a settimana. Un'accortezza va usata anche per il pomodoro cotto che abitualmente si adopera per condire la pasta o la pizza; questo alimento ha un elevato potere acidificante; possibile usare quello crudo ma senza esagerare nelle quantità e magari togliendo la pellicina esterna. Le uova sono ammesse due/tre volte a settimana ma selezionando con attenzione quelle biologiche allevate a terra e con alimentazione naturale. Anche i legumi sono ammessi due/tre volte a settimana, magari da associare a delle zuppe con cereali integrali. I semi oleosi (mandorle, noci, nocciole) sono un cibo importante da consumare quotidianamente possibilmente negli spuntini o a colazione o prima di dormire. Un divieto totale c'è nei confronti del "classico" zucchero bianco; occorre preferire il miele o sciroppi d'acero o di malto; eventualmente anche il fruttosio o lo zucchero di canna grezzo possono essere usati ma sempre in piccole quantità. Un'altra grossa raccomandazione è sui grassi dove vige un divieto assoluto nei confronti delle margarine; la scelta principale è rivolta agli olii magari miscelando olio d'oliva extravergine, olio di lino e/o girasole, sempre spremuti a freddo. Il burro, se ricavato da latte bio e senza alcuna aggiunta o manipolazione, può essere usato in piccole dosi (così come le raccomandazioni sulle piccole dosi di latticini in genere). Un alimento da usare con grande attenzione (infatti risulta praticamente assente negli alimenti come si trovano in natura) è il sale, moderate quantità di questo ingrediente si possono assumere sottoforma di sale marino integrale da aggiungere a fine cottura.

Frutta e verdura senza limitazioni

Come detto in apertura, i due veri capisaldi di questa scelta nutrizionale sono la frutta e la verdura. La verdura deve essere presente ad ogni pasto abbinandola al cibo che compone il pranzo o la cena e dovrebbe essere utilizzata prima del pasto. L'indicazione base è per il consumo di verdure crude ma ogni tanto è possibile usarle cotte al vapore oppure sottoforma di passati che risultano di maggiore digeribilità. Analogo discorso d'importanza va fatto per la frutta che va benissimo per colazione e per spuntini ma non è adatta ad essere inserita

ai pasti (per non innescare processi fermentativi); ogni tanto potrebbe addirittura esserci un pasto svolto con sola frutta. Per quello che riguarda i liquidi anche l'acqua è un caposaldo; la sua assunzione in modo dipendente dall'età, peso corporeo, temperatura e attività svolte può variare da 1,5 a 3 litri al giorno, soprattutto lontano dai pasti (quando si mangia si può bere ma limitandosi a un bicchiere o poco più). Fra i parametri principali con cui scegliere l'acqua uno importantissimo è il residuo fisso a 180°, tale parametro dovrebbe essere possibilmente inferiore a 50 mg/lit. Discorso diverso per altre bevande: moderare al massimo il caffè e altre bevande nervine; il vino eliminato o ridotto al massimo ed eventualmente diluito con acqua. Eliminare completamente bibite gasate, succhi confezionati e superalcolici.

I capisaldi di questa dieta

Già da quanto scritto si capiscono le basi pratiche per l'alimentazione eubiotica, basi che in fondo si rifanno a una serie di abitudini legate alle tradizioni sviluppate dall'uomo negli ultimi secoli; non è certo una "paleodiet", ma le linee guida si incontrano con quelle delle popolazioni rurali europee dall'anno fino agli anni 2/30 del 900. Sono alimenti semplici, il più vicini possibile a come si trovano in natura; infatti un altro punto da osservare è anche la cottura che dovrebbe essere utilizzata al minimo o solo sui cibi che realmente la richiedono.

In questa filosofia non si fanno particolari abbinamenti; per favorire la funzione enzimatica digestiva e stabilizzare il Ph, vengono preferiti dei monopiatte più la verdura. Oggi come non mai conoscere la provenienza degli alimenti diventa basilare, infatti la scelta biologica di questa filosofia non si concilia con cibi provenienti da nazioni di cui non si conosce bene il dettaglio delle regole di coltivazione e allevamento con il rischio che ci siano pesticidi, fertilizzanti o mangimi che in Italia ed in Europa sono stati vietati da tempo. L'alimentazione Eubiotica è semplice alla base ma, purtroppo, in un mondo sempre più globale, può presentare qualche difficoltà nell'essere seguita; infatti nella pratica non è facile rispettarla con la spesa fatta in fretta e senza tempo di cercare il negozio specializzato BIO, e senza possibilità di selezionare sempre gli alimenti (basta pensare a quanti mangiano fuori casa). Rimangono però alcune linee guida importanti (come la verdura prima dei pasti) che, con un poco di sano senso pratico, possono comunque fornire un aiuto a trovare un buon equilibrio alimentare alla ricerca della salute.

Marco Neri



STRONGFIRST

08-10 APRILE 2016 | VICENZA

SFL BARBELL CORSO ISTRUTTORI

23 APRILE 2016 | LUGO DI RAVENNA

TACTICAL STRENGTH CHALLENGE

28-29 MAGGIO 2016 | VICENZA

PLAN STRONG CON PAVEL TSATSOLINE

10-12 GIUGNO 2016 | VICENZA

SFG KETTLEBELL LEVEL I CORSO ISTRUTTORI

05-06 NOVEMBRE 2016 | VICENZA

SFG KETTLEBELL LEVEL II CORSO ISTRUTTORI

10-11 DICEMBRE 2016 | VICENZA

SFB BODYWEIGHT CORSO ISTRUTTORI

www.strongfirst.it - iscrizioni@strongfirst.it - cel. 348.0819331 - 

PURE POWER ACADEMY

GROUND FORCE METHOD 


Jon English's
FLEXIBLE STEEL
Be Both Flexible & Strong!
Becoming Flexible Steel!

 **BPRO**
TECNICO DI FORMAZIONE FUNZIONALE

 **originalstrength**
THE HUMAN MOVEMENT SYSTEM

GROUND FORCE METHOD LEVEL 2 Instructors course.

19/20-03-2016 Vicenza

KETTLEBELL GRINDS & BALLISTICS & SFG II Preparatory Workshop.

16-04-2016 Cagliari

MOVEMENT RESTORING Mobility, Flexibility, Movement Prep.

17-04-2016 Cagliari

KETTLEBELL GRINDS & BALLISTICS & SFG II Preparatory Workshop.

24-04-2016 Lugo di Ravenna

GROUND FORCE METHOD LEVEL I Instructors course.

30-04-2016 11-05-2016 Varese

FMS LIVELLO I – Corso di certificazione Functional Movement System.

14/15-05-2016 Vicenza

BPRO PHYSICAL FUNCTIONAL TRAINING Certificazione.

20/22-05-2016 Vicenza

ORIGINAL STRENGTH Pressing reset workshop.

03-09-2016 Vicenza

ORIGINAL STRENGTH Pressing reset workshop.

10-09-2016 Napoli

FLEXIBLE STEEL Instructor Certification Program – Level I

19-11-2016 Vicenza

K4K Kettlebell For Combat Sports.

20-11-2016 Vicenza



via G. Galilei 2/5h, z.i.
S. Agostino, 36057 Arcugnano (VI)



+39.348.0819331



iscrizioni@purepower.info



www.purepower.info



UNA MALATTIA CHIAMATA DIETA

Quali sono i limiti delle diete? E perché perdere chili in eccesso, in fondo, va considerata una questione “mentale” più che una questione fisica?

L'alimentazione è uno dei fattori primari di sopravvivenza per tutte le specie animali. L'uomo attinge il proprio sostentamento dagli alimenti. Per alimenti si intendono “le sostanze che, sottomesse allo stomaco, possono assimilarsi per mezzo della digestione riparendo le perdite che fa il corpo umano nell'esercizio della vita” (*Anthelme Brillat-Savarin*, 1825).

Nella biochimica della nutrizione, di fondamentale importanza sono gli effetti che produce ogni differente sostanza alimentare (carboidrati, proteine, grassi, micronutrienti e via dicendo) nel nostro organismo. Ma al di là di ogni dato sperimentale, il problema sempre più frequente dell'alimentazione disordinata è l'**allarme obesità**. L'obesità e il sovrappeso possono provenire principalmente da fattori puramente ormonali o genetici (*“Faccio fatica a dimagrire”* oppure *“Ingrasso mangiando anche solo un grissino”*), possono configurarsi come giustificazioni o affermazioni dettate dalla propria natura *obesogena*, di un metabolismo che tende più all'accumulo che al dispendio), oppure presentarsi come fatto “culturale” (in primo luogo le abitudini alimentari, come ad esempio mangiare velocemente il proprio pasto oppure consumarlo davanti alla Tv o al PC). Ma, oggi, quando si parla di dimagrimento, viene messo in risalto un aspetto sottovalutato per tanto tempo: quello mentale. Infatti, più che di calcoli calorici, si parla di psico-alimentazione, di psico-dimagrimento, di psiconutrizione *et similia*. Sintesi perfetta che fa comprendere come quel termine rappresentativo del campo della dietologia, ovvero la DIETA, sia in crisi per non essere stato in grado di arginare il problema del sovrappeso e dell'obesità, dimensioni crescenti di anno in anno.

Come “funzionano” le diete classiche

Il congegno della dietologia, *tout court*, ruota attorno ad affinità e differenze: tutti gli alimenti vengono misurati caloricamente, ma ognuno di essi ha una differente azione ormonale sull'organismo.

In *primis*, la riduzione calorica - uno dei cardini

fondamentali della sua impostazione - che predispone alla “calma insulinica”, ovvero all'evitamento della circostanza secondo cui gli sbalzi repentini di glicemia inducano il corpo al deposito di grassi. Ma, spesso, accade che la dieta, soprattutto facendo affidamento a riviste o ai famigerati “consigli”, venga ridotta al mero *deficit* energetico, ad un'alimentazione eccessivamente ridotta in calorie. Da questa mancata distinzione spesso ne consegue stanchezza, umore depresso, disturbi del sonno e della concentrazione, apatia e via dicendo (in questo frangente, ci sarebbe da chiedersi: “quanta ricchezza vitale si perde nel risparmio calorico?”).

In sintesi, con le strategie nutrizionali adeguate non si permette che la pesantezza calorica divenga ascesa del grasso, pertanto si tende ad emarginare alcuni alimenti e prediligere altri. In questa discriminazione alimentare si tenta di far scacco al decorso cronico e patologico del sovrappeso.

Ma spesso si assiste ad una dichiarazione dolorosamente incompleta:

- Sono ingrassato!
- Hai seguito le indicazioni della dieta?
- No...

La motivazione +

La maggior parte delle diete è formulata in modo corretto a livello alimentare, in special modo quelle che il nutrizionista o il dietologo strutturano in maniera personalizzata per i propri clienti. Tuttavia, i suggerimenti dei professionisti del settore alimentare servono a ben poco se poi ad essi non segue un riscontro nella mente dell'individuo (*Conti, Lombardo*, 2011). Se gli ostacoli che s'interpongono tra noi e la dieta fossero meramente “faccenda dietologica” la scienza dell'alimentazione in tale ambito avrebbe ottenuto un successo straordinario. Ad indicarci questa strada, paradossalmente, sono proprio i dietologi/nutrizionisti/dietisti che, dopo aver articolato il programma alimentare, fanno comprendere al proprio cliente come tale percorso richieda motivazione, volontà, tenacia ed altri simili agenti di cambiamento che partono proprio dalla predisposizione psicologica dell'individuo; non spiegando tuttavia *come* accedervi.

BIBLIOGRAFIA

1. Anthelme Brillat-Savarin, Fisiologia del gusto, 1825.
2. Van Vlierberghe L., Braet C., Goossens L., Mels S. (2009) “Psychiatric disorders and symptom severity in referred versus non-referred overweight children and adolescents”, *Eur. Child Adolesc. Psychiatry*, 18(3): 164-73.
3. Garner, David M., and Susan C. Wooley. “Confronting the failure of behavioral and dietary treatments for obesity.” *Clinical Psychology Review* 11.6 (1991): 729-780.
4. Sarlio-Lahteenkorva S., Rissanen A., Kaprio J. (2000), A descriptive study of weight loss maintenance: 6 and 15 year follow-up of initially overweight adults, in “*Int J Obes Relat Metab Dis*”, 24, 116-25.
5. Beck, Judith S. Dimagrire con il metodo Beck. Impara a pensare da magro. Edizioni Erickson, 2008.
6. Simkin-Silverman, L. P., Wing, R. R., Plantinga, P., Matthews, K. A., Kuller, L. H., (1998). Lifetime weight cycling and psychological health in normal weight and overweight women. *International Journal of Eating Disorders*, 24(2), pp. 175-183.
7. Claudio Lombardo, Debora Conti. DIMAGRIRE SENZA DIETE! (1ª parte) Rivista “CULTURA FISICA”, settembre/ottobre 2011.
8. Janet Treasure, Ulrike Schmidt, Eric van Furth, I disturbi dell'alimentazione, Il Mulino, 2006.
9. Kraus, Karl. Detti e contraddetti. Ed. Roberto Calasso. Adelphi, 2002.

Nei bambini obesi in terapia dietologica si sono osservati livelli di psicopatologia ansiosa o depressiva significativamente più alti (37,3%) rispetto a quelli non sottoposti ad alcun trattamento (23%) (Van Vlierberghe, Leen, et al., 2009). Tale dato potrebbe sostenere l'ipotesi del possibile effetto iatrogeno di incongrue terapie dietetiche. E le cose sembrano peggiorare nei dati provenienti dalla vita adulta: **studi di follow-up a lungo termine sul trattamento dell'obesità indicano come il 90-95% di coloro che perdono peso lo riacquistano entro pochi anni** (Garner, Wooley, 1991), **a volte anche con gli interessi** (Sarlio-Lahteenkorva S., Rissanen A., Kaprio J., 2000).

Da tali studi emerge come l'obesità rappresenti un tipico esempio di patologia cronica che, come il diabete, l'ipertensione arteriosa o le dislipidemie, porta non solo il paziente ma, spesso, anche il medico ad un forte senso di frustrazione e inadeguatezza delle strategie e tecniche adottate.

L'individuo sottoposto a dieta, dopo un breve periodo, comincia ad avventarsi contro l'irritante e spaurito smacco di divieti e, a volte, contro sé stesso, o lo specialista, come un cane contro il padrone che gli ha praticato un medicamento doloroso.

Proprio le diete ipocaloriche, "scodellate" dal mondo scientifico e dalle tante proposte commerciali che promettono risultati immediati, sembrano essere responsabili del circuito restrizione-disinibizione dal comportamento alimentare inadeguato che da esse scaturisce: il "Wight-Cycling Syndrome" (**restrizione - disinibizione - colpa/allarme - restrizione**) (Beck, 2008), nonché di specifici disturbi della sfera psicologica. Queste oscillazioni di peso possono influire sulle condizioni psicologiche giacché non riuscire a mantenere il peso raggiunto con le diete provoca sentimenti di fallimento personale, di perdita del controllo sulla propria vita e di scarsa autostima (Simkin-Silverman, Wing, Plantinga, Matthews, Kuller, 1998).

Nondimeno fare pressioni sui pazienti per motivarli alla perseveranza nella dieta determina una spaccatura tra coloro che ancora resistono e coloro che sono più disponibili al cambiamento e sembra produrre un maggior *drop-out* (Treasure, Schmidt, van Furth, 2006).

Come disse Karl Kraus della psicoanalisi, in una differente accezione, potrebbe la dieta essere considerata come *"la stessa malattia di cui pretende di esserne la cura?"*.

Claudio Lombardo



Claudio Lombardo

Laureato in Scienze organizzative e gestionali e in Scienze e tecniche psicologiche e laureando in Processi cognitivi e tecnologie.

È autore dei libri: "Iscriversi in palestra e continuare ad andarci"; "Dal mondo del sovrappeso all'universo dell'obesità"; "La scienza del dimagrimento" e coautore del libro "La dipendenza affettiva e sessuale tra normalità e patologia". Per informazioni consultare il sito internet: www.psicodietaementaltraining.com

**PAVIMENTI IN GOMMA
PER LA TUA AREA FUNZIONALE**

**PREVENTIVI IN 24 ORE
TEL: 0522/698549**



UN MATERIALE INNOVATIVO PER UN PRODOTTO INDISPENSABILE

Da sempre Faress offre alla sua clientela un'ampia gamma di attrezzature e accessori per il Fitness, l'Allenamento Funzionale, il CrossFit® e per gli Sport da Combattimento.

Tutto il meglio della produzione italiana, europea e d'oltreoceano, scelta e selezionata per i clienti, offerta con il miglior rapporto



qualità/prezzo e garantita con un'accurata assistenza post-vendita. 20.000 clienti tra palestre, centri sportivi, fitness club, piscine, centri CrossFit®, scuole, istituti, enti, strutture militari e più di 30.000 clienti privati sono la miglior testimonianza dell'impegno per essere sul mercato con Professionalità, Qualità e Competenza. Uno dei prodotti di maggior successo del programma Faress è la **Stuoia SkinTex** che, negli anni, è stata apprezzata dai clienti per durata e funzionalità. È costruita in PVC espanso con una superficie disegno **CARBON**, vari colori, lavabile ed esteticamente piacevole.

La stuoia SkinTex nasce come un "unico blocco", contrariamente ad altri prodotti simili che sono realizzati incollando una superficie vinilica, o in Pvc, al materiale espanso. Questo rende il prodotto Faress **IN-DIS-TRUT-TI-BI-LE** ed esente da eventuali scollamenti della superficie.

Disponibili in tre formati, due versioni, pieghevole ed arrotolabile, ed in quattro colori. Le versioni arrotolabili sono dotate di occhielli in alluminio per la collocazione a parete su apposito porta stuoie. Le pieghevoli si chiudono perfettamente e possono essere riposte una sull'altra.

FARESS – Specialisti nello Sport
Tel. 06 71.350.124

www.faress.com
commerciale@faress.com

IUSVIA GREEN, ALIMENTO COMPLETO DEI NUTRIENTI ESSENZIALI PER L'ORGANISMO

Il settore della salute e del benessere si arricchisce di un'importante novità frutto dell'analisi e della ricerca condotta da esperti nutrizionisti italiani in collaborazione con il CNR.

IusVia Green è una miscela vegetale in polvere per la preparazione di una bevanda ad alto contenuto di fibre fonte di proteine e di ferro, ricca di acido pantotenico, vitamina D e manganeso. IusVia Green è un alimento polivalente bilanciato, completo di vitamine e nutrienti essenziali per l'organismo ed è adattabile a qualsiasi tipo d'integrazione alimentare, anche in base al tipo di lavoro e/o allenamento svolto.

Il prodotto è stato ideato per tutti i soggetti attenti a seguire un'alimentazione bilanciata con l'obiettivo di fornire sostanze di alto livello sia dal punto di vista qualitativo che quantitativo.

Gli sportivi, in particolare, possono trarre notevole vantaggio dall'utilizzo di IusVia Green. Il basso indice glicemico che ha il



prodotto, promuove un lento rilascio di energia derivata dai nutrienti, molto utile in sport di resistenza come ciclismo, podismo, nuoto, motocross, equitazione, arti marziali, boxe, ecc.

Sintetizzando le principali proprietà di IusVia Green: Biologico, Gluten free, Vegano, Con valenze nutrizionali elevate; Nutriente, sano, senza additivi; Con un alto tenore di vitamina D; Adatto a una Dieta ipocalorica; Ad alto tenore di fibre; Fonte di proteine, ferro e calcio; Ideale per chi pratica attività sportiva; Ideale per vegani, vegetariani, crudisti, allergici ai latticini e alle uova, donne in menopausa, e per tutti coloro vogliono una dieta sana ed equilibrata; supportato da ricerche scientifiche.

ESSEDI Srl
Tel. 04.2668192
www.iusvia.net
info@iusvia.net



NonSoloFitness®

www.nonsolofitness.it

NonSoloFitness organizza corsi di formazione in tutta Italia!

Oltre 40 certificazioni disponibili. Corsi per: Personal Trainer, Istruttori, Pilates, Body Building, Preparatore Atletico e Sportivo, Ginnastica Posturale, Istruttore Aerobica e Step, Acquagym, Allenamento Funzionale e tanti altri...

Corsi di formazione per il fitness

Quota di partecipazione ai corsi: **199,00 €**

Alla quota di partecipazione sono da aggiungere 45,00 € di quota associativa, da versare una sola volta e senza obbligo di rinnovo.

Tutti i corsi sono riconosciuti dall'**AICS**,
ENTE DI PROMOZIONE SPORTIVA
RICONOSCIUTO DAL CONI, e
comprendono: kit didattico, attestato,
libri di testo, accesso all'area riservata con
video e slide, assicurazione, inserimento
nella Banca lavoro del fitness.



Siamo presenti in oltre 19 città:



Per info e iscrizioni www.infocorsi.com - tel. 06.93377230

Inserendo il codice LAPALESTRA50 nel modulo di iscrizione riceverai un utile omaggio!

ALLARME ROSSO... O ALLARME “ROSSA”?



**Carne rossa sotto
la lente
d'ingrandimento.
Ma davvero la
carne rossa
provoca il tumore?
È questo che ha
rilevato l'OMS?**

In queste ultime settimane ho dovuto, mio malgrado, rispondere decine di volte al quesito più “gettonato” del momento, ovvero: la carne rossa provoca il tumore? Tra sedicenti ricerche scientifiche e boutade alquanto azzardate, ne ho sentite davvero di... “cotte e di crude”. Alcune di queste informazioni avevano, in effetti, un fondamento scientifico, ma altre le ho trovate davvero simpatiche e bizzarre, come quella teoria, esposta da un “esperto” durante una trasmissione radiofonica, secondo cui mangiare carne rossa equivarrebbe a fumare 600 sigarette. Insomma, se certe dicerie avessero dignità scientifica, all'ingresso di tutte le macellerie bisognerebbe appendere un cartello con su scritto: “Lasciate ogni speranza voi ch'intrate...”. Come spesso capita quando la psicosi contagia l'opinione pubblica, anche questa volta abbiamo sfiorato il ridicolo. La mia filosofia professionale è sempre stata incentrata sulla teoria dell'equilibrio. Per questo

la cosa più saggia, anche in questa occasione, è **non lasciarsi prendere dai deliri del momento** e valutare con lucidità tutte le sfaccettature della questione. Insomma, *keep calm* e ragioniamo secondo logica.

La carne rossa è cancerogena?

Partiamo dall'inizio. È già da diverso tempo che si dice e si legge che “la carne rossa fa male”. Spesso carni e insaccati vengono associati a una dieta sbagliata perché il loro consumo eccessivo provocherebbe il cancro. La bomba mediatica, deflagrata qualche giorno prima di Halloween, ha spinto tutti gli organi d'informazione a diffondere il messaggio secondo cui la “carne rossa e quella lavorata sarebbe cancerogena”, “più nociva dell'amianto”, “pericolosa come alcool e sigarette” e chi più ne ha più ne metta. La viralità della notizia, come puntualmente accade in una società globalizzata, ha subito contagiato l'opinione pubblica soprattutto perché arrivava da fonte autorevole, e nel mondo

ultra-ricettivo dei social [#carne](#) o [#carnerossa](#) è stato uno degli hashtag più utilizzati.

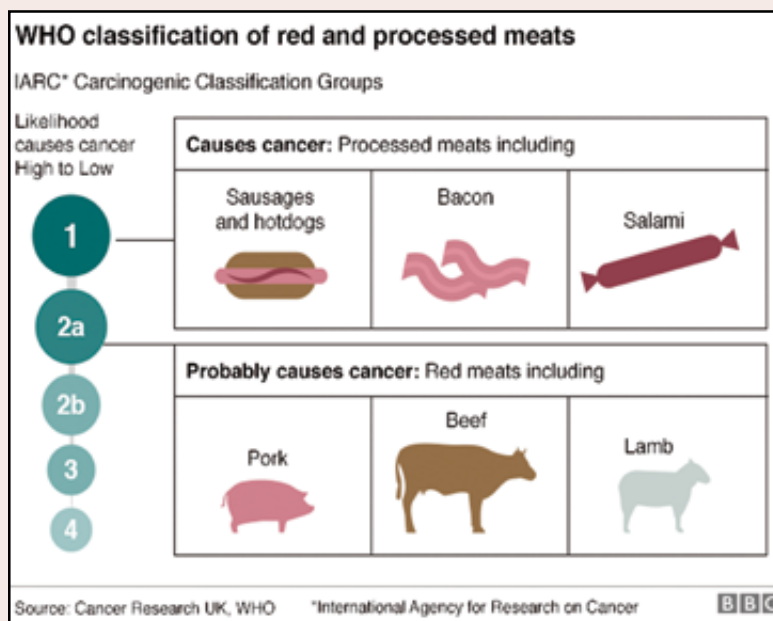
Il documento dell'OMS

Per completezza di informazione penso che, al di là del gossip e delle sintesi da bar, la cosa più corretta, in questi casi, sia partire dalle carte. Ovvero analizzare prima di tutto il documento redatto il 26 ottobre 2015 dalla IARC (*International Agency for Research on Cancer*) per l'OMS (Organizzazione Mondiale della Sanità WHO). Il documento si ispira ad uno studio scientifico pubblicato su *The Lancet Oncology* il 23 ottobre 2015. Nel documento dello IARC, nel quale vengono analizzati 800 studi epidemiologici, ventidue esperti provenienti da 10 paesi hanno indagato l'associazione tra carne rossa e cancro, analizzando i regimi dietetici delle diverse popolazioni etniche. Gli studiosi dello IARC hanno classificato la carne rossa (carni muscolari di mammifero, come manzo, vitello, maiale, agnello, cavallo, capra e montone) nel Gruppo 2 A, ovvero il gruppo che classifica gli alimenti come "probabili carcinogeni in umani". Sintetizzando, ma solo in linea teorica, la carne rossa potrebbe avere effetti carcinogenici. E, per l'esattezza, potrebbe generare il cancro colon rettale, ma probabilmente anche il cancro pancreatico e prostatico.

La carne rossa "lavorata", ovvero quella che dopo la macellazione ha subito dei trattamenti postumi (salatura, stagionatura, fermentazione, affumicatura o altri processi che ne migliorino il sapore e la conservazione), è stata classificata nel Gruppo 1 A, quello che include gli alimenti che "in base a sufficienti evidenze scientifiche" possono causare un cancro colon rettale.

Classificazioni e livelli di rischio

Nello studio si specifica anche che "a seconda del paese, la proporzione della popolazione che consuma carne rossa varia universalmente da meno del 5% fino al 100%, e da meno del 2% al 65% per le carni trasformate". Gli studi sono stati analizzati a gruppi per tipologia di cancro e, in alcuni casi, si è riscontrato anche un disaccordo sulla valutazione della documentazione stessa: "The Working Group concluded that there is limited evidence in human beings for the carcinogenicity of the consumption of red meat. There is inadequate evidence in experimental animals for the carcinogenicity of consumption of red meat and of processed meat". Lo IARC, dunque, ha inserito queste tipologie di carni in queste due categorie, ma c'è un "ma": questa Agenzia Internazionale verifica solamente quanto sia valida o meno l'ipotesi che un determinato alimento abbia un tasso di cancerogenicità, ma non specifica quanto questa



sostanza sia, di fatto, cancerogena. Detto questo, il gruppo di studio ha comunque convenuto che, rispetto alla letteratura utile analizzata, la carne rossa processata dovesse essere nella categoria A1 e quella rossa nella categoria A2.

Nel documento dello IARC troviamo anche una serie di risposte ad alcune domande. Per migliorare la comprensione al lettore, riporto la domanda n.9: *Le carni lavorate sono state classificate come cancerogene per l'uomo (gruppo 1). Allo stesso modo, il fumo di tabacco e l'amianto sono entrambi classificati come cancerogeni per l'uomo (gruppo 1). Questo vuol dire che il consumo di carne lavorata è cancerogeno come il fumo di tabacco e amianto?*

No, le carni lavorate sono state sì classificate nella medesima categoria di "causa di cancro" del fumo di tabacco e dell'amianto (IARC Gruppo 1, cancerogeno per l'uomo), ma questo non significa che sono tutti ugualmente pericolosi. Le classificazioni dello IARC descrivono, infatti, il livello di evidenza scientifica circa la cancerogenicità di un agente, ma non valutano, come detto, il livello di rischio.

I giornalisti e i media hanno dato alcune informazioni che, anche secondo alcuni esperti, sono state travisate. Per questo alcune ricerche possono aiutarci a chiarirci le idee.

Altre ricerche da considerare

Ecco cosa ne pensa il professor David Phillips, di Cancer Research UK, membro dello IARC: "Lo IARC si occupa di identificare i pericoli, non di valutare i rischi. Significa che lo IARC non è tenuto a comunicarci in quale misura qualcosa possa favorire lo sviluppo di un cancro, bensì solo se contribuisce o meno. Per esempio, pensiamo

Nel documento dello IARC 22 esperti provenienti da 10 paesi hanno indagato il rapporto tra carne rossa e cancro



Molti hanno parlato di rischio carne rossa senza spiegare il motivo per cui questa potrebbe diventare cancerogena

alle bucce di banana: possono causare incidenti, ma di fatto ciò non accade molto spesso. Inoltre, il tipo di danno causato dallo scivolare su una buccia di banana, di solito, non è paragonabile a quello causato da un incidente stradale. In un sistema di identificazione dei pericoli, come quello dello IARC, però, 'buccia di banana' e 'incidente d'auto' finirebbero nella stessa categoria, perché entrambi possono tecnicamente causare incidenti."

Susan Higginbotham dell'*American institute for cancer research*, concorda nel sostenere "che un consumo moderato di carne rossa non aumenta in modo significativo il rischio di tumore del colon-retto". "Il rischio di sviluppare un tumore colonrettale a causa della carne lavorata resta basso e cresce proporzionalmente all'aumentare del consumo di questi prodotti", conferma Kurt Straif dello IARC, precisando "che il rischio del 18 per cento si riferisce al rischio relativo e non a quello assoluto di un singolo individuo". In altre parole, questa percentuale varia nelle singole persone in base a molti altri fattori che non hanno nulla a che vedere con la carne che si consuma: predisposizione genetica, fumo, attività fisica e molto altro ancora: "Non dimentichiamo poi che la carne ha un valore nutrizionale importante e rappresenta un'ottima fonte di proteine, ferro e vitamina B12".

Paolo Boffetta, un medico che ha lavorato per l'OMS in un gruppo di ricerca simile a quello che ha pubblicato il recente report, la pensa così: "Posso capire che la gente sia scettica su questo

report perché i dati non sono tremendamente solidi. Ma in questo caso le prove epidemiologiche sono molto concrete". Questa invece l'opinione del Professor Dino Amadori dell'Istituto Oncologico Romagnolo e Direttore Scientifico IRST: "E' un'informazione un po' tardiva rispetto al vero problema. Indubbiamente possono insorgere dei rischi potenziali se si segue un regime alimentare eccessivamente ricco di carni rosse, nessuno però dice qual è il motivo per il quale questo tipo di prodotti possono essere la causa del cancro. Il motivo è perché questi prodotti inseriscono nello stomaco dei nitrati e dei nitriti e possono, con le ammine presenti nel cibo, in uno stomaco con poca acidità, produrre le nitrosammine. Questo, però, lo si sapeva già da tempo. Io stesso ho pubblicato uno studio nel 1980 che evidenziava questa relazione. Ma un dato che viene omesso spesso è che occorrono alcuni fattori importanti alla reazione. Ci deve essere, ad esempio, uno stomaco privo di acidità e non deve esserci vitamina C. Pertanto è sufficiente, dopo aver mangiato un cibo di questo tipo, introdurre una bella spremuta d'arancio o pompelmo per scongiurare questa reazione chimica di sintesi ed evitare formazione di nitrosammine. Quindi il problema della dieta è sempre un problema di equilibrio. È imparagonabile il rischio di utilizzo di carne con il fumo di sigaretta che rimane sempre, con certezza, il rischio numero uno su molti fronti".

In effetti la classe di rischio IARC non indica

quanto una sostanza sia cancerogena, ma solo che - sulla base dei dati finora disponibili - quella sostanza sia davvero cancerogena.

Questo spiega anche come sia sbagliato mettere sullo stesso piano le carni lavorate e il fumo: entrambi sono in classe 1, ma questo significa solo che gli esperti IARC hanno lo stesso livello di certezza (basata sui dati disponibili ad oggi) che le due sostanze causino il cancro ma non vuol dire che sono pericolose allo stesso modo per la salute. Molti esperti dunque hanno parlato del rischio carne rossa, senza approfondire il motivo per il quale questa può divenire cancerogena.

Punti da chiarire

Ci sono stati alcuni studiosi, anche molto autorevoli, che hanno ricordato che le carni rosse hanno un elevato contenuto di ferro e quindi possono aumentare l'ossidazione corporea; altri che hanno puntato l'indice contro i metodi di cottura "che possono generare sostanze cancerogene"; altri ancora hanno parlato della contaminazione delle carni da parte di farmaci o altre sostanze tossiche legate ai metodi di allevamento e, infine, altri hanno parlato, nel bene e nel male, dei nitrati e nitriti.

Ricordo che l'ossidazione per molti sportivi è uno dei fattori fondamentali per migliorare e incrementare la loro supercompensazione e implementare le loro performance adattandosi al carico di lavoro precedentemente svolto. Infatti alcuni recenti studi dimostrano come, in realtà, chi svolge attività fisica sia più esposto ai radicali liberi e quindi ad un'ossidazione. Ma, proprio per il carico di lavoro svolto, il corpo mette automaticamente in atto una serie di difese per migliorarne il processo antiossidante rispetto al livello basale. Ergo, è azzardato sostenere che sia sufficiente un prodotto contenente ferro per aumentare l'ossidazione corporea. Oltretutto, proprio in virtù di alcune sostanze nutritive che contiene, la carne rossa è utile per migliorare i valori del profilo emocromo, b12, ferro, sostanze molto utili soprattutto agli sportivi.

Per quel che riguarda i **metodi di cottura** lo stesso documento dello IARC, alla domanda, "I metodi di cottura della carne modificano il rischio?" risponde più o meno così: il ruolo della cottura non è ancora stato pienamente compreso. E, nella domanda successiva, sempre relativa a quale fosse il metodo di cottura più sicuro, risponde: "Secondo il gruppo di ricerca IARC non ci sono ancora dati sufficienti per concludere in maniera definitiva che il modo in cui la carne è cotta influenzi il rischio di cancro".

Molti divulgatori scientifici anche in programmi televisivi hanno parlato di uno studio durato molti anni. In realtà si tratta di una revisione di 800 studi scientifici, e nello stesso documento di Lancet, si

evince che molti di questi studi non sono stati presi in esame perché potevano non dare evidenze scientifiche. Per quel che riguarda i **metodi di allevamento**, un report diramato da Assica-Assocarni sottolinea come gli animali allevati in Italia e i controlli presenti siano molto più severi rispetto ad altri paesi e continenti. Sempre nello stesso report, a quanto pare, il consumo di carne in Italia è mediamente di 100g al giorno per 2 volte a settimana (28,5g al giorno), mentre il consumo della cosiddetta "carne trasformata" mediamente si aggira intorno ai 25g al giorno.

Ricordiamo che le quantità indicate dallo studio come condizione per un aumento del rischio-cancro si aggira intorno ai 100g al giorno per la carne rossa e per 50g al giorno per quella trasformata.

Quanta carne consumano gli italiani?

Coldiretti stima che il consumo di carne per gli italiani si aggiri intorno ai 78kg a testa, dunque ben al di sotto dei 125kg degli Stati Uniti e 120 kg degli australiani e degli 87kg dei nostri vicini francesi. Definendo anche che per la carne lavorata i metodi e le procedure tramandate nei secoli dalla tradizione italiana fanno dei nostri prodotti una garanzia di qualità contraddistinta anche dai marchi 'Doc' che, come noto, seguono rigidi disciplinari di produzione.

In alcune latitudini del mondo, anche per contrastare il timore (a volte giustificato) dei metodi di allevamento, si stanno allevando capi di bestiame esclusivamente "ad erba". In questo caso i tempi di allevamento e macellazione si

Dal Web

Vuoi scrivere un commento su questo articolo? Collegati al sito www.lapalestra.net/archivio-articoli/



L'allarmismo rischia di portare le persone ad eliminare dalla propria dieta degli alimenti preziosi per il nostro corpo



Iader Fabbri

Divulgatore Scientifico,
Consulente Nutrizionale e
Preparatore Atletico di molti atleti
professionisti del Motomondiale
e dell'Endurance, già consulente
delle Nazionali di Ciclismo
e Rai Sport.
www.iaderfabbri.com

dilungano, ma le tutele per il consumatore finale sono molto più elevate.

Nelle realtà rurali italiane è ancora possibile, con un po' di impegno, trovare qualche agricoltore locale disposto ad allevare il bestiame con i "tempi di un tempo", il che – come detto – sul piano della tutela della salute, ci garantirebbe standard di sicurezza molto elevati. A questo punto, dunque – per dirimere gran parte della questione – sarebbe interessante uno studio che valutasse i carnivori che usano qualsiasi tipo di carne con conservanti e chi invece utilizza carni non lavorate allevate ad erba e senza conservanti.

Per quel che riguarda Nitrati e Nitriti che si formano nel nostro stomaco, il pericolo numero uno sono, come detto, le **nitrosammine**, ma come ci ha spiegato con chiarezza l'illustre professor Amadori, la loro potenziale nocività può essere disattivata con l'utilizzo di quantità adeguate di vitamina C. I Nitrati e i Nitriti (nitriti sono identificati dalle sigle E249 ed E250, i nitrati dalle sigle E251 ed E252.) ingeriti con la carne non sono per forza un problema legato direttamente al prodotto stesso, ma sono un problema legato alla loro conservazione e commercializzazione, quindi la questione è ben diversa. Inoltre, esiste ampia letteratura in merito a quello che è l'utilizzo o la ricerca della stimolazione endogena di ossido nitrico (un gas endogeno) attraverso l'utilizzo di alimenti contenenti nitrati o nitriti (come la barbabietola rossa o altri tipi di alimenti) che molto spesso si trovano nelle tavole degli atleti perché vengono considerati migliorativi della performance. Quindi, anche in questo caso, tutto dipende dall'equilibrio del nostro tratto digerente (non solo dalla presenza della vitamina C, ma anche dall'equilibrio del nostro biota).

Il nostro corpo è un sistema molto complesso, frutto di un insieme di interazioni in perenne equilibrio tra quello che è lo stimolo subito e la risposta messa in campo. Penso che, a dispetto delle ricerche più serie ed autorevoli, difficilmente si possa trovare uno studioso in grado di affermare, con ragionevole certezza scientifica, che esiste una

singola causa o un unico colpevole di un problema, soprattutto se questo problema si chiama cancro.

Secondo la mia esperienza, alla base di un problema, esistono sempre molti fattori scatenanti e penso che l'insieme dell'equilibrio possa generare in noi la salute o la malattia. E che dire delle nostre emozioni e di quelle che ci teniamo dentro? Sono anch'esse un fattore che influenza il nostro stato di salute? Su questo bisognerebbe leggere qualche studio a riguardo molto affascinante.

Questione di equilibrio

Concludendo. Se si genera un allarmismo globale, il rischio è quello di portare molte persone ad eliminare dalla propria dieta degli alimenti che, in realtà, se consumati con moderazione, sono preziosi per il nostro corpo. Si arriverebbe, dunque, ad una ristrettezza di scelte di alimenti che porterebbe a carenze nutrizionali. Quando, invece, si parla di alimentazione, un killer ben codificato del nostro organismo è l'obesità, questo sì un fattore in grado di aumentare i rischi per la nostra salute, sia sul fronte cardiocircolatorio che su quello oncologico. I media hanno diramato la ricerca sulle carni rosse in maniera diversa: c'è chi lo ha fatto in modo un po' superficiale indulgendo ad un approccio scandalistico e chi, al contrario, ha scelto la misura e l'equilibrio. Certamente, in futuro, accadranno casi simili, perché l'alimentazione è un argomento complesso. Forse ci parleranno del pesce che contiene un metallo pesante molto tossico nel nostro organismo come il mercurio, oppure della contaminazione dell'acqua per colpa delle condutture, per non parlare di acque in bottiglia contaminate da pvc esposto al sole. Di questo passo, si potrebbe parlare anche delle aflattossine contenute in alcuni vegetali oppure dell'eugenolo contenuto nel basilico e magari anche dell'aria che respiriamo oppure delle radiazioni alle quali siamo sottoposti con wireless e cellulari. Direi che, ancora una volta, il richiamo all'equilibrio è d'obbligo e, forse, la morale di tutta questa vicenda è ben sintetizzata in un titolo di giornale che vi riporto: "La prima causa di morte è VIVERE". Penso che occorra molta cautela quando si danno notizie che riguardano una sfera così intima come il cibo. Qualche tempo fa il padre della medicina diceva: "Fa che il cibo sia la nostra medicina e la medicina sia il nostro cibo". Ma si dovrebbe ricordare sempre che la salute è un grande "puzzle" nel quale noi - con il nostro stile di vita - giochiamo la partita più importante. E allora, per dirla alla Confucio: "Siamo ciò che mangiamo e diventiamo quello che abbiamo mangiato".

Iader Fabbri

Dal Web: link di approfondimento

http://www.iarc.fr/en/media-centre/pr/2015/pdfs/pr240_E.pdf

<http://scienceblog.cancerresearchuk.org/2015/10/26/processed-meat-and-cancer-what-you-need-to-know/>

<http://www.bbc.com/news/health-34615621>

<https://youtu.be/LzaPFvuS0jw>

<http://www.ilpost.it/2015/10/26/carne-lavorata-rossa-cancro/>

Bouvard V et al. Carcinogenicity of consumption of red and processed meat. *Lancet Oncol.* 2015 Oct 23.

<http://www.dica33.it/cont/focus/1511/0200/chi-paura-della-carne-rossa.asp>

Larsen FJ. et al. Dietary nitrate reduces maximal oxygen consumption while maintaining work performance in maximal exercise. *Free Radic. Biol. Med.* 2010; 48(2):342-7.



RIMINIWELLNESS

FITNESS BENESSERE SPORT ON STAGE

FIERA E RIVIERA
DI RIMINI

**2-5 GIUGNO
2016**

11^A EDIZIONE

ENERGY EVOLUTION

hoopcommunication.it



RiminiWellness®



RIABILITec

organizzato da:
organized by:

green
core



RiminiFiera
business space

www.riminiwellness.com

CHIEDILO ALL'AVVOCATO

Gli avvocati Alessia Polverini e Simona Giudici rispondono ai tanti quesiti di ordine legale che ruotano intorno al mondo dei club sportivi e delle palestre.

Potete inviare le vostre domande scrivendo a: avvocato@lapalestra.net

Buongiorno, vorrei ricevere un suo parere, cerco di esporre sinteticamente. Mio figlio durante una lezione in una palestra di arti marziali miste, durante una dimostrazione tecnica, ha preso un pugno dal maestro (130kg di peso contro i 60 di mio figlio), chiaramente accidentale. Come protezione aveva i guantini e il paradenti. Il pugno gli ha devastato la faccia, all'episodio è seguito ricovero in ospedale e operazione d'urgenza, in pratica gli ha rotto il setto nasale e l'orbita dell'occhio, che è stata ricostruita. A distanza di un anno dall'intervento, l'occhio è rimasto menomato e non si apre del tutto (forse ci vorrà un secondo intervento). L'assicurazione della palestra ha fatto fare una visita da un loro medico legale di parte e questo ha determinato 7 punti di invalidità. Dato che il perito dell'assicurazione ha fatto firmare a mio figlio una dichiarazione "maldestra" dove in pratica lui dichiara che durante una tecnica si muoveva inavvertitamente e questo ha causato il colpo da parte del maestro. L'assicurazione ha impugnato questa dicitura dicendo che c'è un concorso di colpa e per questo vuole risarcire il 50% del danno, dicendo anche che secondo loro devo solo ringraziare perché potrebbero anche non dare nulla. Mi stanno imbrogliando?

Grazie per la consulenza. Cordiali saluti

Gentile lettrice, per darle informazioni adeguate avrei bisogno di sapere se suo figlio è maggiorenne ovvero era maggiorenne al momento del sinistro e a quale livello svolgeva detta attività sportiva (come principiante? O a livello agonistico?). Dalle scarse informazioni che ho ritenuto che una corresponsabilità al 50% per la verifica del sinistro sia del tutto inadeguata al caso di specie, dal momento che l'incidente è avvenuto durante un allenamento tra insegnante e allievo e non in una competizione sportiva tra soggetti che si presumono abbiano una preparazione dello stesso livello. Il ruolo dell'insegnante implica chiaramente che questi deve adottare la maggiore diligenza possibile nello svolgimento dell'attività sportiva, soprattutto laddove questa possa implicare, come nel caso di specie, gravi conseguenze in caso di banali disattenzioni. Sarebbe opportuno quindi che suo figlio, o Lei per lui (qualora sua figlio fosse minorenne) si facesse

assistere da un legale prima di sottoscrivere accordi con l'assicurazione che potrebbero essere per lo stesso pregiudizievole. Laddove volesse maggiori informazioni potrà contattarmi privatamente.

Cordialmente, *Avv. Alessia Polverini*

Buongiorno, siamo una associazione che è in affitto presso un palazzetto dello sport. Un paio di mesi fa ci è stato recato un danno nel tatami di judo da delle persone non autorizzate ad entrare in quella sala. Abbiamo chiesto al gestore del posto e ci ha risposto che lui non ha responsabilità e di rivolgersi alle persone che hanno causato il danno.

Abbiamo parlato con queste persone ma alla fine nessuno vuole prendersi la responsabilità del gesto. Come dobbiamo proseguire per il risarcimento? Abbiamo anche testimoni che hanno visto il fatto. Volevamo capire come fare, grazie.

Gentili lettori,

sarebbe opportuno conoscere i termini contrattuali relativi all'affitto della sala al fine di poter dare una risposta il più possibile realistica. Ad ogni modo, sebbene le informazioni relative al caso concreto siano decisamente esigue, sarebbe possibile ipotizzare nella fattispecie in esame una responsabilità solidale del Gestore del Palazzetto con quella di coloro che hanno effettivamente deteriorato il Tatami di Judo. Tale corresponsabilità del gestore è possibile solo laddove si possa provare il nesso di causalità tra l'accesso alla sala di sconosciuti e l'attività del Gestore del Palazzetto. Allo stato mi è impossibile capire in che termini si possa sviluppare tale responsabilità, ossia se contrattuale o extracontrattuale, in quanto mi mancano molti elementi atti alla ricostruzione fattuale degli eventi.

Cordialmente, *Avv. Alessia Polverini*

STUDIO LEGALE

AVV. ALESSIA POLVERINI

AVV. SIMONA GIUDICI

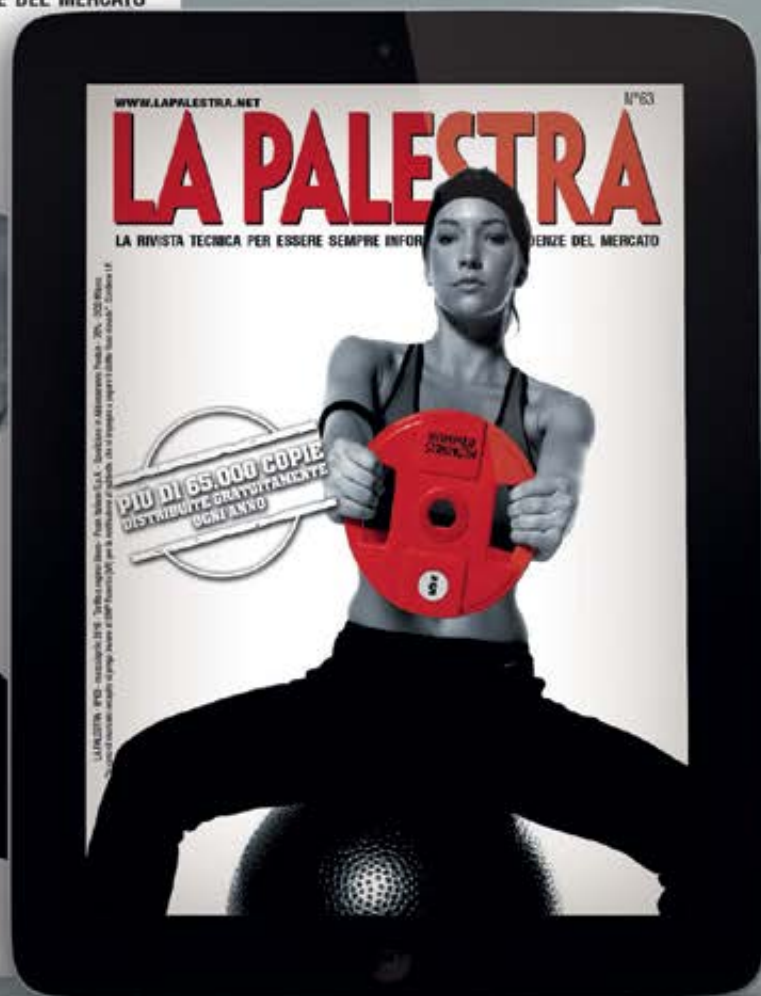
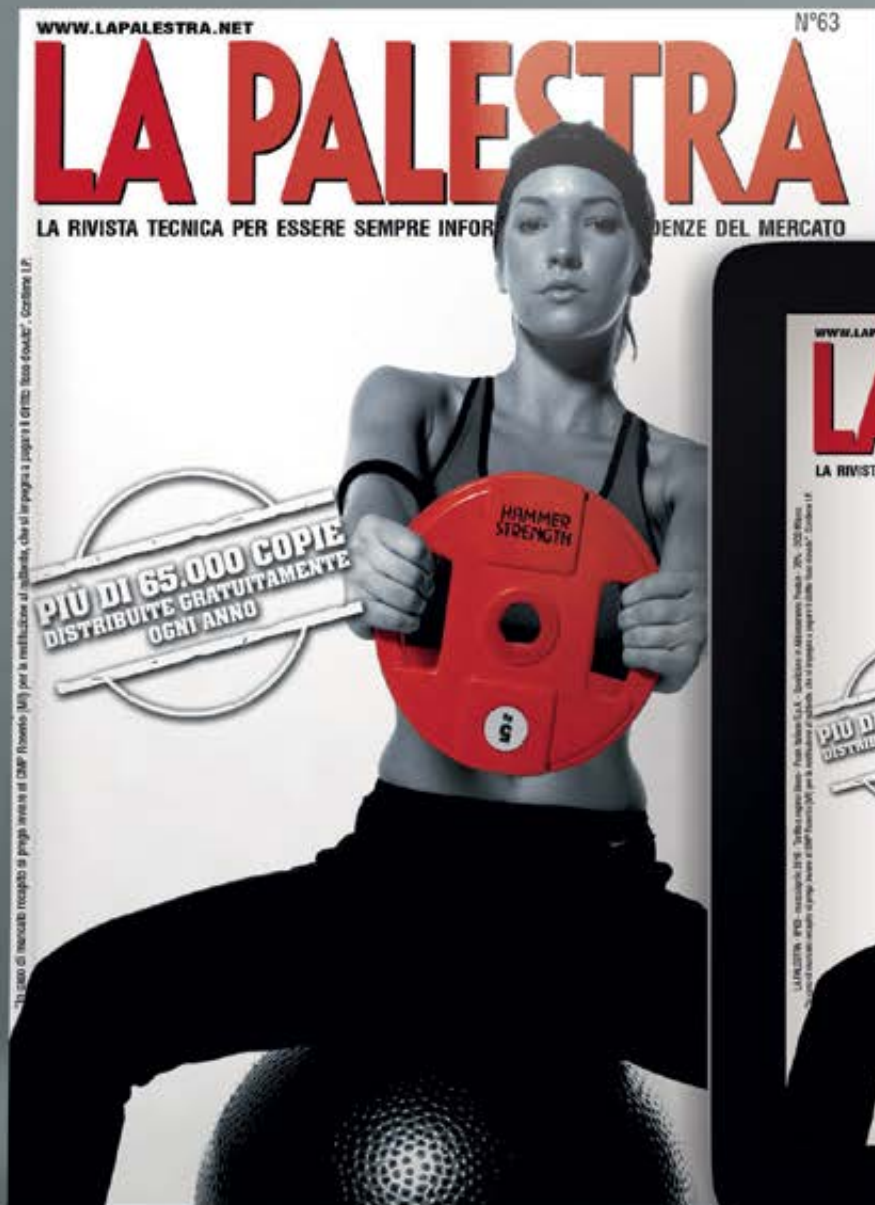
VIA COLA DI RIENZO N. 28- 00192 ROMA

TEL 063612686 – FAX 063216438

LA PALESTRA

disponibile in formato digitale
per Tablet & Smartphone

WWW.LPALESTRA.NET



scarica la app
gratuita





RIMINIWELLNESS 2016

L'ENERGIA SCALDA I MUSCOLI

L'undicesima edizione della più grande kermesse di fitness e benessere annuncia le date: dal 2 al 5 giugno a Rimini Fiera e sulla Riviera romagnola.

Già avviato il motore organizzativo all'insegna dell'internazionalità.

Tante novità mondiali e grande spazio all'alimentazione sana



RIMINIWELLNESS scalda i muscoli per un'edizione che si preannuncia altamente adrenalinica, a Rimini Fiera e sulla riviera romagnola, dal 2 al 5 giugno prossimi.

Un'edizione sempre più internazionale, sempre più orientata al business, con anteprime mondiali e l'esaltazione del rapporto tra alimentazione ed allenamento con un'intera area dedicata **Food Well Expo** nata due edizioni fa con il coinvolgimento dei più famosi ricercatori nutrizionisti e che oggi può annoverare importanti followers, tra i quali food blogger top e noti professionisti del vivere e mangiare bene per tenersi in forma.

A RiminiWellness si daranno appuntamento le più importanti aziende in ambito fitness e benessere, qui si stabiliranno i nuovi trend del business del divertimento, si attiveranno i più acclamati presenter nazionali e internazionali per entusiasmare ed allenare l'attivissimo pubblico proveniente da tutto il mondo. Sono inoltre attesi, come ogni anno, protagonisti dello spettacolo e atleti professionisti, tutti attenti alla forma fisica e al proprio rapporto con il benessere.

Dunque un incredibile mix di divertimento, sport, fitness e benessere, che nella scorsa edizione decretò lo straordinario successo di pubblico di oltre 260.000 visitatori con una visibilità mediatica pari a 233 milioni di contatti.

RiminiWellness 2016 occuperà tutto il quartiere espositivo: 16 i padiglioni attivi dove respirare energia a 360 gradi, con 50 palchi e un totale di oltre 400 aziende tra dirette e rappresentate, attive nelle diverse anime del vivere bene e in armonia con il proprio corpo e con l'ambiente: fitness, benessere, danza & sport fashion, turismo wellness, contract & design.

Riconfermate, e in crescita, le sezioni **Riabilitec**, dedicata alla riabilitazione, e **Rimini Steel**, incentrata sulle arti marziali e da combattimento.

Dice **Lorenzo Cagnoni**, presidente di **Rimini Fiera**: "RiminiWellness è riconosciuto come evento leader del settore, con una valenza internazionale in continua crescita. Per il 2016 prevediamo ulteriori margini di sviluppo, senza precedenti in termini di pubblico straniero, professionale e appassionato. Le due anime B2B e B2C convivono armonicamente, sviluppando una formula unica di grande successo, sia per il business degli operatori, sia per lo sportivo e il grande pubblico".

Per il prossimo anno viene infatti riconfermato il format vincente con l'area W-PRO, studiata per il pubblico professionale e quella W-FUN, per il pubblico degli appassionati.

Di particolare impatto **la nuova immagine 2016**. Colorata, seducente, piena di vitalità. Un

COLPO D'OCCHIO SU RIMINIWELLNESS 2016



Organizzazione: Rimini Fiera Spa; ingresso: operatori e grande pubblico; biglietto: 42 euro (valido tutti i 4 giorni della manifestazione per un ingresso al giorno); ridotto 35 euro, riduzione per gruppi, scuole superiori e studenti universitari, 24,50 euro biglietto elettronico on line fino al 1 aprile; ingresso gratuito per gli over 65, i minori di 12 anni e i portatori di handicap e accompagnatori; giornaliero intero 28 euro; orari: dalle 9.30 alle 19.00 per tutti i giorni di manifestazione; Direttore Business Unit: Patrizia Cecchi; project manager: Andrea Ramberti; info espositori: riminiwellness@riminifiera.it
www.riminiwellness.com

visual esplosivo in linea con la tagline *Energy Revolution*. "La molteplicità della gamma di colori presenti sullo sfondo - spiega **Matteo Fantinelli di Hoop Communication** - rappresenta bene l'ampiezza dell'offerta espositiva di una fiera che coinvolge oggi i macrosettori con un altissimo livello di specializzazione. La nuova comunicazione simboleggia innovazione e apertura alle nuove tendenze". Un'immagine che trasmette entusiasmo e passione, l'espressione di una fiera che, oltre a offrire eccellenza e professionalità, vuole conquistare il cuore dei partecipanti attraverso il suo approccio dinamico, "on stage".

La kermesse resterà aperta dalle 9.30 alle 19.00 e sarà operativa la stazione ferroviaria interna di Rimini Fiera, con 16 treni speciali ogni giorno per una raggiungibilità immediata del quartiere fieristico.

**Torna
la Fiera
che offre
eccellenza,
professiona-
lità e
dinamismo
con un
approccio
"on stage"**



FIBO 2016 È ALLE PORTE CHE COSA VORRESTI TROVARE?

È questa la domanda che abbiamo rivolto ad alcuni esponenti del fitness che hanno partecipato alla tappa italiana del Fibo Innovation Tour 2016, che si è tenuta a Milano il 9 febbraio scorso

Fibo Innovation Tour è un seminario di un giorno che raccoglie le più scottanti novità del settore fitness a livello mondiale, con dati aggiornati sul mercato e sui trend in corso. Quali modelli di business regoleranno il futuro dell'industria del fitness? Quanto inciderà la leva del prezzo e quanto quella dei nuovi programmi? Quali sono gli elementi in grado di fidelizzare gli utenti di una palestra? Come raggiungere nuovi target? E quale ruolo gioca la tecnologia in tutto questo? Quindici espositori del FIBO, la grande fiera internazionale in programma a Colonia (Germania), dal 7 a 10 aprile, si sono uniti a noti relatori provenienti dal mondo istituzionale, scientifico e associativo per discutere delle sfide e delle innovazioni chiave che investono il mondo del fitness e del wellness in questi anni. Le aziende in questione sono: Absorice, BURG F.W. Luling, eGym, ELEIKO GROUP, Escape Fitness Limited, FunXtion International, gym80 International, Magicline, Matrix Fitness, miha bodytec, Pavigym, Precor, Piloxing Academy, TECHNOGYM and VirtuaGym.

Durante i mesi di gennaio e febbraio, Fibo Innovation Tour è approdato in alcune grandi metropoli europee: a Istanbul il 28 gennaio, a Mosca il 2 febbraio, a Varsavia il 4 febbraio, a Milano il 9 febbraio, a Stoccolma, l'11 febbraio.

La nostra rivista ha preso parte all'evento che si è tenuto nel capoluogo milanese, che ha visto la presenza di un autorevole partner: ANIF – Associazione Nazionale Impianti Fitness&Sport. Con 4,7 milioni di frequentatori, pari circa all'8% della popolazione, l'Italia rappresenta uno dei mercati leader del fitness in Europa, con circa 3.500 Centri Fitness gestiti da privati.

Da quanto è emerso durante la giornata formativa, i fattori determinanti per garantire la crescita e lo sviluppo di nuove opportunità nel settore del fitness vanno dalla proposta di offerte personalizzate, all'ottimizzazione dei servizi e dei supporti, fino alla scelta di corsi e lezioni divertenti. Fra gli interventi più stimolanti che si sono succeduti, segnaliamo quello di **Ray Algar**, amministratore delegato di Oxygen Consulting, società di consulenza inglese che è un punto di riferimento per gli operatori del comparto fitness

e salute. Algar ha sostenuto che, nel contesto odierno, i gestori degli studio fitness devono fronteggiare una gamma molteplice di concorrenti, che vanno dai personal trainer provenienti dai centri sportivi, ai gruppi che propongono attività all'aperto, come la corsa o allenamenti funzionali, dai boutique club a quelli low cost, che stanno attirando sempre più utenti, dai centri specializzati in un unico programma o attività, ai fornitori di servizi digitali per l'allenamento da portare avanti in autonomia, a casa propria. Questo fermento sta creando un ambiente stimolante per i club multiuso che ora hanno però bisogno di ridefinire la loro identità.

La nostra intervista
FIBO 2016 è alle porte, che cosa vorresti trovare?

Mosè Mondonico e Lara Callarelli

Per noi di ISEC il FIBO inizierà poco prima, in occasione dell'Health and Fitness Forum, evento congressuale interessante per la crescente importanza attribuita alla presentazione di nuove tecnologie. Da un paio di anni infatti, la tecnologia applicata al



movimento sta vivendo un momento di sviluppo

concreto. Ecco perché ci piacerebbe che sia proprio quest'ultima la protagonista indiscussa del FIBO 2016 ormai alle porte. Lavorando nel campo della formazione e della ricerca, ci auguriamo di



poter assistere ad una sempre migliore offerta di activity tracker, nonché al lancio di nuovi sensori in grado di monitorare il livello di attività del soggetto non solo durante l'allenamento. Siamo infatti convinti che quella del monitoraggio sia una grande opportunità per i professionisti dell'esercizio, perché consente di ottimizzare la programmazione di allenamento anche fuori dal centro fitness e contemporaneamente verificare le abitudini del proprio cliente. La nostra attenzione gravita poi intorno ai Centri di Personal Training, spesso troppo simili a delle palestre in miniatura; a tal proposito ci



auguriamo di trovare delle soluzioni progettuali innovative per questo specifico segmento di mercato professionale meritevole, a nostro avviso, di un'attenzione particolare. Infine, visti i progetti imminenti di ISEC, saremo rivolti al mondo dell'allenamento funzionale e alla ricerca di innovativi macchinari e strumenti da testare.

Luca Ceccaroni

Fibo 2016 è un appuntamento essenziale per gli operatori di settore e per il pubblico degli appassionati di fitness e wellness interessati a conoscere e sperimentare in anteprima nuovi attrezzi e metodiche di allenamento.

La grande novità di Fibo 2016 è a mio avviso legata alla "Internet of Things", la cosiddetta quarta rivoluzione industriale sempre più pervasiva.

In questo senso, i protagonisti del prossimo salone di Colonia saranno in buona sostanza "i prodotti connessi" che dialogano con applicazioni e con gli smartphone degli utenti. Da notare che Fibo ospita la terza edizione dello European Health and Fitness Forum (EHFF) organizzato da Europe Active. Il Forum è diventato una occasione di confronto imperdibile per tutti gli stakeholders del nostro settore ed è l'unico evento della nostra industry con un programma di tavole rotonde tematiche dove si confrontano i produttori con gli operatori. Il cuore del convegno è costituito dalla presentazione di ricerche originali quale l'ultimo libro *Growing the Sector Through Innovation* promosso da Technogym, che verrà consegnato in anteprima ai presenti a Colonia.

Giampaolo Duregon

I motivi per cui un gestore/titolare di un centro sportivo dovrebbe visitare il FIBO sono da ricercare essenzialmente nel fatto che al momento si tratta della Fiera dello sport e del fitness tra le più grandi del mondo. Il FIBO



Global Fitness occupa infatti una superficie di oltre 130 mila metri quadrati e ospiterà oltre 700 imprese provenienti da circa 40 paesi. Affluiranno circa 140 mila visitatori provenienti da un centinaio di paesi, di cui 60 mila specialisti del settore.

Si tratta insomma di un'opportunità unica per l'imprenditore sportivo che potrà rendersi conto degli orientamenti della domanda e della relativa evoluzione del mercato dello sport/fitness.



L'imprenditore può trovare al FIBO certamente nuove idee, spunti, stimoli, che se anche nell'immediato verranno appresi senza particolare interesse, si potrebbero rivelare molto utili in futuro nella ricerca di soluzioni di specifici problemi gestionali/organizzativi. La piattaforma di affari FIBO EXPERT è orientata infatti alle esigenze specifiche di tutto il mondo delle imprese del settore: dalle attrezzature all'alimentazione, dalle macchine per la riabilitazione ai servizi collaterali, dall'abbigliamento alla letteratura settoriale. Il FIBO è inoltre un'occasione unica per i gestori di impianti sportivi per confrontarsi con colleghi di tutto il mondo, scambiare esperienze, visioni del mercato globale e stringere rapporti. Si tratta di un proficuo scambio di idee che consente di adattare le strategie di business alle esigenze attuali e future della domanda di sport. ANIF ha un motivo in più per partecipare, in quanto fa parte del Board di EUROPE ACTIVE, associazione europea che promuove un sano stile di vita incentrato nello sviluppo dello sport e dell'attività fisica e nella lotta alla sedentarietà e all'obesità infantile. EUROPE ACTIVE è anche azionista di maggioranza del FIBO. Da qui nasce l'obbligo per ANIF di essere presente a Colonia con una numerosa delegazione di soci.

Igor Castiglia

Alla kermesse del fitness di Colonia mi piacerebbe trovare i segnali tangibili di una ripresa del settore per cui tutti stiamo lavorando ed in cui crediamo. Innovazione, e non una stagnante riproposizione

di vecchie idee e soluzioni come ad un vecchio libro a cui è stata cambiata semplicemente la copertina. Per certo so che ci sono aziende che si presenteranno con una veste del tutto nuova e che sono in piena evoluzione come il gruppo Core Health and Fitness; da loro mi aspetto molto, così come

mi aspetto molto dalla tecnologia indossabile e dalla sua applicazione nel mondo delle App. Al giorno d'oggi siamo tutti sempre "connessi" e costantemente portati ad avere sempre in mano il nostro smartphone o a leggerne alcuni contenuti su uno smart watch, è impensabile che non si assista ad un reale ed innovativo sviluppo di sistemi che integrino in modo funzionale questa tecnologia con l'essere soci di un club fitness e tutto ciò che questo dovrebbe significare. Accesso fisico al club, al proprio profilo, in cui siano salvati i programmi fatti, dati e traguardi raggiunti, possibilità di prenotazione delle proprie sessioni di allenamento, individuali e small group, etc.



Fibo 2016 è un appuntamento cruciale per gli imprenditori del fitness



Dal Web

Vuoi scrivere un commento su questo articolo? Collegati al sito www.lapalestra.net/archivio-articoli/



PILLOLE DI WEB MARKETING



Davide Verazzani, formatore e consulente free lance, si occupa di sviluppo organizzativo e crescita manageriale nel settore del fitness da più di 10 anni. In questo periodo ha contribuito alla crescita di decine di fitness club. Per contatti: d.verazzani@gmail.com

Per una volta, torniamo a Sua Maestà IL social network per eccellenza: Facebook. **Giunto al suo 12esimo anno di vita, Facebook ha quasi 2 miliardi di utenti al mondo. Di questi, 26 milioni sono in Italia.** E Roma è la città italiana con il più alto numero di profili Facebook attivi: ben 2,6 milioni!

Inevitabile quindi non solo usarlo, ma farlo bene. E su questo, si potrebbero scrivere fiumi d'inchiostro, anche perché non sono affatto certo che nel mondo del fitness in Italia ci sia totale consapevolezza di cosa significhi Facebook come strumento di marketing.

Può essere utile quindi sapere (ed è una notizia relativamente recente) che è possibile "tarare" il target di utenti Facebook a cui far vedere gli aggiornamenti della vostra pagina, per ottimizzare il livello di interazioni con i vostri post, (specie se, ahimè, ne avete poche...). Lo strumento che permette di fare questo è presente in ogni pagina fan e si chiama "**Audience Optimization Tool**": l'idea di fondo è che così facendo potete far vedere il vostro post a chi è probabilmente più interessato all'argomento o appartiene a una certa zona geografica, aumentando conseguentemente le interazioni sul post.

Questo è solo uno degli esempi più recenti, ma che dimostra la grande reattività di Facebook (rispetto a molti altri canali comunicativi): tanti ed efficienti sono gli strumenti che mette a disposizione gratuitamente a chi produce contenuti.

Può essere utile, però, anche solo focalizzarsi su quelli che saranno gli sviluppi previsti per Facebook nel corso di questo 2016 iniziato da pochi mesi.

Ci affidiamo per questo a un articolo di Jayson DeMers, pubblicato a fine 2015 su Forbes. Lo studioso di SEO e online marketing indica 4 vie di sviluppo per il Facebook di domani:

1. Contenuti sempre più sofisticati e visuali

Realtà virtuale e video a 360 gradi: dato che Oculus (uno dei principali competitor nel mondo della tecnologia della realtà virtuale) è di Facebook, dobbiamo aspettarci nuove modalità di interazione con i contenuti video. Inevitabilmente, Facebook spinge sempre più in alto l'asticella dei contenuti, costringendo chi si occupa di marketing a rinnovare continuamente la comunicazione di brand.

Sempre in tema di video, verranno introdotti in futuro – con buona probabilità – anche i video live, alla faccia di Periscope e Meerkat. Il contenuto del futuro sarà il video?

2. Assistente (non) virtuale su Facebook

Avete presente Siri e Cortana? Ecco, con buona probabilità ci sarà un'assistente virtuale anche in Facebook. Si chiamerà "Facebook M" e si baserà sul tanto odiato Facebook Messenger. Richieste difficili o ambigue saranno gestite da Facebook M, che però, a differenza di Siri e Cortana, non sarà tanto virtuale... ci sarà, infatti, un team "umano" ad assistere più precisamente le richieste degli utenti.

Questo potenziamento di Facebook Messenger segue la volontà di entrare di prepotenza nel settore delle comunicazioni istantanee; quasi un dispetto ai sistemi di chat o perfino alle compagnie telefoniche. Da questo punto di vista, è palese la volontà di offrire Facebook Messenger come strumento dinamico e smart di assistenza e customer care per le aziende.

3. La guerra di Facebook a siti e blog

Le pagine fan saranno sempre più simili a dei siti web? La guerra ai vari CMS per la gestione di contenuti e ai blog di Facebook è iniziata nel momento in cui è iniziato il test degli Instant Article: al momento appannaggio di pochi, ma cosa succederà quando con un tap o con un click sarà possibile aprire in un attimo informazioni, approfondimenti e contenuti di vario genere? Le pagine fan numerose saranno sempre più importanti in chiave di business... e aspettiamoci anche una sempre maggiore presenza di "native ads Social" su Facebook (= vi pagano per pubblicare contenuti sponsorizzati sui vostri presidi Facebook).

Da questo punto di vista, probabilmente muteranno sempre più le possibilità offerte da Facebook Ads, magari in direzione Social Commerce...

4. Facebook... a pagamento?

Facebook non sarà mai a pagamento, ma sarà necessario pagare per avere buoni risultati da Facebook.

Chiedetevi: come vanno le interazioni sulla vostra pagina fan? Male? Beh, come detto in apertura, potete provare a risollevare le sorti della vostra pagina con il nuovo tool di ottimizzazione del target o lavorando sui contenuti. Molto probabilmente, però, vi toccherà stanziare budget sempre maggiori in pubblicità su Facebook, sempre più necessaria se volete fare comunicazione e business in maniera professionale su Facebook.

Il senso di tutto ciò è che, con la consueta rapidità ed efficacia, Facebook sta ripercorrendo le orme di Google nel fornire una risposta a qualunque esigenza di utenti e aziende sul web. Sarebbe un peccato rimanere indietro, no?

Cell. 338.6525777 - Tel. 0434.857012 - Fax 0434.81061

WWW.FITNESSSTUDIO.IT - E-mail: info@fitnessstudio.it



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. 0434.857012 - Fax 0434.81061

WWW.FITNESSSTUDIO.IT E-mail: info@fitnessstudio.it



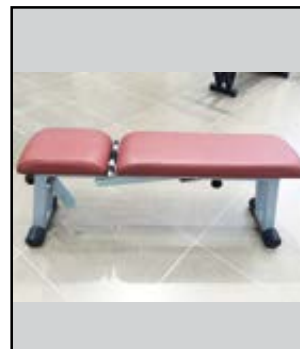
MULTIPLA
EURO 1.500,00 + IVA



SPAZIO FORMA
EURO 2.000,00 + IVA



CROSS FORMA
EURO 1.500,00 + IVA



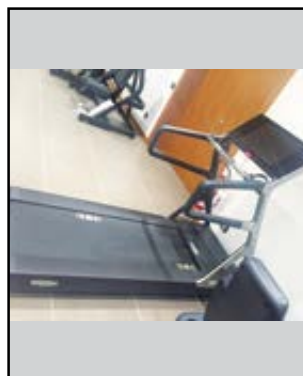
PANCA REGOLABILE
EURO 350,00 + IVA



RUN JOG
EURO 2.890,00 + IVA



CROSSOWER
EURO 3.500,00 + IVA



RUN PERSONAL
EURO 5.000,00 + IVA



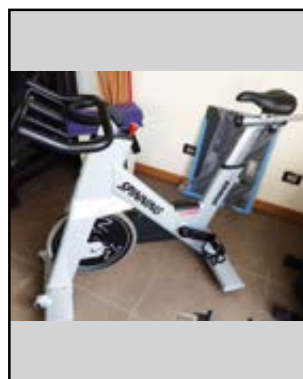
RUN RACE
EURO 1.890,00 + IVA



NEW BIKE EXCITE
EURO 1.800,00 + IVA



VARIO
EURO 4.000,00 + IVA



STAR TRAC NXT
EURO 680,00 + IVA



TOP EXCITE
EURO 3.500,00 + IVA

NUOVA



**PANCA WALL GYM
REGOLABILE**
EURO 750,00 + IVA



RUN XT
EURO 2.000,00 + IVA



STEP EXCITE
EURO 1.650,00 + IVA



RUN NOW VISIO WEB
EURO 4.000,00 + IVA

NUOVO



**MULTIPOWER
CROSSBOW LINE**
EURO 2.000,00 + IVA



GLUTEI CROSSBOW LINE
EURO 2.000,00 + IVA



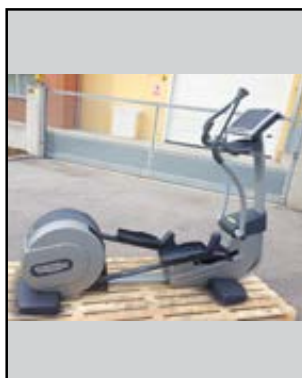
NEW RECLINE EXCITE
EURO 2.000,00 + IVA



GLYDEX XT PRO
EURO 1.590,00 + IVA



RUN EXCITE
EURO 3.650,00 + IVA



SINCRO
EURO 1.900,00 + IVA



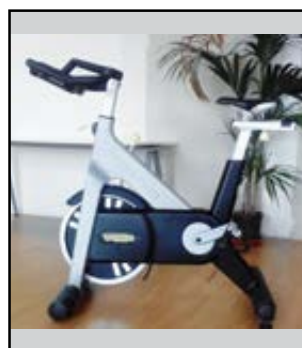
BIKE XT
EURO 1.000,00 + IVA



RUN XT PRO
EURO 2.200,00 + IVA



RUN NOW
EURO 3.850,00 + IVA



**GROUP CYCLING
TECHNOGYM**
EURO 890,00 + IVA



WAVE
EURO 1.500,00 + IVA



UNICA EVOLUTION
EURO 3.000,00 + IVA



BIKE EXCITE MEDICALE
 EURO 1.700,00 + IVA



BIKE RACE
 EURO 900,00 + IVA



STEP RACE
 EURO 900,00 + IVA



PANCA PIANA
 EURO 480,00 + IVA



VERTICAL ROW
 EURO 950,00 + IVA



LAT MACHINE
 EURO 950,00 + IVA



CAVI INCROCIATI
 EURO 1.300,00 + IVA



PULL DOWN
 EURO 1.600,00 + IVA



RACK TECHNOGYM
 EURO 2.700,00 + IVA



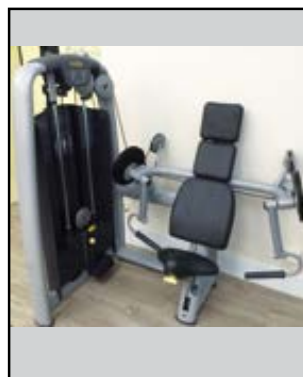
CORSA TRICIPITI
 EURO 35,00 + IVA



STEP EASY LINE
 EURO 70,00 + IVA CADAUNO



MANIGLIE CAVI
 EURO 27,00 + IVA



ARM CURL SELECTION
 EURO 1.450,00 + IVA



MULTIPOWER ELEMENT
 EURO 2.000,00 + IVA



INVERTER PER TUTTI I RUN
 480,00 + IVA

**RIPARIAMO
 TUTTE
 LE SCHEDE
 ELETTRONICHE**

Le aziende citate in questo numero

Bio Partners	Tel. +377.97702821	www.on-energy.net
Cardiaca	Tel. 346.7645211	www.cardiaca.it
Caresmed	Tel. 02.40741546	www.caresmed.it
Coalsport	Tel. 333.6784376	www.coalsport.com
Cross Work	Tel. 02.98236576	www.crosswork.it
Essedi srl	Tel. 0426.68192	www.iusvia.net
Faress	Tel. 06.71350124	www.faress.com
Fibo	Tel. 02.33402131	www.fibo.de
Fisiostore	Tel. 010.460098	www.fisiostore.it
Fitness Studio	Tel. 0434.857012	www.fitnessstudio.it
FullSport	Tel. 030.2191564	www.fullsport.it
Giwa	Tel. 0522.698549	www.pavimentoantitrauma.it
Gruppo Ambita	N.V. 800.586701	www.mooving.eu
Lacertosis	Tel. 0521.607870	www.lacertosis.com
Les Mills Italia	Tel. 02.49 87 881	www.lesmills.it
Metem	Tel. 0422.267010	www.dotile.it
Nonsolofitness	Tel. 06.93377230	www.nonsolofitness.it
Nrg	Tel. 035.802006	www.ennerregi.com
Rimini Wellness		www.riminiwellness.com
Strongfirst Italy-Pure Power Academy	Tel. 0444.1802710	www.purepower.info
Sellfit	Tel. 0174.563782	www.sellfit.com
Si Line - Life Fitness Italia	N.V. 800.43.88.36	www.lifefitness.it
Slim Belly	Tel. 0586.405433	www.slim-belly.com
Styl Pav	Tel. 011.19663370	www.stylpav.com
Virtuagym	Tel. 02.94754752	www.virtuagym.com
Well Back System	Tel. 340.4951966	www.wellbacksystem.com
Wellness	Tel. 0823.422787	www.outletofwellness.com

LA PALESTRA

WWW.LAPALESTRA.NET

Anno X - N. 63
marzo/aprile 2016

Edita da: Api Editrici s.n.c.
Viale Michelangelo, 6
20060 Cassina de' Pecchi (MI)
info@lapalestra.net

Direttore Responsabile:
Veronica Telleschi

Comitato di Redazione:
Cesare Salgaro, Francesca
Tamberlani, Veronica Telleschi

Pubblicità
Stefania Iannone
Cell. 328.0871075
pubblicita@lapalestra.net

Hanno collaborato:

Luigi Colbax, Iader Fabbri,
Fabrizio Ferri, Marcello Ghirelli,
Simona Giudici, Glauco Grassi,
Claudio Lombardo, Marco Neri,
Geoff Neupert, Roberto Panizza,
Alessia Polverini, Carmine Preziosi,
Davide Verazzani.

Immagini

LA PALESTRA archivio, Shutterstock®

Foto in copertina:
Archivio Life Fitness

Stampa: Alpha Print

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. La Api Editrici s.n.c. declina ogni responsabilità circa l'uso improprio delle tecniche che vengono descritte al suo interno. L'invio di fotografie alla redazione ne autorizza implicitamente la pubblicazione gratuita su qualsiasi supporto cartaceo e su qualsiasi pubblicazione anche non della Api Editrici s.n.c. Il materiale inviato alla redazione non sarà restituito. Copyright Api Editrici s.n.c. Testi, fotografie e disegni, pubblicazione anche parziale vietata.



SEGUICI ANCHE SU

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.

*NOTA INFORMATIVA

INTEGRATORI ALIMENTARI

Leggere attentamente l'etichetta apposta sul prodotto. In caso di uso prolungato (oltre 6-8 settimane) è necessario il parere del medico. Il prodotto è controindicato nei casi di patologia epatica, renale, in gravidanza e al di sotto dei 12 anni. Gli integratori non sono da intendersi come sostituti di una dieta variata. Non superare la dose consigliata. Tenere fuori dalla portata dei bambini al di sotto dei 3 anni di età.

SUL SITO  **coalsport** TANTE OFFERTE E NOVITA' SUI PRODOTTI E SUL MONDO DI JILL COOPER

**ENTRA ANCHE TU A FAR PARTE
DEL MONDO DI JILL COOPER
BENESSERE E BELLEZZA A 360°!**

JILL COOPER



**PROVA ANCHE NELLA TUA PALESTRA IL METODO DI
ALLENAMENTO INNOVATIVO E RIVOLUZIONARIO CHE
STA CAMBIANDO IL MODO DI FARE FITNESS !**



**DIVENTA ANCHE TU ISTRUTTORE DI SUPER JUMP
SCUOLA DI FORMAZIONE NUMERO 1 IN EUROPA CON BEN
8 TECNICHE MONOTEMATICHE**

**SCOPRI IL NUOVISSIMO TRAMPOLINO
MIGLIORATO OLTRE 10 VOLTE, DA OGGI DISPONIBILE ANCHE
NELLA VERSIONE GALVANIZZATA E RICHIUDIBILE IN 4!**



DISTRIBUTORE UFFICIALE TRAMPOLINI COALSPORT
Sellfit Srl via Madon, 11 - 12080 Vicoforte (CN) INFO 0174.563782

sellfit.com

COALSPORT.COM



SUPER JUMP
UN POPOLO CHE SALTA



@JillieCooper

INFO:

formazione@coalsport.com

info@coalsport.com

+39 333. 6784376

+39 342. 8927899

FIT RANGER AFFILIATO
C.S.A.IN.
ENTE DI PROMOZIONE SPORTIVA RICONOSCIUTO DAL CONI

Specialisti nello sport

ALLENAMENTO

**FUNZIONALE
FITNESS
CROSSFIT®**

e molto altro ancora!

