

LA PALESTRA

DAL 2005 LA PALESTRA PER I PROFESSIONISTI DEL FITNESS

LA PALESTRA - N°67 - novembre/dicembre 2016 - Tariffa a regime libero - Poste Italiane S.p.A. - Spedizione in Abbonamento Postale - 70% - DCB Milano
"In caso di mancato recapito si prega inviare al CMP Roserio (MI) per la restituzione al mittente, che si impegna a pagare il diritto fisso dovuto". CONTIENE I.P.

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

VISITA IL NOSTRO SITO
ma non solo!

farass.com
Specialisti nello sport on line

- Scegli la categoria
trova il prodotto giusto
richiedi il preventivo
- Cerca tra
in nostri prodotti
quello che fa per te
- Acquista on line
in tutta comodità
e sicurezza



Acquista **ORA!**



Richiedi un preventivo
per **Fornitura**



Anche
sul tuo tablet
e sul tuo
smartphone



Seguici su



Hai una palestra?
Conosci le ultime tendenze del fitness?
Salute e sport sono il tuo pane quotidiano?
Scrivi il tuo articolo, noi lo pubblicheremo
sul nostro **SPORT FITNESS MAGAZINE**



faress[®]
Specialisti nello sport

Tutto quello che cerchi
per la tua palestra
e molto di più!

 **SCHWINN.**



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
1.500
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
- ✓ 1000 SMS

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

CERCHI UN **TORNELLO?**

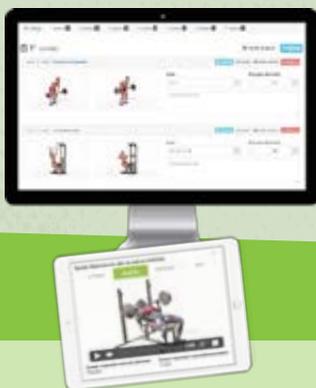
SCOPRI
LA NOSTRA
PROMO
**FIERA
2016**



PROVALO GRATIS

E SENZA IMPEGNO

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



MOOFITNESS

SCHEDE DI ALLENAMENTO
CON **ESERCIZI ANIMATI 3D**



DISPONIBILE LA NUOVA APP SU:
 

GRATIS

PROVALO WWW.MOOFITNESS.COM

ANCHE PER DISPOSITIVI MOBILI

INTEGRABILE CON **MOOVING**

VUOI SOLO LE **CARD?**

LE STAMPIAMO A PARTIRE DA

0,05€



FATTI UN REGALO...

**FONDI
EUROPEI**

NOLEGGIO

**FONDI
REGIONALI**

CONTATTACI PER MAGGIORI INFORMAZIONI



VISA
SPORT

La tua palestra
completa di panche, pesi e
accessori!

A partire da **€ 19.900,00**
IVA e Trasporto inclusi!

Completamente personalizzabile
per colori e combinazioni...



NEXTline

 Made in Italy

*...disponibile anche in circuito,
per spazi ridotti!*

Richiedi il tuo preventivo su misura!

VI.SA. S.r.l. - Zona Industriale 88040 Marcellinara (CZ) Italy
Tel./Fax +39 0961 992987 - info@visasport.it
www.visasport.it  www.visashop.it

 **800 92 64 91**



FACCIAMOCI GUIDARE DALL'API!

Ecco a voi l'ultimo numero del 2016. A breve, ognuno di noi sarà concentrato sull'inevitabile bilancio di fine anno e mi piacerebbe poter aggiungere un punto alla vostra lista di riflessioni: **che atteggiamento ho avuto nei confronti della mia quotidianità?**

Mi piacerebbe farvi riflettere su un aspetto della vostra vita, professionale e privata, troppo spesso trascurato. Quando si pensa alla propria routine giornaliera, di frequente ci si sofferma sulle attività ripetitive e monotone, i cosiddetti doveri che scandiscono la giornata. Gestì e pensieri che portiamo avanti meccanicamente e senza entusiasmo... Ecco, è proprio qui che sbagliamo! Il segreto è adottare un Atteggiamento Positivo Interiore (API), un approccio sereno, rilassato, dinamico. Come ci spiega meglio nel suo articolo Fabio Swich, è fondamentale avere un atteggiamento propositivo anche nelle difficoltà, che invogli ad affrontare le sfide quotidiane in modo deciso, volitivo, che faccia interrogare sul perché di certi gesti e di certi comportamenti, che aiuti a capire come e cosa migliorare, come rendere tutto più stimolante o addirittura divertente.

Continuando a parlare di motivazione e determinazione nel perseguire i propri obiettivi, ulteriori spunti di riflessione ci vengono forniti da Davide Verazzani che prende in esame il caso *Netflix* e spiega come una contingenza negativa possa essere interpretata e trasformata in opportunità di cambiamento e crescita.

Anche Luigi Colbax nel suo articolo sul Mental Coaching ci sprona ad aprire gli occhi sulla corretta impostazione mentale che dovremmo avere se miriamo a raggiungere risultati apparentemente incredibili.

Spostandoci sul fronte tecnico sportivo, in questo numero abbiamo in serbo per voi uno speciale sui *Fitness Tracker*, oggetti innovativi che coniugano design e tecnologia. L'approfondimento vi consentirà di reperire numerose informazioni sui modelli più prestigiosi e affidabili attualmente sul mercato.

Infine, prima di salutarvi, ci tengo a fare i miei più vivi auguri all'azienda Les Mills per una ricorrenza importante: **i 25 anni del programma BodyPump!** Un successo planetario che conferma la professionalità e l'entusiasmo che si celano dietro questo gruppo, a cui tutti voi avete in qualche modo contribuito e a cui doverosamente dedichiamo la copertina del magazine.

Buona lettura a tutti!

Veronica Telleschi

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

Dotile[®]

made in Italy

Superfici e attrezzature per il training



Scopri i
nuovi
prodotti!

www.dotile.it



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

PROMO WINTER

- Virtus 10 mm

Color: Black Product code: 591

- Virtus 15 mm

Color: Black Product code: 511

- Virtus 20 mm

Color: Black Product code: 501

Offerta valida fino al 31/12/2016

Sconti fino al 40%

VIRTUS

FUNCTIONAL TRAINING FLOORING

fit@dotile.it

[facebook.com/dotilefit](https://www.facebook.com/dotilefit)

www.dotile.it

+39 0422 267010

METEM[®]

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

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

IN COPERTINA

P. 10 È festa grande per i 25 anni del BodyPump

GESTIONE

P. 14 Il venditore come si propone?

P. 18 Il caso Netflix: come vincere quando tutto sembra contro di voi

ALLENAMENTO

P. 22 Il Mental Coaching per vincere nello sport

P. 26 Le evoluzioni della Fit&Boxe

P. 30 SPECIALE

Il Boom dei Fitness Tracker

ALLENAMENTO FUNZIONALE

P. 36 Fight Gone Bad Style

ALIMENTAZIONE

P. 38 Legumi, proteine o carboidrati?

MANUTENZIONE

P. 40 Assistenza tecnica: hai comprato l'usato... bravo! Sei sicuro di aver fatto un affare?

EVENTI & FIERE

P. 41 Torna Funzioni in Azione, Bologna 25 e 26 marzo 2017

P. 42 NOVITÀ & CURIOSITÀ**P. 47 RICETTE FUNZIONALI****P. 50 L'AVVOCATO RISPONDE****ACQUA & BEAUTY**

P. 51 Allenarsi a filo d'acqua

SALUTE

P. 52 Passione o ossessione?

P. 54 PILLOLE DI WEB MARKETING**P. 55 VETRINA DELLE OCCASIONI**

JACOBS LADDER™

Equipment	Calorie Burn (30 min workout)
JACOBS LADDER™ - 2 KM/H	665
Versaclimber - 2 KM/H	482
Treadclimber - 5 KM/H	404
Spinning Bike - 24 KM/H	258
Elliptical - 7 KM/H	147
Treadmill - 5 KM/H	128

Colorie Burn - 30 minute workout

NRG®
Energia del benessere

info@ennerregi.com



my little secret

Scopri il segreto del successo di oltre 900 centri in tutta Europa.

AVRAI:

- PIÚ clienti soddisfatti**
i tuoi clienti vedranno risultati in sole 4 settimane
- PIÚ passaparola**
se qualcosa funziona davvero, ne parleranno tutti
- PIÚ abbonamenti**
Slim Belly farà parte della tua offerta
- PIÚ successo duraturo**
la consulenza Slim Belly ti fornirà continuamente nuovi strumenti e mezzi di promozione.
Non avrai solo un attrezzo ma una strategia di marketing vincente
- PIÚ sicurezza**
ti daremo l'esclusività di zona



Prova il progetto di 4 settimane a rischio zero. Avrai almeno 50 nuovi interessati!

Contattaci per informazioni allo 0586 405433.
E-mail: info@greinwalder.com
www.slim-belly.com/it

È FESTA GRANDE PER I 25 ANNI DEL **BODYPUMP**TM

A gennaio
Les Mills celebra
una data
importante: i 25
anni dalla nascita
del BodyPumpTM!
Un'incredibile
festa è in
programma...



Il 14 gennaio 2017 si preannuncia una giornata memorabile. Per celebrare i 25 anni dalla nascita del programma di allenamento BodyPumpTM, l'azienda che lo ha istituito, Les Mills, ha organizzato una festa dalla portata internazionale che coinvolgerà tutte le palestre partner del mondo. Ne parliamo con **Monica Baroni, Direttrice Les Mills Italia**:
"Sarà la festa più grande mai organizzata nel fitness: il BodyPumpTM festeggia i suoi 25 anni celebrando la 100esima edizione. Ogni palestra partner di Les Mills nel mondo lancerà lo stesso giorno il **BODYPUMP 100**, creando un evento personalizzato ma in contemporanea a tutti gli altri. Si potranno vedere le palestre italiane che parteciperanno a questo evento unico ed indimenticabile sulla mappa del sito lesmills.it/bodypump100".

Dal Web

I video sul BodyPumpTM realizzati da Les Mills:
<https://www.youtube.com/playlist?list=PL25268C88A26B3680/>



Perché il BodyPumpTM ha rappresentato una svolta nel mondo del fitness?

Lanciato nel 1991 come primo corso di gruppo con pesi liberi, praticato in gruppo ed accessibile a tutti, il BodyPumpTM ha fatto entrare nelle sale di fitness tutte le persone che volevano e vogliono ancora oggi un corso di

tonificazione più atletico, con risultati più tangibili di un GAG o Total Body e ha tolto l'immagine che il fitness fosse destinato solo alle donne che non devono e non vogliono allenarsi con i pesi.

Come si spiega il suo successo su scala mondiale?

Quello che ha determinato il successo mondiale del BodyPump è il fatto che si tratta di un programma BtoB (creato da un titolare di palestre per titolari di palestre) e non un format creato da un istruttore per degli istruttori. Questo ha permesso ai titolari e ai trainer del mondo di avere degli strumenti che permettessero ai clienti di innamorarsi dello sport e del loro club.

Ogni tre mesi Les Mills crea da 25 anni una nuova release nel pieno rispetto dei pilastri funzionali del programma:

- Allenamento di resistenza
- Musica MTV (potente e stimolante)
- Alto numero di ripetizioni
- Principi autentici dell'allenamento con i pesi
- Movimenti semplici
- Bilanciere & dischi
- Tecnica semplice

Cosa lo rende unico?

Il BODYPUMP™ è l'allenamento di rinforzo muscolare più rapido, perché tutti i gruppi muscolari vengono sollecitati nei vari esercizi ma quello che lo ha reso unico, amato da istruttori e clienti sportivi e non sportivi è la perfetta combinazione tra:

- **Allenamento:** approvato dalle migliori università del mondo, si aggiorna continuamente offrendo risultati misurabili. Grazie a THE REP EFFECT si ha un lavoro funzionale, moderno e forte per lavorare i muscoli con carichi leggeri. Gli allenamenti sono creati per permettere di bruciare il massimo di calorie e ottenere dei risultati a lungo termine;

- **Musica:** scelta da specialisti per creare motivazione, addiction in nuove release ogni trimestre insegnate da istruttori altamente qualificati che non solo si formano ma si aggiornano ogni trimestre per restare in accordo con il mercato attuale;

- **Effetto Gruppo** (*the group effect*): la ragione principale che spinge a frequentare un club di fitness è il raggiungimento di risultati, in tempi rapidi. Potrebbe trattarsi di perdita di peso, di tonificare e scolpire il corpo o di sfidarsi nel raggiungere un nuovo stato di forma e diventare più forte. Tutti sappiamo che i risultati possono derivare da una gamma di opzioni di fitness, ma quando si è soli è molto facile gettare la spugna nel momento in cui il gioco si fa duro. Questo è l'attimo in cui entra in gioco the group effect. Les Mills con il BodyPump™ offre motivazione e ispirazione per ottenere i risultati cercati appoggiandosi sulla fiducia, condivisione e grandissima experience collettiva per riuscirci.

In quanti paesi e club è oggi praticato questo allenamento?

Oggi il BodyPump™ è praticato in 80 paesi, 15000 palestre partner, più di 50.000 istruttori nel mondo fanno vivere esperienze uniche a circa 5.000.000 di partecipanti ogni giorno!

Com'è una lezione tipo di BodyPump™ oggi rispetto agli inizi?

La struttura del corso è rimasta la stessa e fa parte dei pilastri del programma:

- 1) Si parte con un riscaldamento per far muovere il corpo e lentamente far lavorare i muscoli con l'ausilio di un peso leggero.
- 2) Ci si focalizza su un grande gruppo muscolare alla volta, iniziando a lavorare per raggiungere THE REP EFFECT™ per scolpire gambe, petto, dorso, spalle e addome.
- 3) La classe termina con un'eccezionale e meritata fase di stretching dove si allungano

TUTTO EBBE INIZIO CON UN BILANCIERE ENTRATO IN SALA FITNESS

La storia risale agli anni '20 del secolo scorso, quando i membri della famiglia Mills si trovarono coinvolti nella gestione di club di fitness a Auckland, in Nuova Zelanda. Nei primi anni '90 Philip Mills pensò di utilizzare un bilanciere in sala fitness lavorando a tempo di musica e impostando delle semplici coreografie, ideando una nuova disciplina che riuscisse a coniugare aerobica e body building. La chiamò 'Pump' e oltreoceano fu subito boom. In 25 anni sono state fatte molte ricerche ed esperienze. L'influenza dell'allenamento HIIT ha modificato la tecnica e il ritmo di questo allenamento. Il fine è di aumentare i risultati dei clienti che lo praticano regolarmente. Oggi il BodyPump™ è apprezzato sia dai non sportivi sia dagli sportivi, tanto i giovani quanto i senior, ed aiuta regolarmente i clienti ad ottenere i risultati promessi dai corsi di gruppo.

i muscoli assistendo così il corpo in un più rapido recupero.

Quello che è cambiato è che gli esercizi scelti sono più funzionali, ci sono molte più ripetizioni (oltre 800 ripetizioni in un corso!), il coaching degli istruttori è evoluto insistendo sul POWER LIFTING (utilizzo del bilanciere libero), la scelta della musica è più moderna e STRONG rispetto a prima per motivare i partecipanti verso il nuovo trend di allenamento. Tutto è stato creato per rendere anche i format più corti (30', 45' o SMART START per i principianti) e più allenanti.

Info sul sito lesmills.it/bodypump100

**Ogni tre mesi
Les Mills,
da 25 anni
a questa
parte, crea
una nuova
release del
programma**



LACERTOSUS®

LA TUA PALESTRA CHIAVI IN MANO

L'industria del fitness è costruita su un equilibrio dinamico e chi vi opera con successo deve avere un'innata capacità di adattarsi e variare il proprio servizio in maniera rapida e funzionale in relazione al periodo e alle influenze a cui il mercato viene costantemente sottoposto.

Se ampliamo la questione alla concorrenza che costantemente si avventura e va alla ricerca della sua quota di mercato, sapersi destreggiare in questo panorama diventa sempre più impegnativo.

La capacità di leggere il mercato, la rapidità, l'organizzazione e i tempi di reazione minimi a queste continue sollecitazioni, diventano "conditio sine qua non" per poter non solo sopravvivere ma anche prosperare. L'obiettivo di qualunque **struttura deve essere** quello di prendersi una grande fetta di una piccola nicchia di mercato specializzata, per ergersi a leader di quello specifico pubblico, proponendo un qualcosa di **unico** ed il più possibile **inimitabile**.

Il compito non è sicuramente **semplice** ma ci sono anche buone notizie: di fatto il mercato non è più come anni fa, dove i pesci grandi mangiavano i pesci piccoli, chi aveva i capitali comandava e chi non li aveva annaspava. Oggi la situazione è cambiata: sono i pesci veloci che mangiano i pesci più lenti, quindi se ci si destreggia ci si rinnova e si fanno i passi giusti, la strada si fa in discesa.

Come fare quindi per non sbagliare? Come poter investire al meglio i propri soldi? Come si dovrebbe scegliere un fornitore piuttosto che un altro?

Le parole d'ordine sono: **QUALITÀ** e **SERVIZIO**

Se stai cercando un fornitore che ti dia il prodotto che possa dare un buon servizio ai tuoi clienti, noi **NON SIAMO** quello che cerchi.

Lacertosus non vuole solo clienti soddisfatti ma anche clienti fedeli, supportandoli a 360° con un servizio unico ed innovativo, che non teme confronti su tutto il territorio continentale. Che tu abbia già un progetto ben chiaro in testa, oppure soltanto un'idea di investimento per la tua attività, avrai il massimo da ognuno dei professionisti che fanno parte della squadra di esperti di diversi settori, pronti a fornirti un **prodotto di livello SUPERIORE**.

Fin da subito potrai iniziare a mettere nero su bianco il tuo progetto, partendo dal tuo nuovo RIG attraverso il configuratore di nostra invenzione ed in esclusiva assoluta: inserisci le opzioni che possono essere le più funzionali alla tua clientela, costruisci quel prodotto che non esiste per poter erogare il servizio che il tuo pubblico cerca e che nessun altro al di fuori di te potrà fornirgli.

Cambia l'altezza, sezione ed il colore dei pali, assembli i moduli per la lunghezza che desideri, inserisci le opzioni più funzionali per la tua struttura, con tutto materiale rigorosamente **CERTIFICATO** e **MADE**



IN ITALY. Farai tutto questo in totale autonomia, con dei semplici ed intuitivi passaggi direttamente sul nostro sito www.lacertosus.com. Se hai bisogno di un aiuto a scegliere i tuoi materiali, descrivi al nostro personale la tua esigenza e ti ritroverai la proposta di progetto come tu la prediligi. Avrai il massimo supporto per la selezione degli accessori in base al tuo budget ed esigenza tecnica.

Il nostro studio grafico ti mostrerà tramite rendering in anteprima su schermo come sarà il tuo allestimento, potrai inserire il materiale all'interno del **TUO SPAZIO**, potrai spostare le strutture e verificare la fruibilità del tuo progetto prima di metterlo fisicamente in opera.

Non hai qualcuno che installi fisicamente la tua nuova struttura?

Lacertosus lo farà per te! La nostra squadra provvederà **ALL'ALLESTIMENTO COMPLETO**, dalla posa dei pavimenti gommati al montaggio degli accessori, **TUTTO PRONTO ALL'USO!**

E per la reale riuscita del progetto avrai il supporto del nostro **ufficio comunicazione e marketing**, che provvederà con campagne ad HOC a darti tutta la visibilità sui nostri canali social, popolati da decine di migliaia di utenti.

Se credi che questo sia tutto, ti sbagli! Soluzioni di **pagamento ratealizzato** tramite la nostra società di leasing, ti permetteranno di ammortizzare al meglio il tuo investimento oltre ad un **servizio post vendita** che possa far fronte a eventuali problematiche.

Vuoi distinguerti realmente nel tuo mercato? Vuoi essere riconosciuto come ancora più credibile ed autorevole e posizionarti al vertice del tuo mercato? Lacertosus è la risposta.

A te la scelta...

Lacertosus Srl - Tel. 0521607870 - www.lacertosus.com



LACERTOSUS®
TRAINING EQUIPMENT



CORSI DI MASTER TRAINING,
BULGARIAN BAGS E SUPLES TRAINING TOOLS!

Lacertosus®, in collaborazione con Suples Ltd.® e Ivan Ivanov, ti aspetta presso il suo Showroom in via B. Franklin 31 a Parma dal 25 al 29 Gennaio 2017.

Per maggiori info sulle date e sugli orari in cui si terranno i vari corsi:

LACERTOSUS.COM - +39.0521607870 - INFO@LACERTOSUS.COM

A TE LA SCELTA...



LACERTOSUS[®]
TRAINING EQUIPMENT

WWW.LACERTOSUS.COM

IL VENDITORE COME SI PROPONE?



**Cinque consigli
che possono
essere una
buona guida
per iniziare o
per migliorare
il proprio
approccio di
vendita**

Partendo da una mia esperienza fatta poco tempo fa, prima delle ferie di agosto, mi sono sentito in dovere di ri-affrontare il tema di come ci si deve presentare e comportare in un contatto di vendita. Alcuni lo chiamano “tour”, altri semplicemente “richiesta di informazioni”, quello che conta è sapere che **quando una persona entra in un esercizio commerciale per chiedere informazioni, bisogna attivare tutta una serie di passaggi fondamentali per assicurarsi che la vendita vada a buon fine.**

Due mesi fa mi è capitato di entrare in un concessionario d'auto per avere informazioni su un modello. Mi permetto subito di sottolineare che quando si parla di informazioni finalizzate ad una vendita, poco importa che si tratti di auto, palestra, o altro.

Al mio ingresso il venditore è rimasto al suo posto salutandomi da lontano; ad una MIA richiesta di informazioni su un modello esposto, mi ha risposto che potevo guardare quanto volevo sempre rimanendo seduto; sempre più basito, ho chiesto i prezzi, e lui avvicinandosi lentamente mi ha risposto che il modello esposto costava x, senza aggiungere altre info.

Sbalordito, allora ho spiegato che, essendo io un

loro storico cliente ed amico del proprietario, gradivo più informazioni sui vari modelli. Il venditore allora si è prodigato a darmi altri prezzi e modelli.

Questa persona ha sbagliato tutto:

- accoglienza
- approccio
- indagine
- ascolto
- soluzione

Accoglienza

Per prima cosa si deve andare incontro al cliente e salutarlo, non lasciare mai che il cliente venga abbandonato solo all'ingresso. Se proprio si è impegnati, scusarsi del momentaneo ritardo.

Chi si avvicina ad un'attività commerciale ha il desiderio di essere accolto ed ascoltato, deve percepire che fa piacere al personale che sia lì. Non deve essere l'interessato a chiedere, ma è il venditore che deve fare la prima domanda.

Se il “commerciale” non si muove e resta seduto, manda un segnale molto negativo che viene assolutamente recepito dal cliente. Il saluto poi è d'obbligo (come dovrebbe esserlo per tutti e per tutte le cose). Quindi: “Buongiorno!” e andando

XENIOS USA

EQUIPMENT FOR THE FITTEST™

email: italy@xeniosusa.com
www.xeniosusa.com

READ ME TO
DOWNLOAD
CATALOGUE



OGGI CARDIO.

TREADMILL SPEEDFIT

159* € / MESE

x QUARANTOTTO MESI

SPEEDFIT®



ROWER CONCEPT D-BLACK

49* € / MESE

x TRENTASEI MESI

concept 2®



ASSAULT AIRBIKE

49* € / MESE

x TRENTASEI MESI

**ASSAULT
AIRBIKE**®



**XENIOS USA®
SUPPORTA
IL TUO BUDGET!**

Disponibili anche piani di leasing per altre tipologie di attrezzatura. Contattaci per avere maggiori informazioni.

- ★ - Valore Rata indicativo e comprensivo di IVA, Trasporto, Assicurazione, costi amministrativi di apertura pratica e riscatto al termine.
- Proposta valida anche per Associazioni Sportive.
- Piano rate per Contratto di Noleggio Operativo a lunga durata con possibilità di riscatto al termine. Subordinato all'approvazione della società finanziaria.

Xenios USA®
Quartier Generale Europa (SAN MARINO)

Contatti Team Commerciale Italia
italy@xeniosusa.com
Tel. 0541 16 46 836

Seguici su:



Ci sono delle attenzioni e delle accortezze da seguire nell'approccio al cliente

Dal Web

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



Fabio Swich

Ideatore di UpWell società di servizi benessere, pioniere del cardio-fitness dal 1986, consulente wellness, autore di articoli su diverse riviste sportive di settore.

incontro alla persona porre la prima (ovvia) domanda: "Posso esserle utile?".

Approccio

Mi capita spesso di citare l'API (atteggiamento positivo interiore), che dovremmo avere tutti noi nei confronti della vita in genere. Se colui che è stato selezionato per promuovere e vendere un prodotto accoglie le persone rimanendo seduto, dando una informazione senza avvicinare la persona ecc., vuol dire che o non è convinto di ciò che promuove, o non gli piace fare quello che fa. In tutti e due i casi allontana le persone, non le coinvolge, anzi le delude.

L'approccio deve essere **positivo, sereno, dinamico**, pronto ad ascoltare e a dare soluzioni positive. Far credere al cliente che tutto è possibile! Perché così deve essere: nella vita si deve cercare sempre la soluzione più positiva che si può. Nell'accoglienza e nell'approccio ovviamente l'aspetto è importante: ordinato, pulito, consono alla situazione e al prodotto che si vende e mai volgare. Un venditore mal messo comunica male.

Indagine

Quando ho chiesto il prezzo dell'auto, il venditore menzionato mi ha comunicato da seduto il prezzo dell'auto che guardavo. L'errore più grosso commesso è stato nella mancata indagine. Egli avrebbe dovuto chiedermi a che cosa ero interessato, quale era la mia esigenza, quale era il mio budget, per capire cosa propormi. **Per offrire soluzioni convincenti occorre sapere prima cosa vuole o cerca l'interessato.** Per esempio chiedere quali sono le necessità dell'interlocutore, è fondamentale per dare subito l'impressione che il venditore vuole occuparsi di lui, si vuole prendere a cuore il suo problema. Se vado spesso in montagna mi serve più un SUV che una berlina. Se voglio perdere peso mi serve un allenamento cardiovascolare con macchine

appropriate. Questo però devo saperlo prima, ed ecco che l'indagine è importante.

Ascolto

Un'indagine prevede una persona che chiede e una che risponde per comunicare le sue esigenze. Ascoltare (e non sentire) è educato e necessario per conoscere le richieste. Capita spesso che un venditore sia bravo nel descrivere il prodotto, ma non altrettanto nell'ascoltare le risposte. Vendere non vuol dire solo descrivere l'offerta, vuol dire accontentare il cliente nelle sue necessità proponendo la giusta soluzione. Se io dico che vado in montagna, vuol dire che cerco un'auto adeguata all'esigenza, se dico che ho letto che costa x €, non mi devo sentir dire che quella che vedo costa € x + y. Il venditore non ha ascoltato quello che dicevo e non ha intuito che il mio budget è x, è inutile proporre x + y. Se la mia esigenza è tonificarmi, vuol dire che cerco attività isotoniche, è inutile proporre corsi di aerobica o di stretching come inizio.

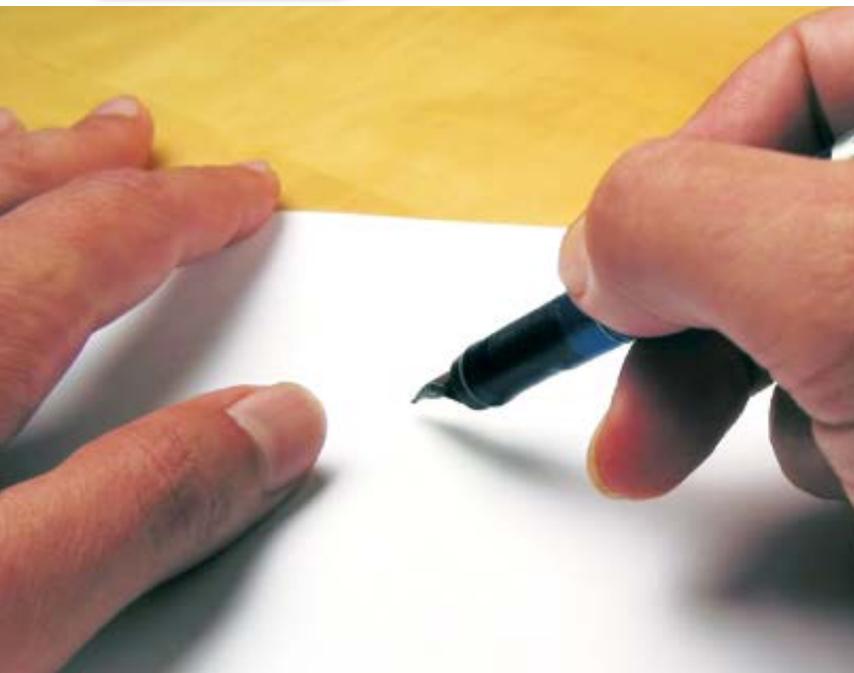
Ascoltare permette di centrare perfettamente la proposta e accontentare l'interlocutore facendolo sentire coccolato.

Soluzione

Il venditore d'auto non ha indagato sulle mie esigenze, non ha ascoltato i miei gusti e il mio budget, non ha quindi potuto propormi una soluzione interessante. **Indagando si scoprono anche i gusti:** gli optional, il colore, ecc; in un centro possono essere certi corsi o macchine cardio e isotoniche. La soluzione da proporre deve tenere conto delle esigenze e necessità del cliente ma anche i suoi vizi e i suoi gusti. Se si conoscono tutti questi dati, la soluzione è a portata di mano. Scoperto il budget della persona a sua disposizione, posso evitare di proporgli un prodotto che costa il doppio. La soluzione da proporre deve essere quella definitiva, la più giusta, la più adeguata alla richiesta; facilmente il cliente accetterà ciò che gli si propone perché ne vede anche lui la risposta perfetta.

Per concludere, si può dire che, come in tutte le professioni, non necessariamente si deve essere naturalmente portati, si può anche imparare bene senza essere dei talenti naturali. Nella vendita occorre però ricordarsi che si ha a che fare con le persone e con il loro portafogli e perciò **bisogna creare un'empatia con l'interessato**, cercare un feeling, comunicando e accogliendolo al massimo, mantenendo però sempre un livello poco aggressivo e molto soft per non spaventarlo; i cinque punti appena descritti possono essere una buona guida per iniziare o per migliorare il proprio approccio di vendita.

Fabio Swich



 coalsport

SUPER JUMP™

**NELLA GIUNGLA DEL FITNESS
SALTA CON L'ORIGINALE!**



JILL COOPER'S ACADEMY SUPERJUMP

**CORSI DI FORMAZIONE
2016 - 2017**

Studi scientificamente approvati ELAV e Università degli Studi di Palermo
(Scienze delle Attività Motorie)

- ♥ SJ ORIGINAL 1°-2°-3° LIV.
- ♥ SJ TOTALBODY
- ♥ SJ KOMBAT
- ♥ SJ HOTDANCE
- ♥ SJ INTENSITY
- ♥ SJ CORE STABILITY
- ♥ SJ JUNIOR
- ♥ SJ THUNDERBELL BI-FREE
FUNCTIONAL TRAINING

PERCORSO CERTIFICATO C.S.A.IN.



DISTRIBUTORE UFFICIALE

Sellfit

 **SUPER JUMP**
UN POPOLO CHE SALTA

 **JillCooper**

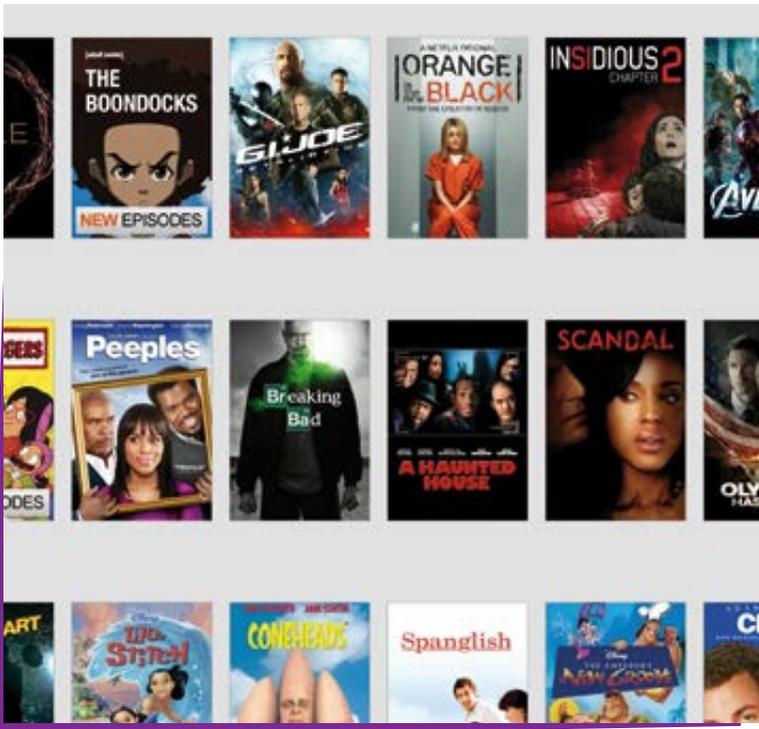
COALSPORT.COM

formazione@coalsport.com
 **+39 342.8927899**

IL CASO

NETFLIX

COME VINCERE QUANDO TUTTO SEMBRA CONTRO DI VOI



Come riconoscere e anticipare i reali desideri dei consumatori attraverso servizi e prodotti in costante evoluzione

Si dice: il cliente ha sempre ragione. E poi: bisogna capire che cosa davvero vuole il cliente. E ancora: le proposte di valore con cui un'azienda deve porsi sul mercato vanno commisurate ai desideri dei clienti. Centinaia di business school, di libri sul management e di costosissimi seminari di guru del marketing ci hanno instillato questi paradigmi, convincendoci che siano la base per il successo. Tutto vero? Sì, ma non basta affatto. In un mondo in costante cambiamento, in cui ognuno è perennemente alla ricerca di nuovi stimoli, questi postulati smettono di essere tali, e da mantra ripetuti a bassa voce diventano solo una coperta

di Linus per giustificare l'immobilismo.

La famosa frase di Henry Ford, pioniere del capitalismo automobilistico (“*Se avessi chiesto ai miei clienti cosa volevano, mi avrebbero risposto: “un cavallo più veloce”*”), fa riflettere invece sul fatto che fornire ai potenziali clienti quello che dicono di volere può non essere sufficiente.

Stare sul mercato, a volte, vuol dire anche saper *anticipare e interpretare i reali desideri dei consumatori attraverso servizi e prodotti in costante evoluzione*. Il mondo del fitness, in Italia, antropologicamente e imprenditorialmente poco evoluto, dovrebbe riflettere su una tale affermazione.

E, per farlo, può imparare da Netflix, l'azienda di video on demand con 75 milioni di abbonati presente in 190 Paesi e sbarcata finalmente in Italia, non senza polemiche, qualche mese fa.

La storia di Netflix

Reed Hastings non immaginava certo una simile evoluzione quando la fondò, nel lontano 1997.

Il suo scopo era quello di coprire una nicchia di mercato che il colosso della distribuzione di VHS, Blockbuster, non riusciva a soddisfare, cioè quello di chi abitava in località in cui non esisteva un negozio di noleggio di videocassette.

La molla fu una multa di 40 dollari che prese per aver riconsegnato in ritardo “Apollo 13”.

E l'idea vincente, cioè quella di far sottoscrivere un abbonamento temporale anziché un valore per ogni singolo noleggio, venne ad Hastings pensando... alla palestra che frequentava! (lo vedete quindi che il parallelo fitness/Netflix comincia a essere più chiaro?).

La proposta di valore della prima Netflix fu quindi un catalogo talmente vasto da sembrare illimitato e un servizio postale a domicilio che azzerava i costi dell'acquisizione dei film e di eventuali ritardi nella riconsegna. La base fu la

Sellfit®

prodotti e idee per il fitness



Con "**Refresh You Gym**", il programma di ricondizionato garantito di Sellfit, puoi finalmente rinnovare le attrezzature del tuo centro fitness scegliendo tra i migliori brand.

FAI UN GIUSTO INVESTIMENTO INVESTENDO IL GIUSTO



WWW.SELLFIT.COM

Via Madon, 11 - 12080 Vicoforte (Cn) - Italy - Fax (+39) 0174 565828 Tel (+39) 0174 563782

L'esempio di Netflix è utile per trarre numerosi insegnamenti da applicare al settore fitness

Dal Web

Vuoi scrivere un commento su questo articolo?

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



Davide Verazzani

Dopo anni di esperienza manageriale in multinazionali della distribuzione, si è specializzato nel settore fitness, occupandosi di formazione e consulenza aziendale. Con il suo network Kaleidoscopio contribuisce a far raggiungere obiettivi di eccellenza a decine di club in Italia.

fiducia nel sistema postale e nella lealtà del cliente (che avrebbe potuto appropriarsi del film, non restituendolo), collegati a un abbonamento annuale che garantisse un afflusso di fondi continuo. Blockbuster non fu granché colpito, inizialmente, e Netflix poté cominciare a espandersi e a creare una brand loyalty di tutto rispetto, che portava il cliente a ordinare immediatamente un altro film quando, grazie alla busta preaffrancata, restituiva quello appena visto. La fortuna di Netflix (un pizzico non guasta mai) fu quella di entrare nel mercato proprio nel momento di passaggio fra videocassette e DVD, e le spedizioni postali dei secondi erano decisamente più facili ed economiche.

Dopo 10 anni in cui il parco clienti cresce costantemente, Hastings decide di cambiare modello di business: non più spedizione di dvd, ma visione del contenuto direttamente in streaming. La tecnologia ha fatto passi da gigante, e permette di visionare film e video su computer grazie alla banda larga. Anche nel 2007, anno dell'inizio della strategia streaming di Netflix, esistono già altri competitor nel settore: la situazione non è quindi molto dissimile da quella di dieci anni prima. La genialità di Hastings sta nella scelta di **monitorare le abitudini di visione dei clienti** attraverso un algoritmo segreto e complicato per suggerire contenuti affini a quelli appena visti. Un po' come già faceva Amazon, e come oggi fanno praticamente tutti i servizi di vendita on line. In questo modo, **Netflix inventa un mercato nuovo, creando desideri che i clienti non sanno di avere** (allo stesso modo in cui parallelamente Apple fa con iTunes e l'iPhone), ma che accettano entusiasti, aumentando la fidelizzazione e letteralmente spazzando via ogni forma di concorrenza.

Ma non è finita qui. Netflix ha ormai conquistato il mass market statunitense, e diventa oggetto di culto fra gli appassionati, fino a poter sbarcare in Europa, offrendo gli stessi servizi. È ormai un player mondiale. E questo gli consente di variare in modo efficiente la struttura dei costi, che da altamente variabili (derivanti soprattutto dalle consegne postali) diventano soprattutto fissi e legati all'ottenimento delle licenze dei film in streaming, e possono essere facilmente assorbiti grazie alle decine di milioni di abbonati fedelissimi.

La concorrenza però è spietata: la tecnologia si evolve con sorprendente velocità, e nel giro di pochissimi anni entrano nel mercato potenziali competitor; inoltre, la fruizione di film attraverso la tv viene presto soppiantata dal mobile (smartphone e tablet). Per stare a galla, c'è bisogno di un ulteriore passo in avanti. Hastings cambia orientamento, e **passa dalla semplice distribuzione alla creazione di contenuti,**

diventando così un nuovo player produttivo nel mercato dell'audiovisivo e del multimediale. E lo fa con il botto: la serie tv "House of cards", che mostra il lato oscuro della politica americana, ha un successo mondiale, e mostra il nuovo (e per ora, ultimo) volto di Netflix, quello di un'azienda che si mette in competizione diretta con i produttori, attraverso la creazione di contenuti di alta gamma, con script perfetti e attori hollywoodiani.

Mica male, per chi si lamentava dei 40 dollari di penale per una consegna in ritardo!

Quali sono gli insegnamenti da trarre, anche per il nostro settore?

1. Mai pensare che ogni nicchia sia riempita dal leader di mercato. Anche se a fianco a noi ci sono fitness club apparentemente in grado di schiacciare la nostra offerta, c'è sempre qualcuno che può accettare una proposta di valore differente. E magari sono in molti: basta andarseli a cercare, con grinta e coerenza. Traduzione: le innovazioni e la fidelizzazione non passano dagli sconti sui prezzi!
2. Quando si pensa di essere arrivati, quello è il momento di cambiare. Fidelizzazione al 90%? Media contratto vicina al valore dell'annuale? Sale piene a ogni ora? C'è qualcosa che va fatto, subito. Perché se non lo fate voi, lo farà qualcun altro, che magari in questo momento sta correndo sul vostro tapis roulant e si guarda intorno pensieroso.
3. Avere una costante, quasi maniacale attenzione alla fidelizzazione. È solo quella che ci può portare a una rendita pressoché automatica, capace di coprire i costi fissi di un impianto fitness che, lo sappiamo, hanno una percentuale molto più alta di quelli di Netflix!
4. Ampliate l'esperienza del cliente, e create nuovi modi per cui questi si possa sentire a suo agio nella vostra struttura. Se i vostri clienti vi dicono che le docce sono fredde, fateci caso e agite con prontezza, ma non fatene un dramma. Un cliente non viene da voi per farsi una doccia, ma per provare un'esperienza; di cui la doccia finale è una parte, che non va confusa con il tutto.
5. Chiedetevi chi sono i vostri "early adopter", cioè le persone che sono in grado di percepire, capire e accettare per primi le vostre nuove proposte di valore. Chiedetevi che desideri nascosti hanno, come vivono, cosa fanno, che gusti hanno.
6. L'ultimo, collegato al precedente, e secondo me il più importante: uscite dalle vostre palestre. Non stete dentro 13 ore al giorno: il mondo, là fuori, cambia, e i vostri clienti vivono nel mondo, non da voi. Girate il mondo, dal supermercato sotto casa alla punta nord della Groenlandia, con gli occhi e le orecchie aperti e spalancati: potreste essere voi i Reed Hastings del futuro!

Davide Verazzani



LES MILLS
BODYPUMP
FESTEGGIA I SUOI 25 ANNI!

**Per 20 LES MILLS SMARTBAR™ acquistate...
IL NOSTRO REGALO* DI COMPLEANNO:**

**10 LES MILLS
SMARTSTEP™**



0

**UN DECORO MURALE
BODYPUMP™ DI 20M²**



**WE ARE
100
BODYPUMP
STRONG**

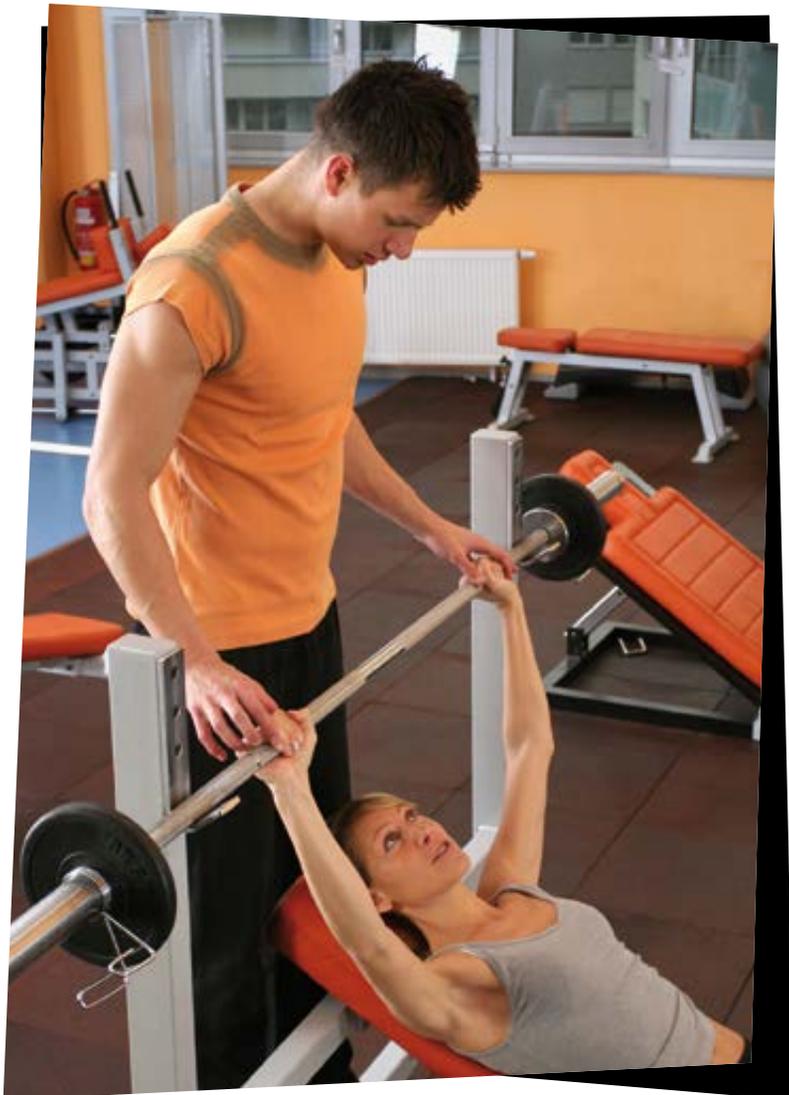
* Regalo del valore di 990€+iva, spedizioni incluse. Rivestimento Walltop (carta da parati) a scelta tra 3 modelli BODYPUMP™, posa esclusa.
Offerta valida fino al 31/12/2016, riservata ai club LES MILLS per l'acquisto minimo di 20 LES MILLS Smartbar.

LES MILLS

andrea@lesmills.it

+39 (0)2 49 87 881

IL MENTAL COACHING PER VINCERE NELLO SPORT



“I guerrieri vittoriosi prima vincono e poi vanno in guerra, mentre i guerrieri sconfitti prima vanno in guerra e poi cercano di vincere” Sun Tzu

quando si prepara al salto: se osservi con attenzione noterai che il suo spirito salta prima del corpo, e il corpo lo segue. Non sbaglia mai. Egli è perfettamente concentrato in quello che fa, non ha tensioni né paure. Il salto del corpo (sul muretto) è la conseguenza di ciò che il gatto ha già fatto nella sua mente. Egli è se stesso”. Chi è abbonato a Netflix avrà probabilmente visto il documentario su Rich Froning (sportivo statunitense professionista di CrossFit, noto per i suoi successi in tante edizioni dei CrossFit Games). Trovo significative le sue parole durante la partecipazione ai CrossFit Games del 2014:

“Fisicamente sto in forma; fisicamente sento di poter far questo per altri sette, magari dieci anni. Ma a livello mentale HA UN PREZZO. MENTALMENTE è tutta un'altra cosa. Quindi vedremo”.

Stiamo parlando di un “ufo”, di un uomo abituato a vincere, abituato a lavorare sodo, con le idee chiare, col testosterone a 1000, un maschio alfa. Di uno che si allena sette volte al giorno per cinque giorni alla settimana, consapevole delle proprie capacità, dotato per natura. MA... ma. Ma lui CAPISCE QUANTO IMPORTANTE SIA LA PARTE MENTALE. E se osservi, non scrivo “anche lui capisce”... scrivo “lui capisce”. Sarebbe bello poter scrivere “anche lui”: ciò significherebbe che ANCHE altri, molti altri (anche tu che leggi) avreste capito l'importanza della parte mentale. Ma la realtà è un'altra. Almeno fino a oggi. Almeno qui in Italia.

Ho comprato il mio primo libro di Coaching Sportivo nel 1987. Il libro si intitolava *Peak Performance: Mental Training Techniques of the World's Greatest Athletes* di Charles Garfield. Questo per dire da quanto tempo sia noto quanto sia importante la parte mentale nella preparazione sportiva. Ma dal 1987 a oggi pochi

Direi che la frase su riportata di Sun Tzu (generale e filosofo cinese, vissuto probabilmente fra il VI e il V secolo a.C. a cui si attribuisce uno dei più importanti trattati di strategia militare di tutti i tempi, *L'arte della guerra*) esprime bene cosa voglia dire “avere la mentalità vincente”.

Allo stesso proposito ricordo ancora bene come il mio maestro di Arti Marziali, nell'insegnarmi la mentalità vincente, mi facesse notare l'atteggiamento dei gatti quando saltano (per esempio sopra un muretto): “Guarda bene – mi diceva – osserva il gatto

Dal Web

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



passi avanti si son fatti. Una delle prime frasi che mi colpì in questo libro fu:

“Uno dei compiti principali per la preparazione degli atleti alle competizioni è la formazione di una solidità psicologica”.

Ed è qui che entra la figura del COACH, colui che fa coaching sportivo.

Il vero significato di Coaching

Purtroppo, dal 1987 a oggi, pochi hanno veramente capito cosa sia fare COACHING. Lo hanno scambiato con le incitazioni tipo Sergente Hartman nel film *Full Metal Jacket*, lo hanno scambiato con frasi fatte tipo “No pain no gain” o “Volere è potere” e altre simili. Hanno scambiato la figura del COACH come “colui che ti porta all’obiettivo”, che non è sbagliato, ma la cosa non finisce lì.

La realtà è che il COACH va BEN OLTRE

Il coaching sportivo è, appunto come menzionato nella frase del libro di Garfield, una formazione di solidità psicologica, **dove l’atleta impara che la sua vita non gira attorno agli obiettivi che egli si pone e raggiunge, ma impara invece ad usare gli obiettivi come mezzo per esprimere la soddisfazione della sua vita.**

Per capirci: Valentino Rossi corre in moto perché gli piace. Lui lo fa per questo, non per i soldi, non per vincere. Anche per vincere e per i soldi. Ma tutto ciò viene DOPO il fatto che a lui LO SODDISFA CORRERE IN MOTO. Gli obiettivi delle gare sono il suo mezzo per esprimere la sua soddisfazione, così egli è se stesso, tanto quanto il gatto che salta sul muretto.

Nel film *Ogni maledetta domenica* il famoso monologo di Al Pacino alla squadra infiamma gli animi di chiunque, fa venire la pelle d’oca e battere forte il cuore. È un’incitazione a non mollare, a guardare sempre avanti e porsi obiettivi raggiungibili e progressivi; ma la vera essenza del coaching sta nell’ultima frase: *“Ogni maledetta domenica si può vincere o perdere; l’importante è vincere o perdere da uomini”.*

Cito un ultimo esempio ma potrei andare avanti parecchio.

Nel film *Star Wars – L’impero colpisce ancora* c’è la scena nella quale Skywalker deve tirar fuori la sua navicella dal lago e, nonostante sia consapevole di essere uno jedi, CREDE di non riuscire. Lui VUOLE tirarla fuori, lo vuole con tutto se stesso. Ma fallisce nel tentativo. Questo stralcio di film è forse il più alto esempio di coaching sportivo. Per Skywalker, che sa sollevare pietre con la forza della mente, sollevare la navicella “è diverso”. E Yoda, grande

COACH, risponde: “Solo diverso è nella tua mente”.

Quante volte un atleta, anche consapevole delle proprie capacità, si blocca su una prestazione che NELLA SUA MENTE è troppo difficile?

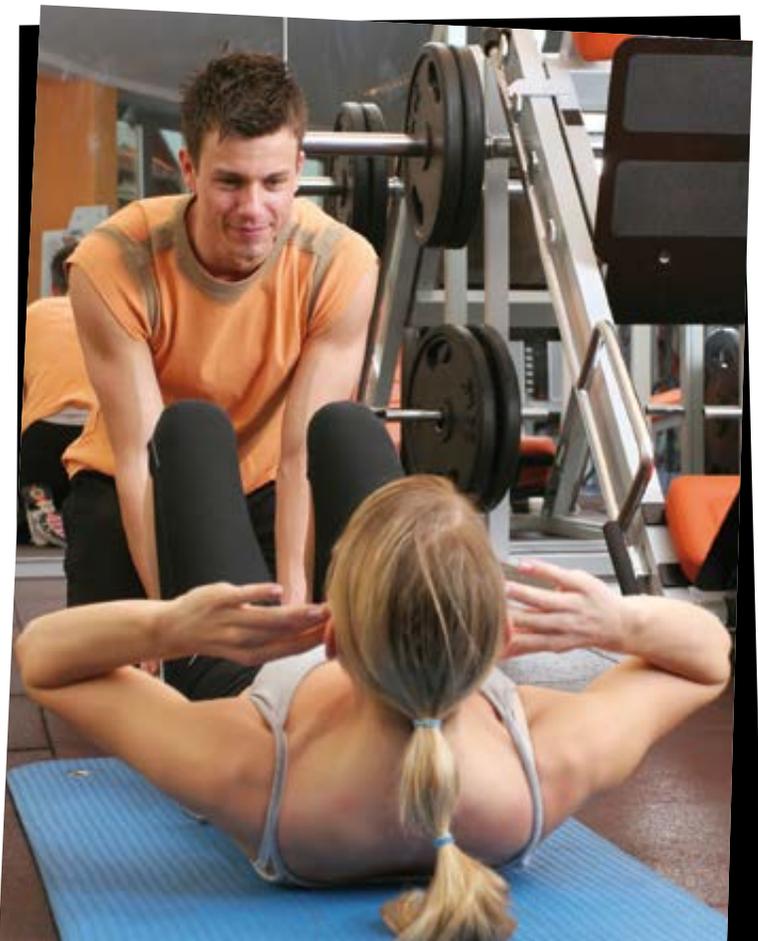
E, secondo punto focale della scena, quando Skywalker risponde a Yoda “Ok ci provo”, Yoda di rimando gli dice. “NO. Fare. O non fare. Non esiste provare”.

Di fatto, nella mente dell’atleta se si insinua l’idea di “provare” significa contemporaneamente lasciarsi una possibilità di fallimento. E qui torniamo alla frase di Sun Tzu che divide i guerrieri che hanno già vinto da quelli che provano a vincere.

Alla fine sarà Yoda a tirar fuori la navetta spaziale dal lago... e quando Skywalker gli dirà “Non ci posso credere!”, Yoda risponde: “Ecco perché hai fallito”.

Oggi molti, troppi trainer si fanno chiamare coach per moda, perché lo sentono usare... ma non hanno la più pallida idea di cosa sia veramente un coach. Non basta urlare nelle orecchie dell’atleta, non basta dire “dai ce ce la fai, spingi, tira, fagli vedere chi sei”. E neanche esaltarlo dicendogli “sei il numero uno”, “sei il figlio di dio”, “sei il migliore”... che peraltro, dopo che uno si sente dire “sei il migliore” e magari sbaglia qualcosa o viene battuto da un altro va in confusione ancor di più... Yoda non fa nulla di tutto ciò, nella scena del film.

Il coach non è solo colui che ti porta all’obiettivo, ma è colui che è in grado di rimuovere le credenze limitanti



La giusta impostazione mentale permette di raggiungere risultati incredibili

Fare coaching è un lavoro che si fa ogni giorno (no una tantum, o un allenamento sì e due no) dove si alimenta il fuoco che c'è dentro l'atleta, che fa aumentare l'autostima in seguito alla forte credenza di essere comunque all'altezza, di essere comunque orientati nella direzione dell'eccellenza. E l'eccellenza è un'abitudine, non credere questo è già una convinzione limitante. Ogni abitudine è una visualizzazione e una ripetizione di un'azione.

Se io continuamente visualizzo di essere eccellente e ripeto, ripeto, ripeto continuamente uno o più gesti nella visualizzazione di un "me eccellente"... non è scontato che vincerò le Olimpiadi, ma ciò che farò sarà libero da interferenza.

Quando ho iniziato a fare weightlifting tutti si sorprendevo di come imparassi velocemente e mi applicassi senza paure. Ma io ogni volta che entravo in palestra mi immaginavo di essere Klovok (campionato mondiale di weightlifting russo), respiravo come lui, lo imitavo in ogni cosa. Cercavo di pensare come avrebbe pensato lui. Mi sono anche allenato con lui per imparare meglio cosa fa, come lo fa, e cosa pensa mentre lo fa.

Del resto nel regno animale come fanno i cuccioli di ogni razza o i bambini ad imparare? Copiano ciò che vedono fare e ripetono ripetono ripetono all'infinito le stesse cose, senza giudizio, senza l'alternativa di poter fallire; ovvero il fallire in realtà è di sprono a migliorare. **Ma se dentro l'atleta c'è il tarlo dell'insicurezza, del dubbio sulle proprie capacità, si installerà la credenza limitante di non esser capace.**

E se lui per primo NON CREDE di potere, anche se in realtà potrebbe, nella sua mente lui non può.

Questa interferenza purtroppo ci viene man mano che cresciamo quando sopraggiunge la "paura del giudizio". Sbaglio, quindi non sono bravo, quindi non merito, quindi non sono all'altezza. Questo mina l'autostima. Lavorare di mental coaching richiede il passaggio di diversi stadi.

Più importante di tutti per l'atleta è **l'allineamento di pensiero.**

Partendo dalla sua identità, passando per i suoi valori, le sue credenze, le sue convinzioni.

E da lì individuando le credenze che sono limitanti, e che quindi fungono da autosabotaggio nelle prestazioni.

Potremmo usare questa formula:

**PRESTAZIONE/RISULTATI =
POTENZIALITÀ – INTERFERENZE.**

Dove le interferenze sono appunto le convinzioni limitanti, i blocchi, le paure.

In cosa consiste il coaching sportivo

Il coaching si occupa di far trovare all'atleta le risorse, le strategie e i mezzi che ha per poi agire e superare suddette interferenze.

Per fare coaching sportivo serve:

1. Capacità di creare empatia con l'atleta
2. Sincero interesse su CHI è l'atleta come persona
3. Studiare quali sono i suoi livelli di pensiero, quindi la sua identità, le sue credenze, le sue risorse, i suoi comportamenti
4. Sapergli dare la consapevolezza di avere ulteriori risorse e strategie dove poter attingere per migliorare e/o per togliere le sue paure o le sue convinzioni limitanti
5. Saper fare continuamente delle visualizzazioni potenzianti
6. Insegnare l'Auto rilassamento.

A me son serviti circa dieci anni per poter dire di essere "abbastanza" padrone della materia. Ma applicandosi ogni giorno basta anche meno.

Io ho personalmente avuto più volte prova di quanto la giusta impostazione mentale dia risultati incredibili, che a volte permettono a un talento medio di superare un talento d'élite. La "testa" è ciò che fa la differenza fra uno sportivo di talento e un vero campione. L'atteggiamento è il motore delle prestazioni, può inibire bruscamente la performance atletica causando scarsi risultati o potenziare drasticamente il reale talento portando soddisfazione e profondo appagamento.

Per quanto mi riguarda, potrei catalogare tre grandi aree dove il Mental Coaching agisce per portare un atleta da talentoso a campione:

TALENTO, ovvero ciò che già abbiamo dentro di noi, ognuno nella sua misura, e potenziarlo al massimo;

FOCUS, ovvero la capacità di concentrazione e di visualizzazione della vittoria (vedi sempre frase di Sun Tzu)

CONTROLLO, ovvero la capacità di mantenere la lucidità e la calma su ogni situazione al fine di evitare le tensioni che ci fungono da palla al piede.

Mi auguro di esser riuscito a passare l'importanza di questa parte della formazione dell'atleta e della performance. Perché anche se non dico nulla di nuovo, ancora non vedo l'applicazione di quanto descritto in questo articolo dal 90% dei trainer (e dei loro atleti di conseguenza).

Luigi Colbax

Dal Web

Vuoi scrivere un commento su questo articolo?

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



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.



GREENFLOOR

THINK GREEN, CHOOSE GREENTECH

Il pavimento pensato e realizzato per aree dedicate al fitness

UNA SOLUZIONE INNOVATIVA CON MATERIALE PLASTICO RICICLATO

Greenfloor è facile da installare e da pulire, e le macchie più aggressive ed invadenti non saranno più un problema

 non permette al sudore ed alle sostanze liquide di penetrare

WWW.GREENTECHRECOVERY.IT

GREENTECH S.r.l

Via Stazione, 157 - 44034 Tamara di Copparo (FE)

Tel. +39 0532 86 67 99 | info@greentechrecovery.it

P. Iva e Registro Imprese di Ferrara 01936490380

Resistenza allo scivolamento 23° angolo medio piedi calzati	Resistenza allo scivolamento 20° angolo medio piedi nudi
Classe ignifuga CS2	Classe resistenza alle macchie 5/5
Classe abrasione 4/5	Resistenza al gelo e disgelo, più di 100 cicli tra -5°/+5°

LE EVOLUZIONI DELLA **FIT&BOXE**



I master trainer di **Fit&Boxe Academy®**, Sabino Vanni e Mario Di Loreto, raccontano la nascita e gli sviluppi di questo metodo di allenamento col sacco che usa la musica come elemento portante

Fit&Boxe Academy® può avere l'orgoglio di proporre la fitboxe originale, perché i due master trainer Sabino Vanni e Mario Di Loreto sono coloro che hanno inventato e codificato la lezione di aerobica boxata con l'utilizzo del sacco a base mobile che ora è diffusa nel linguaggio comune con il nome di fitboxe ed è diffusa in quasi tutti i centri fitness italiani ed in molti europei. È una lezione di interval training che utilizza la **musica non come sottofondo**, ma come elemento portante della lezione. Le tecniche utilizzate sono tutte mutate dagli sport da combattimento (mondo dal quale provengono entrambi i master trainer) e sono state adattate al contesto fitness così da non risultare dannose in nessun modo per gli utenti. Ne scaturisce una lezione altamente dinamica, coinvolgente, adattabile a tutti i tipi di utenti.

Le evoluzioni del metodo

Fly&Boxe: con l'utilizzo di due appendici mobili applicabili al sacco, i target.

La loro presenza aumenta il numero totale di bersagli utili e ciò favorisce un maggior coinvolgimento muscolare.

Boxe&Bo: con l'utilizzo del bastone al sacco

F2: la Fit&Boxe senza sacco con l'introduzione del potenziamento in chiave funzionale

Ve&Ring: unisce l'efficacia allenante delle tecniche degli sport da combattimento alla semplicità dei movimenti naturali e classici del fitness, sfruttando spazio e direzioni.

Fit&Boxe Academy®

Fit&boxe nasce come un metodo di allenamento, da subito vincente, nel 2000: in questi 16 anni attorno all'intuizione vincente di Sabino Vanni e Mario Di Loreto si è costruita un'intera Accademia con un percorso formativo



Electra 3

SERIE ELECTRA... Siamo pronti a tutto



Electra X



Electra X4



Electra



Electra S4



Electra 4



Electra 5

Una lezione di aerobica boxata con l'utilizzo del sacco con base mobile molto diffusa nelle palestre

articolato che forma dagli istruttori neofiti fino a presenter di richiamo non solo nazionale, e offre a ciascuno i mezzi ed i modi per poter svolgere la loro attività con un alto livello di professionalità.

Dalla nostra Accademia vogliamo che escano solo ISTRUTTORI, perché non vogliamo che nemmeno una piccola parte dell'esperienza costruita e maturata in 16 anni di attività, sempre ai massimi livelli, si perda o sia messa in discussione a causa dell'incompetenza e dell'approssimazione.

Per questo Fit&Boxe Academy® è un metodo di allenamento (declinato ormai in 5 format differenti), ma è anche comunicazione, aggregazione, eventi costruiti e studiati, strumenti di visibilità all'avanguardia; è una realtà che accompagna i propri istruttori, ed attraverso di loro i propri utenti, ogni giorno con nuove proposte e nuovi strumenti che costruiscono il mondo Fit&Boxe Academy® e rendono anche la singola lezione un'esperienza. Fit&Boxe Academy® è per prima cosa una struttura professionalmente organizzata secondo logiche aziendali. Il cuore di questa struttura è la **formazione di istruttori qualificati**.

Nel mondo del fitness dove, ancora troppo spesso, ci si trova a lavorare con persone improvvisate, Fit&Boxe Academy® offre innanzitutto una professionalità ben radicata in una struttura che raggiunge tutto il territorio ed è in grado di soddisfare le esigenze del proprio mercato di riferimento con competenza, puntualità, sempre al passo con le evoluzioni sia per quanto riguarda le proprie discipline che lo stile di lavoro di tutti i collaboratori.

Il percorso formativo

FB one: step introduttivo al metodo e all'Accademia - NON abilita all'insegnamento
FB two: il cuore della formazione istruttori - abilita all'insegnamento

FB three: corso che amplia le conoscenze di base dell'istruttore per portarlo ad essere un istruttore in grado di raggiungere obiettivi professionali più complessi del semplice svolgere una lezione

Fly&Boxe: abilita all'insegnamento del format Fly&Boxe

Boxe&Bo: abilita all'insegnamento del format Boxe&Bo

F2: abilita all'insegnamento del nuovo format senza sacco

Ve&Ring: abilita all'insegnamento del SOLO format Ve&Ring

F&B Ed. è un corso di formazione GRATUITO che ogni anno gli istruttori tesserati sono obbligati a frequentare per poter mantenere il loro stato di istruttore.

F.A.P.I. (Fit&Boxe Academy Programma Istruttori): è un programma di formazione continuo lungo l'arco di tutto l'anno accademico volto a dare agli istruttori che rappresentano l'Accademia competenze sempre aggiornate, strumenti innovativi, visibilità e appartenenza.

Un sito da monitorare

Il modo migliore per farsi un'idea completa della nostra realtà è sicuramente dedicare qualche minuto di attenzione al nostro sito, dove troverete una panoramica su tutto ciò che compone la nostra Accademia: potrete vedere tutti i corsi in calendario ogni fine settimana e tutti gli eventi più importanti a cui Fit&Boxe Academy® partecipa e farvi un'idea di cosa significa per noi la professionalità visitando le pagine personali dei nostri istruttori F.A.P.I.

FIT&BOXE ACADEMY: UNA DIFFERENZA CHE VEDI, SENTI & VIVI!

www.fitandboxe.it

www.fitandboxe.com

Sabino Vanni e Mario Di Loreto

Dal Web

Vuoi scrivere un commento su questo articolo?

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





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.



ENTE DI PROMOZIONE
SPORTIVA
RICONOSCIUTO
DAL CONI

Siamo presenti in oltre 22 città:



Per info e iscrizioni www.infocorsi.com - tel. 06.40403925

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

IL BOOM DEI FITNESS TRACKER



Il 77% degli italiani si preoccupa di monitorare il proprio peso, rivedere lo stile di vita, seguire una dieta e allenarsi assiduamente. In questa cornice si spiega anche la larga diffusione dei fitness tracker. Analizziamo insieme il nuovo fenomeno del fitness

Il settore del fitness sta vivendo una vera e propria rivoluzione tecnologica e allenarsi, oggi, vuol dire sempre di più monitorare le proprie performance grazie a strumenti indossabili di nuova generazione, i fitness tracker, che consentono di registrare i risultati ottenuti e conoscere esattamente il livello di preparazione raggiunto. *Ma come i consumatori possono riconoscere i migliori fitness tracker in circolazione? Quali aspetti vanno presi in considerazione? Ed è proprio vero che questi dispositivi spingono ad allenarsi di più e meglio?*

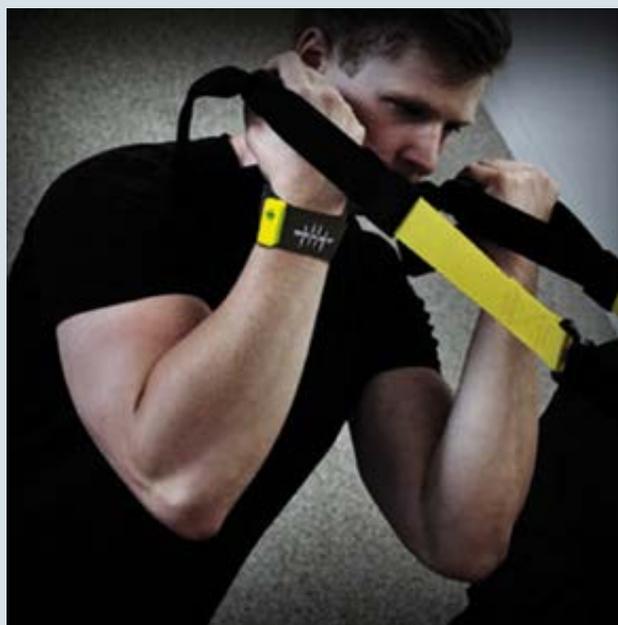
Per rispondere a questi e ad altri quesiti sul mondo dei fitness tracker, abbiamo coinvolto alcuni esperti del settore, appartenenti a rinomate aziende produttrici di smartband. A tutti abbiamo rivolto le seguenti cinque domande:

L'INTERVISTA AI PRODUTTORI DI FITNESS TRACKER

- 1) Perché i fitness tracker stanno avendo una così ampia diffusione?
- 2) Come il consumatore può orientarsi tra i tanti modelli disponibili? Come riconoscere la qualità e l'affidabilità di questi dispositivi?
- 3) Che differenza c'è tra i fitness tracker e i programmi fitness degli smartwatch e degli smartphone?
- 4) I fitness tracker consentono di monitorare e tracciare la propria attività fisica quotidiana, ma alcuni osservatori hanno messo in dubbio la loro reale efficacia nel motivare le persone a fare più attività fisica. Qual è il suo pensiero in merito? In che modo i fitness tracker aiuterebbero le persone a centrare i loro obiettivi fitness e a migliorare la loro salute?
- 5) Quali sono i dispositivi sui quali la vostra azienda sta puntando maggiormente?

Risponde Tommaso Finadri, Presidente BEAST TECHNOLOGY

1) Il mondo dell'allenamento è una giungla e le persone hanno sempre più bisogno di orientarsi correttamente. Il meccanismo basato sul "feedback" è uno dei più efficaci. L'utilizzo di un tracker in un ambito specifico, come ad esempio quello dell'allenamento della forza, permette ora di fornire dati di rilevanza scientifica e con una precisione che prima poteva essere raggiunta solamente in laboratori specializzati. Questi tracker sono in vendita a prezzi accessibili, sia per i tecnici del settore come i personal trainers, sia per i normali clienti delle palestre. È naturale che le persone ricorrano all'utilizzo di questi strumenti che, come delle bussole, aiutano chi le usa a mantenersi sulla giusta strada verso i propri obiettivi.

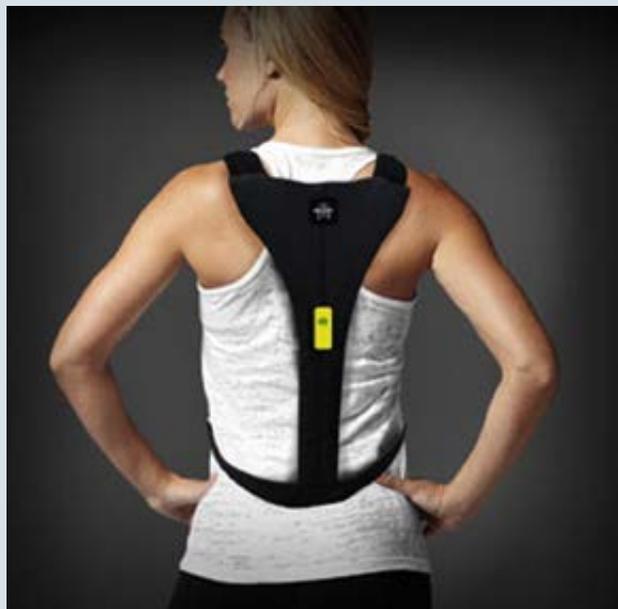


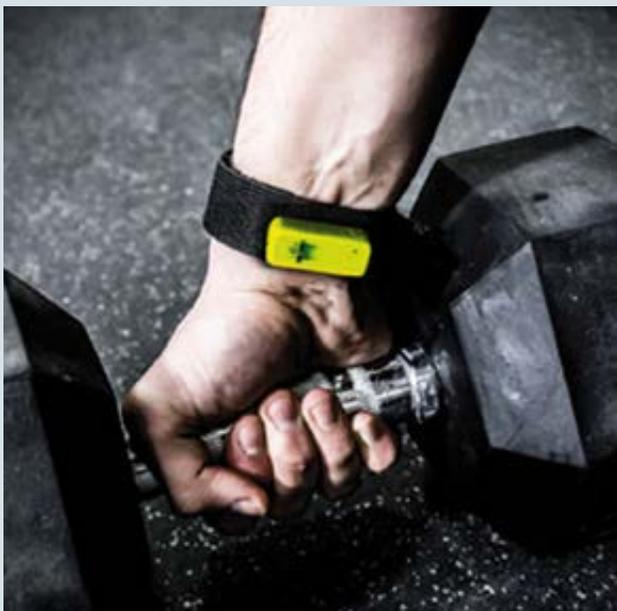
2) Ci sono tanti tracker "generici" che misurano e quantificano differenti attività, ma ce ne sono altri molto più specifici che aiutano ad analizzare e a capire più in profondità certi aspetti dell'allenamento. Questi ultimi in particolare offrono una notevole profondità nelle analisi e per i veri appassionati sono uno spasso.

L'affidabilità e la qualità dei dispositivi si dimostrano in due modi principali:

- le validazioni dei dati che paragonano le metriche misurate dallo smartband con altri attrezzi che fungono da golden standard
- le recensioni online da parte di persone/clienti che hanno già utilizzato il prodotto.

C'è da sottolineare una cosa importante: la maggioranza delle metriche riportate dalle smartband sono calcolate e





non misurate direttamente, pertanto ha grande importanza la capacità dell'azienda che produce di scrivere algoritmi precisi ed affidabili. Questo è un settore tecnico in grande evoluzione e vedremo dei continui miglioramenti in questo senso.

3) I programmi fitness servono come pura ispirazione. Sono degli esempi da seguire per stimolare la gente a fare attività fisica. Purtroppo chi si allena con regolarità si accorge presto che avere una stima delle calorie bruciate o del tempo passato correndo o nuotando serve solo ai principianti e stufa molto presto. Ci sono invece fitness trackers che forniscono metriche molto più specifiche e dettagliate, sono fatti per motivare e gasare, aumentare la consapevolezza, ottimizzare i propri metodi di allenamento, competere con gli amici. Fanno divertire i principianti ma sono anche un compagno di allenamento affidabile per i più "malati" alla ricerca di continui progressi.

4) Avere un feedback istantaneo, nel caso di allenamento della forza, trasforma il proprio workout in un videogioco e aumenta le proprie prestazioni immediatamente, semplicemente perché stimola lo spirito competitivo delle persone. È stato anche dimostrato dalla ricerca! Appena finisci una gara a tempo, ti giri a cercare il cronometro per sapere quanto hai ottenuto. Viviamo nell'era dell'informazione e siamo costantemente alla ricerca di feedback! Nel nostro caso misuriamo la velocità e la potenza specifica di ogni ripetizione, che vengono già utilizzate da oramai 40 anni ad alti livelli per determinare e ottimizzare i piani di allenamento individuali e di gruppi di persone.

5) Noi puntiamo su *Beast*, tracker specifico per l'allenamento della forza, il sollevamento pesi, la preparazione atletica, il Crossfit o anche il bodybuilding. *Beast* si basa su un sistema sensore + app che ottimizza la propria sessione di allenamento indirizzando l'atleta verso i carichi, il numero di ripetizioni e i tempi di recupero ottimali, sessione per

sessione, in funzione del tipo di forza che si vuole allenare. Questo metodo si chiama *Autoregolazione* ed è possibile tramite la misurazione della Velocità con cui si solleva il peso, non per niente si parla anche di Velocity Based Training. È un sistema usato oramai da tempo dai professionisti e dagli olimpionici.

Per informazioni: www.thisisbeast.com/it

Risponde Giovanni Bergamaschi Regional Director, Mediterranean, Gulf and Africa di Fitbit

1) Le motivazioni sono diverse ma, in tutto il mondo, le persone vogliono migliorare il loro stato di salute e benessere e cercano modi innovativi per instaurare abitudini più sane. Se è vero che la maggior parte delle persone riconosce i benefici di una vita attiva, di un'alimentazione più sana, di un sonno di qualità e del controllo del proprio peso, è anche vero che molti ritengono che l'attività fisica richieda molto tempo. In Fitbit crediamo che uno stile di vita più attivo e sano sia alla portata di tutti, aiutando le persone a capire come piccoli cambiamenti possono portare a grandi risultati.



Vogliamo aiutare i consumatori a essere sempre più consapevoli dell'importanza di fare movimento in modo costante. Il nostro obiettivo è offrire prodotti e servizi innovativi che permettano alle persone di raggiungere i loro obiettivi di benessere, mantenere o migliorare la forma fisica, aumentare il livello di energia o monitorare la qualità del sonno.

2) Ogni consumatore ha esigenze e stili di vita diversi, per questo abbiamo sviluppato negli anni una gamma diversificata di prodotti, adatti ad ogni tipo di necessità. Prodotti come Zip, One, Flex 2 o Alta, sono adatti per essere indossati tutto il giorno per tenere sotto controllo l'attività quotidiana e avere una motivazione in

più sempre con sé. Chi ha una vita più attiva, può invece sfruttare funzioni più avanzate, come il monitoraggio del battito cardiaco con Charge 2 o gli allenamenti su schermo con Blaze, per migliorare i propri allenamenti. Chi fa attività sportiva, invece, può affidarsi al massimo delle funzioni di monitoraggio con Surge, grazie a GPS integrato e la possibilità di monitorare le proprie performance in tempo reale, come la distanza corsa, il tempo impiegato, gli intertempi al chilometro.





3) I fitness tracker di Fitbit sono dispositivi indossabili che permettono di monitorare in modo continuo il proprio stato di benessere direttamente dal proprio polso, durante tutta la giornata. La possibilità di monitorare e vedere le statistiche in tempo reale del raggiungimento dei propri obiettivi aiuta a restare più attivi e focalizzati sui propri obiettivi, dando maggior motivazione all'utente in modo costante, con la comodità di non dover affidarsi per forza a uno smartphone in ogni momento, ma sempre con la possibilità di usare l'app per controllare l'andamento generale del proprio stato di benessere.

4) I dispositivi Fitbit sono progettati per fornire dati significativi agli utenti in modo da aiutarli a raggiungere i loro obiettivi di benessere e fitness, e lo fanno molto bene, ma non sono pensati per essere dispositivi scientifici o medici. Nel complesso, il successo dei prodotti Fitbit proviene dal permettere alle persone di vedere il loro andamento generale in termine di benessere e fitness nel corso del tempo, e restare sempre motivati, e sono questi i fattori a contare di più nel raggiungimento dei loro obiettivi fitness.

5) Abbiamo recentemente presentato Fitbit Charge 2, che monitora il battito cardiaco al polso in modo continuo e automatico, con un display grande e di facile lettura e cinturini intercambiabili per adattarsi a ogni stile, dalla palestra all'ufficio. Fitbit Flex 2, invece, è un braccialetto ultrasottile e il primo che si può usare anche per nuotare. Il dispositivo di monitoraggio è rimuovibile per trasformare il braccialetto in eleganti ciondoli o in bracciali rigidi, per monitorare attività fisica, allenamenti e sonno, seguendo il proprio stile personale. Inoltre, entrambi i dispositivi dispongono della funzionalità di riconoscimento automatico di attività come corsa, sport e attività aerobiche e visualizzano i riepiloghi dell'allenamento nell'app Fitbit in modo da non perdere un passo anche quando ci si dimentica di registrare l'esercizio.

Per informazioni: www.fitbit.com/it

Risponde Silvia Schiapparoli, Marcom Manager Fitness & Outdoor di Garmin Italia

1) Negli ultimi anni le persone sono diventate sempre più attente allo stile di vita, sia da un punto di vista di alimentazione che di movimento. Questo è dovuto anche alla routine giornaliera e all'attività lavorativa che a volte impediscono di fare l'attività fisica che vor-



remmo. I fitness tracker hanno saputo dare la giusta risposta a questa esigenza, ponendo obiettivi e motivando le persone a fare sempre qualcosa di più.

2) Il mercato oggi è pieno di aziende più o meno note che hanno visto in questo segmento una crescita. Dai modelli più semplici con funzioni base ad altri arricchiti di funzioni smart o frequenza cardiaca. Tra le tante aziende, quelle leader in realtà sono molto poche e si differenziano grazie alla varietà dei modelli e alla varietà della gamma, in grado di rispondere alle esigenze di ognuno. Garmin in questo ha creduto fin dall'inizio, offrendo non solo risposte ad un mercato wellness/fitness, ma garantendo anche i servizi e l'integrazione di app e portali precedentemente sviluppati in anni di ricerca e sviluppo nel settore sportivo.



3) I fitness tracker, come i Garmin vivosmart, sono dei compagni giornalieri, semplici, per accompagnare le persone nella quotidianità. La comodità in linea con i tempi, dove le app riescono a dare supporto a molte delle nostre attività, sta nel fatto che sulle app stesse è possibile seguire uno storico dei propri risultati e vedere molti dettagli in più rispetto a quelli che si hanno sott'occhio dal braccialetto stesso. Parlando di smartwatch, Garmin in realtà ha da tempo integrato le funzioni smart in orologi GPS per lo sport già esistenti. Il vivoactive è solo stato un esercizio di stile applicato ad un concetto multisport che già esisteva in casa Garmin.

4) Come molti prodotti di tecnologia, vengono spesso usati al di sotto delle loro potenzialità e c'è chi dice che dopo un paio di mesi di utilizzo decada il pieno interesse. La cosa più importante sarebbe prefissarsi ogni giorno almeno un obiettivo di passi da raggiungere, soprattutto se si conduce una vita poco movimentata. Poi, se un giorno si avesse voglia di fare anche una corsetta... perché no?

5) I due prodotti di punta sono il vivosmart HR e il vivoactive HR: la prima è una fitness band con smart notification e frequenza cardiaca al polso, il secondo è uno smartwatch dotato di GPS con profili multisport. Sono prodotti diversi, per target completamente diversi, ma in grado di rispondere alle rispettive esigenze.

Per informazioni: www.garmin.com/it

Risponde Francesca Tammaro, Responsabile Marketing Polar

1) In generale si osserva un crescente orientamento ed attenzione da parte della popolazione allo sport e benessere. Prodotti come activity tracker e fitness tracker incontrano le esigenze di un target molto ampio, offrendo funzioni di guida e una motivazione a chi desidera avvicinarsi allo sport o condurre uno stile di vita più attivo e salutare.



2) Gli smartband hanno sia funzioni di activity tracking che di fitness tracking. Come activity tracker, alcuni dispositivi

definiscono anche obiettivi di attività personalizzati, per capire effettivamente quanto movimento si fa rispetto a quanto se ne dovrebbe fare. Per l'attività sportiva, una caratteristica importante è la rilevazione della frequenza cardiaca, che può avvenire tramite l'associazione con un sensore (fascia cardio toracica) oppure con un modulo di lettura ottica integrato, che rileva la frequenza cardiaca dal polso. Inoltre, è importante verificare l'impermeabilità del dispositivo, per poterlo indossare anche in piscina o sotto la doccia.



3) Sempre più la tecnologia sportiva si integra con i sistemi tecnologici di uso quotidiano (smartphone, smartwatch...), con anche l'ingresso di nuovi players, in particolare provenienti dall'elettronica di consumo. C'è sicuramente da fare una distinzione tra funzionalità "smartwatch" (che appartengono alla sfera ludica e lifestyle) e le funzioni per lo sport: a seconda delle proprie esigenze ed obiettivi sportivi è possibile scegliere fitness tracker o sport watch che rilasciano informazioni specifiche sui propri allenamenti e sulle proprie prestazioni, dando la possibilità di gestirli in modo mirato e seguire i progressi effettuati.

4) Ci sono due importanti aspetti riguardanti la motivazione: la spinta ad iniziare un'attività sportiva e la spinta

a praticarla con costanza (non interromperla dopo il primo mese, come spesso accade). Con un activity tracker, è possibile capire se nella routine quotidiana si svolge sufficiente attività e movimento per la propria salute e benessere. Da qui, si è portati a fare scelte più "attive", come fare le scale o camminare a piedi, o ad iniziare un'attività sportiva. Con un fitness tracker è possibile allenarsi sempre alla corretta intensità in base all'obiettivo che si vuole raggiungere (dimagrimento, potenziamento muscolare...) e monitorare tutti i parametri che consentono di seguire i propri progressi.



5) I modelli Polar A360 e Polar M600 sono activity tracker e fitness tracker, con rilevazione della frequenza cardiaca dal polso, touch screen a colori e funzioni smartwatch (notifica di chiamate, messaggi, whatsapp, ...). Polar M600 permette inoltre di utilizzare le app Android Wear più adatte alle proprie necessità e la gestione con comandi vocali. Inoltre Polar M600 è dotato anche di GPS integrato, che lo rende completo anche per gli sport outdoor.

Per informazioni: www.polar.com/it

Risponde Luca Tammaccaro, Vice President Dach & Italy di TomTom

1) In occasione del lancio di TomTom Touch, il primo bracciale fitness al mondo che misura la composizione corporea, abbiamo commissionato un'indagine per misurare il livello di conoscenza quando si parla di fitness. Complessivamente, il 77% degli italiani si preoccupa di monitorare il proprio peso, rivedere lo stile di vita, seguire una dieta e allenarsi assiduamente. Ecco spiegato il boom dei fitness tracker: rispondono a un'esigenza del consumatore, al suo bisogno e alla sua continua ricerca di wellness.





2) Basta informarsi, proprio come la maggior parte degli italiani: l'85% infatti sa cos'è l'indice di massa corporea e un buon 50% ritiene che sia il giusto parametro per valutare stato di salute e attività fisica. Ed è questo l'aspetto su cui puntare quando si è alla ricerca di un braccialetto fitness. La composizione corporea è la soluzione per scoprire esattamente come si è fatti, così da prendere decisioni più consapevoli sull'attività fisica da svolgere per raggiungere i propri obiettivi. E solo il TomTom Touch è in grado di misurarla.

3) Il fitness tracker è progettato per essere indossato 24 ore su 24, 7 giorni su 7, per monitorare una serie di parametri: passi, sonno, frequenza cardiaca e calorie consumate, funzioni che si affiancano alle diverse modalità di tracking per

attività sportive come la corsa, il ciclismo o l'allenamento in palestra. I programmi fitness di smartphone servono ad impostare degli allenamenti, ma non hanno la precisione di misurazione dei parametri che ha un fitness wearable.

4) Monitorare il proprio peso o l'indice di massa corporea non sono parametri sufficienti per conoscere i risultati ottenuti da una costante attività fisica. I muscoli, ad esempio, sono più pesanti del grasso, quindi la sola misurazione del peso non basta per capire se si sta guadagnando massa muscolare o perdendo grasso. La composizione corporea è la migliore alternativa per scoprire esattamente come si è fatti, in modo da prendere decisioni più consapevoli sull'attività fisica da svolgere per ottenere i risultati sperati.

5) Stiamo puntando molto sul fitness, per invogliare le persone al movimento e alla cura della forma fisica. Dopo gli ottimi risultati ottenuti con gli orologi sportivi GPS, è il momento del rivoluzionario TomTom Touch, il primo braccialetto fitness al mondo che combina la misurazione della composizione corporea (percentuale di massa grassa e massa magra) con il monitoraggio dei passi, del sonno e delle pulsazioni cardiache. È disponibile sul sito Tomtom.com e nei principali negozi di elettronica di consumo.

Per informazioni: www.tomtom.com/it

Intervista a cura di Francesca Tamberlani

PaviFLEX

Pavimenti per Palestre



*Foto: KALAITZIS FIGHT CLUB, Leonberger Straße 26, 71638 Ludwigsburg (Germania)

FIGHT GONE BAD STYLE



Un ponte che collega *sport specific training* e *functional training*

Ecco a voi un nuovo protocollo di allenamento breve ed intenso per arricchire e variare la proposta del Functional Training e del CrossFit. Senza escludere ovviamente gli adattamenti per chi ama allenarsi all'aria aperta e/o solo a carico naturale.

“(Duro) come un combattimento finito male”, ovvero che sollecita il vostro organismo come se fosse stato coinvolto in un confronto sul ring che vi ha lasciato senza fiato.

Il livello di preparazione atletica e, per esteso, di fitness di un atleta di sport da combattimento richiede elevati parametri di forza, resistenza, velocità e flessibilità. Stessi livelli che ricerca l'appassionato di allenamento funzionale ad alta intensità. Quindi due mondi apparentemente separati si incontrano per condividere fini e metodologie di allenamento.

Struttura

Le linee guida per costruire il tuo “F.G.B. Style”:

- Scelta degli esercizi. Sarebbe opportuno alternare movimenti di spinta con movimenti di tirata per evitare la ridondanza, il sovraccarico di alcuni gruppi muscolari, inoltre inserire almeno un esercizio dove ci si condiziona ad assorbire una forza oltre che a rilasciarla (wall ball nella versione originale, ad esempio);
- Scelta del tempo. Ci si adegua a quello di un match di M.M.A. Spetta infatti al campione, originario delle Isole Hawaii, B.J. Penn la paternità dell'espressione “Fight gone bad” come unico commento esprimibile una volta giunto sfinite al termine di un workout che doveva appunto replicare, come preparazione atletica, l'intensità di un combattimento. Ogni round dura 5 minuti, quindi 5 esercizi per un minuto ininterrotto senza sosta tra un esercizio e l'altro. Tutti i match sono costituiti da 3 rounds intervallati da un minuto di riposo. Solo quando c'è in palio la “Cintura di

campione” il confronto conta 5 rounds da 5 minuti. La dimensione più lunga, 25 minuti sotto tensione, è riservata ad atleti di buon livello;

- Scelta dei carichi. Il carico ottimale si colloca tra il 40 ed il 60% del proprio massimale. Ricordatevi che non si tratta di una sessione di forza pura. La forza si deve ampiamente dispiegare nel tempo e nello spazio. Infatti l'obiettivo del "F.G.B. Style" è di lavorare sulla "stamina";
- Calcolo del punteggio. Si sommano tutti i movimenti eseguiti nei minuti che hanno composto i rounds.

Incrementa il tuo livello di "stamina"

Il termine inglese "stamina" al quale abbiamo sopra accennato racchiude in sé un significato più ampio della semplice traduzione letterale "vigore, resistenza".

Nella lingua italiana, calato nel contesto della prestazione sportiva, la traduzione più opportuna sarebbe a nostro avviso:

"Forza resistente applicata a movimenti multiplanari e multiarticolari con ampia sollecitazione del sistema nervo simpatico".

Infatti i commentatori di M.M.A. spesso esclamano, al termine di scambi di colpi particolarmente vigorosi, a terra e in piedi, alternati a fasi di lotta corpo a corpo:

"Great stamina!" rivolto ad entrambi gli atleti.

Questa particolare declinazione della forza oltre ad essere proficua per l'incremento ed il mantenimento di fitness è divertente e motivante.

La meticolosa registrazione dei dati, il numero di ripetizioni ed il battito cardiaco raggiunto, ed il confronto di questi a distanza di tempo sono estremamente indicativi ed affidabili per certificare progressi ed acquisizione di risultati.

"F.G.B." classico ed una versione a solo carico naturale

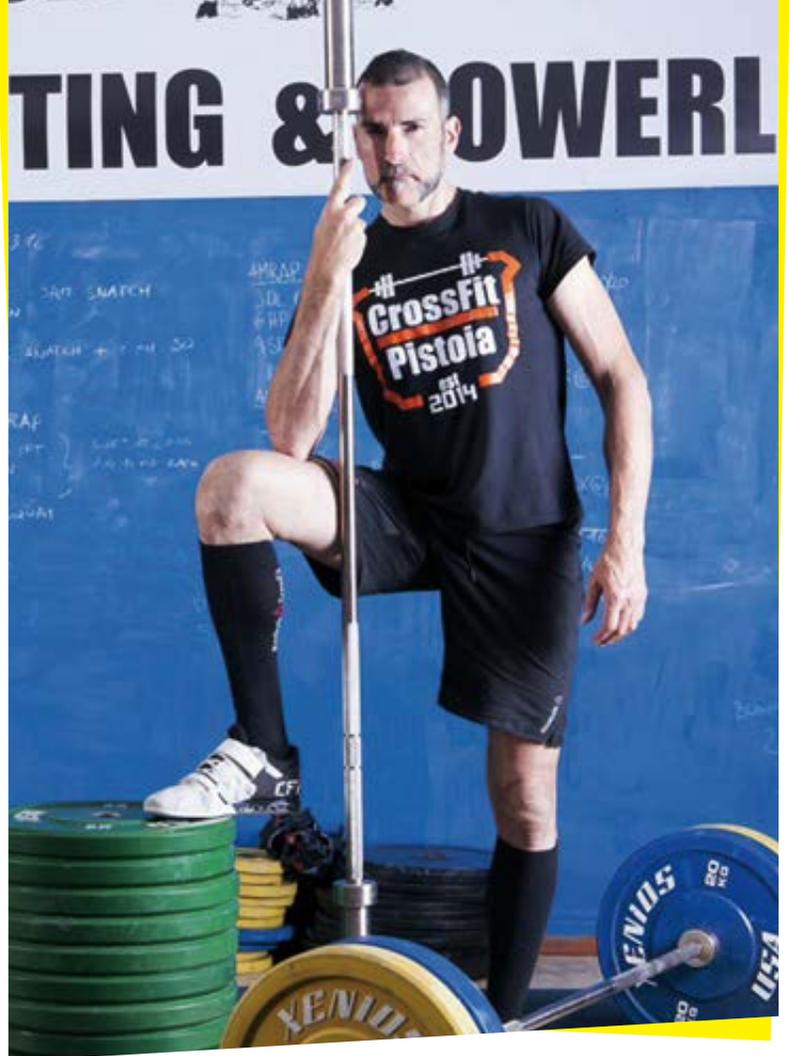
La prima versione, la classica, data ormai 2004 e conta migliaia di ripetizioni in tutto il mondo.

Tre rounds, un minuto per ciascuna delle stazioni con massime ripetizioni, un minuto di riposo al termine di ogni round

1. Wall ball, 9 chili bersaglio a 3 metri
2. Sumo deadlift high pull, 35 chili
3. Box jump, altezza 50 cm
4. Push-press, 35 chili
5. Calorie al rower.

La media punteggio uomo è circa 440, quella donna 330.

La proposta a corpo libero, che si può portare outdoor, è la seguente:



tre rounds, un minuto per ciascuna delle stazioni con massime ripetizioni, un minuto di riposo al termine di ogni round.

1. Burpee, da sdraiati proni saltare in piedi raccogliendo le mani sopra la testa
2. Push up
3. Jump squat
4. V ups, addominali con chiusura a "V", portando la punta delle mani verso la punta dei piedi a braccia e gambe tese
5. Get up, da sdraiati supini alzarsi in piedi senza appoggiare la mani a terra e subito tornare a terra.

In questa versione i cambi di stazione sono facilmente ottimizzabili e si può imporre un ritmo molto intenso.

Utile accorgimento è di privilegiare nei burpee la spinta esplosiva delle anche per non deteriorare i successivi piegamenti sulle braccia.

Il doppio passaggio da clinostatico (sdraiato) a ortostatico (in piedi) nella prima e nella quinta stazione mette a dura prova il sistema vestibolare dell'equilibrio.

Anche se fortemente provati, alla fine di questo workout sarete ancora più agguerriti e motivati ad allenarvi di nuovo!

Nicola Andreini

Dal Web

Alcuni esempi di workout:
<https://www.youtube.com/watch?v=KV2V0CnqeCA>



Nicola Andreini

Laureato in Scienze Politiche, gestisce e lavora in centri fitness dall'inizio degli anni novanta. CrossFit Level 1, TacFit Field Instructor, Clubbel Instructor, Sifu in Wing Tjun 4° G.T. Escrime Master, Istruttore K1 Kickboxing F.I.K.B.M.S. C.O.N.I. Appassionato di alpinismo invernale e di arrampicata sportiva.

LEGUMI

PROTEINE O CARBOIDRATI?



Che cosa sono realmente i legumi e quali sono gli elementi nutritivi che li compongono?

La parola legume è utilizzata per indicare un gruppo molto vasto ed eterogeneo di alimenti di origine vegetale che viene spesso inserito in piani nutrizionali perché considerato una fonte notevole di proteine (diversamente da ciò che riguarda tutti gli altri vegetali) e perché si pensa essere dotato di un alto potere saziante. *Ma che cosa sono realmente i legumi e quali sono gli elementi nutritivi che li compongono? I legumi non sono altro che i semi commestibili delle piante della Famiglia delle Leguminose, sottofamiglia Papilionee.* Le Leguminose hanno origini legate al passato. Il termine deriva dal latino “legere” che significa cogliere, il che certamente ci fa intuire che si avesse, anche in passato, l’abitudine di raccogliere a mano i baccelli. La loro coltivazione nasce in tempi antichi, per la maggior parte originarie del Vecchio mondo (bacino del Mediterraneo, Medio Oriente, Asia, Africa del Nord), escluse alcune forme Phaseolus provenienti dal centro-sud

America ed alcune del genere *Lupinus* attribuite al Sud America.

È una famiglia botanica che comprende molte specie, caratterizzate da un contenuto medio di proteine nei semi, carenti però di alcuni aminoacidi essenziali. **La caratteristica comune a tutte le specie della famiglia è la presenza del legume o baccello:** si tratta del frutto della pianta, formato da un carpello che racchiude i semi e che si apre non appena maturo. Questa grande famiglia include al suo interno molte varietà di semi tra cui i piselli, i fagioli, i fagiolini, le lenticchie, i ceci, la soia, le fave, i lupini, le cicerchie e le arachidi. Per fare un’analisi accurata è importante comprendere la tipologia e la quantità dei nutrienti di cui ne sono composti con un occhio di riguardo nei confronti dell’**indice glicemico**, fattore molto importante che indica quanto un alimento può incrementare gli zuccheri nel sangue rispetto ad un carboidrato di riferimento come lo zucchero o il pane comune bianco. Le percentuali dei macronutrienti contenuti al loro interno sono molto variabili e dipendono dalla tipologia: 20-45% di contenuto proteico e scarso contenuto in grasso (1-6%) a parte per alcune specie come soia e arachide (18-48%) ricchi in grassi di buona qualità come acido oleico, linoleico e linolenico. La restante percentuale la occupano i carboidrati (26-60%) che sono più o meno presenti per la maggior parte sotto forma di amido (75-80%) responsabile dell’assorbimento dell’acqua e della consistenza, e di fibra solubile ed insolubile. Nella tabella 1 sono elencati i legumi più “zuccherini” con un alto indice glicemico come fagioli, ceci, lenticchie e legumi. Questi legumi si differenziano molto da altre tipologie invece caratterizzate da un basso indice glicemico che sono costituiti da una minor presenza di carboidrati (Tab.2). Osservando questa prima valutazione si evince che si può fare una netta distinzione tra i vari legumi a seconda del quantitativo di zuccheri che apportano.

Un classico: pasta e fagioli

Quante volte vi sarà capitato di sentire nominare o cucinare “pasta e fagioli” o “riso e piselli”

Tabella 1

Tipologia	g. di carboidrati Freschi	g. di carboidrati Secchi	I.G.
Fagioli	22,7 g	50,9 g	35-41
Ceci	13,9 g	46,9 g	35
Lenticchie	15,4 g	51,1 g	25-42
Piselli	6,5 g	48,2 g	25-45

Tabella 2

Tipologia	g. di carboidrati	I.G.
Fagiolini mangiatutto	2,4 g	15
Lupini	7,1 g	15
Soia	4,5 g	15-20

consigliati dalla classica dieta mediterranea e dalla cucina tradizionale? Questo abbinamento non è casuale perché i cereali inseriti in questi piatti hanno la funzione di compensare gli aminoacidi solforati mancanti nei legumi come metionina e cisteina ottenendo così un pool aminoacidico completo. Ma analizziamo in dettaglio la componente proteica. Le leguminose vengono denominate anche colture proteaginose perché appunto più ricche di proteine rispetto al restante mondo vegetale, ma che qualità proteica hanno? **Le proteine vegetali, a differenza di quelle che derivano dal mondo animale, contengono molto meno ferro** (il cosiddetto ferro non eme) che viene assorbito in quantità minore rispetto al ferro eme e **non contengono vit. B12**.

Oltre a questo aspetto non va sottovalutato il **valore biologico (VB)** delle proteine che rappresenta la quantità di azoto effettivamente assorbito ed utilizzato al netto delle perdite degli organi emuntori. Una proteina che possiede un perfetto equilibrio tra aminoacidi assorbiti e aminoacidi ritenuti ha un valore biologico di 100. La proteina di riferimento è quella dell'uovo che presenta un VB pari al 100%. I legumi hanno un valore biologico basso; quello dei fagioli infatti è di 34 così come quello delle arachidi risulta essere di 43 mentre le proteine della soia hanno un valore inferiore a 75. Da questi dati si può quindi dedurre che **i legumi apportano sicuramente una quota proteica maggiore rispetto al restante mondo**

Tabella 3

Fattore antinutritivo	Effetto
Inibitori delle proteasi	Limitano l'assimilazione delle proteine
Lectine	Riducono la capacità assorbente dell'intestino
Tannini	Limitano l'assorbimento delle proteine
Acido fitico	Riduce l'assorbimento di rame, zinco, ferro e calcio
Fattori antivitaminici	Riducono l'assorbimento delle vitamine

vegetale ma con valore biologico nettamente inferiore. Ora capiamo perché si tende ad associare i legumi ai cereali che in questo modo compensano la mancanza aminoacidica. Così facendo però aumentiamo ancora una volta l'indice glicemico del pasto rischiando così di avere molti zuccheri nel sangue e di richiamare insulina in eccesso. Osservando i legumi sotto questa ottica, sarebbe importante inserire all'interno di una corretta alimentazione una **buona rotazione proteica**, alternando certamente fonti proteiche vegetali come la soia poiché buona fonte proteica con valore biologico più alto dei legumi, a fonti di origine animale ricche di proteine nobili come carne, pesce, uova, affettati e latticini in giuste quantità.

Oltre a questo aspetto non sono da sottovalutare molti dei fattori antinutritivi che celano e limitano l'assorbimento di alcuni nutrienti. (Tab.3) Non vanno inoltre dimenticati i cosiddetti "fattori della flatulenza", caratterizzati da zuccheri come raffinosa e stachiosa non digeriti dagli enzimi intestinali, responsabili della produzione di gas e meteorismo. L'illustre oncologo F.Berrino, in un video pubblicato circa un anno fa nell'aprile del 2015, in merito ad una discussione sulla riduzione delle proteine animali e vegetali in un pasto nel contesto di un'alimentazione corretta, ha sostenuto: "È importante ridurre i fagioli, va bene che ci siano tutti i giorni e in tutti i pasti perché fanno bene alla salute, ma una quantità moderata" (<https://www.youtube.com/watch?v=c00VpgvPW4s>).

Dobbiamo dunque ridurli? Ci devono essere tutti i giorni? Oppure in quantità moderata?

I legumi fanno bene perché apportano un buon quantitativo di fibra soprattutto insolubile che è nota avere delle proprietà igroscopiche responsabili del miglioramento della peristalsi intestinale, ma davvero andrebbero mangiati ogni giorno? Come specificato prima, molti legumi soprattutto i fagioli, le lenticchie, i ceci e i piselli hanno un **alto indice glicemico**, apportano proteine non nobili e infine contengono molte sostanze antinutrizionali e potenzialmente tossiche.

Vanno perciò demonizzati? La risposta è certamente no, ma non vanno dimenticate tutte le proprietà che li costituiscono e quindi **consumarli con moderazione**.

Anche se non è un legume ma è un altro alimento ad alto indice glicemico, un pizzico di sale in "zucca" non guasta mai per capire quali siano le informazioni più attendibili e quali meno. Solo in questo modo potremo sposare le teorie che ci soddisfano maggiormente e che ci conducono verso un'alimentazione più consapevole.

Iader Fabbri

Si può fare una distinzione tra i vari legumi a seconda della quantità di zuccheri che apportano

Dal Web

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



Bibliografia:

Alessandro Formenti, Cristina Mazzi (2004) *Cereali e legumi nella dieta per la salute, Tecniche Nuove Edizioni*
<https://www.youtube.com/watch?v=c00VpgvPW4s>



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

ASSISTENZA TECNICA: HAI COMPRATO L'USATO... BRAVO! SEI SICURO DI AVER FATTO UN AFFARE?

Da dove partire per avere risposte chiare, senza perdere tempo e denaro.

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

"Ho fatto un affarone! Ho rinnovato il parco attrezzi "cardio" con macchine più recenti, a un prezzo straordinariamente basso".

Sono le ultime parole famose di un simpatico cliente, che mosso dalla comprensibile fregola di dare una rinfrescata alla propria sala attrezzi (davvero datata), insidiata anche dalla imminente apertura di un Centro concorrente, ha deciso di fare il passo.

Così, dopo aver inanellato mezza dozzina di preventivi, ecco il tocco magico venirgli in aiuto! Un'intera dotazione "cardiofitness": 8 tappeti, 6 ellittiche, 4 step, 3+3 bike e 2 attrezzature extra che ultimamente te le tirano dietro basta disfarsene! (...NO! Non ve lo dico cos'erano, ma sono sicuro che anche i meno esperti l'abbiano capito) il tutto a un pezzo sbalorditivo – al limite dell'incauto acquisto – e il 50% pagabile a **b. m.** E così armato di stilografica, con il polso precedentemente allenato, eccolo staccare un primo assegno d'acconto e quattro settimane dopo il rimanente 20% e poi giù **titoli** per 12 mesi "a tasso zerooooo!". Più di così: il prezzo buonissimo, il prodotto garantito (ndr. da chi?), la metà pagata a 12 mesi "che è un'ulteriore garanzia, perché se ci fosse qualche problema ...c.c.c.t.p."

E così si parte ex novo - o ex USATO - con un bel cartello che illustra i cambiamenti, lasciando intravedere tra un claim e una promozione, le sagome degli attrezzi che entreranno in gioco a inizio stagione. Open Day a go go, prove gratuite, una promo più bella dell'altra su cui campeggia il vero *visual hammer* del Centro: la marca delle attrezzature e la scritta "nuovi attrezzi Pinco Pallo" e il gioco è fatto! Risultato: nessuna emorragia sensibile causata dalla nuova roboante concorrenza, nessun picco di crescita "...per noi va bene, siamo soddisfatti, sicuramente è servita anche la scelta di "rinnovare" alcune attrezzature e se tutto gira: un altro anno magari vediamo – con lo stesso fornitore – di cambiare anche l'isotonico".

Poi qualche ingranaggio inizia a girare storto, due tappeti si fermano di botto! L'inverter è da cambiare e uno non prende più l'inclinazione (sarà il motore di elevazione o qualcos'altro?); a distanza di qualche settimana un'ellittica "perde il passo e inizia a sobbalzare, mentre i cuscinetti delle recline danno segni di

cedimento emettendo fastidiosi stridii. "Beh siamo in garanzia... vero?". Cerrrrrrto!

E qui incominciano i guai; e sì, perché chi ha venduto – in buona fede! – ha guardato le attrezzature, gli ha dato una pulita e una lubrificata e – riservandosi un margine di guadagno – le ha proposte ad un acquirente. Che ora giustamente chiede di avere gli attrezzi efficienti, senza costi aggiuntivi, con comprensibile celerità visto che più del 25% (o se volete ¼) delle attrezzature acquistate è di fatto inutilizzabile. E i tempi si allungano, i materiali sottoposti a usura sono in garanzia? Il rimpallo costa, se non in soldi subito certamente in stress; i clienti iniziano a "rompere": *ma quando l'aggiustate quella, e quando sarà pronta l'altra, e come mai... e perché... e se non vengono sarà*

perché non li paghi...

Penserete mica che sia vero quello che vi ho appena raccontato? **Purtroppo Sì!** E se qualcuno vuole saperne di più mi chiami pure che, in privato, posso dire anche qualcosa di meno vago, per aiutarvi a evitare fastidi analoghi.

Poi, ci tengo a sottolinearlo a scanso d'equivoci, solo chi non fa non sbaglia e nessuno – noi per primi – è esente da errori, **per questo ci assicuriamo!** Vero è che – e so di ripetermi – prima di affrontare certe spese, rivolgersi a persone di fiducia, che abbiano competenze accertate in merito, è un investimento minimo che si ripagherà prima e molto più di quanto pensiate.

Da queste considerazioni nasce il nostro progetto "Manuale dell'incauto acquisto" rivolto a tutti coloro che non sono abituati a fare acquisti nell'oceano fitness, dove navigano balene e squali. Per saperne di più: info@fullsport.it



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

TORNA FUNZIONI IN AZIONE

UN PERCORSO DI STUDIO E FORMAZIONE SUL “FUNZIONALE”

FUNCTIONAL TRAINING SYMPOSIUM 2016

powered by  **livetingers®**

Nato nel 2013 con l'obiettivo principale di dare un valore concreto al concetto di Functional Training, termine molto diffuso nelle palestre ma sovente senza una collocazione specifica, negli anni si è sviluppato mantenendo centrale l'idea di organizzare un evento «super partes» nel quale invitare i principali e più affermati esponenti Nazionali e Internazionali del Functional Training a presentare il loro punto di vista attraverso lezioni e seminari sia pratici che teorico-pratici. L'evento mira a far conoscere i differenti approcci e punti di vista su ciò che viene definito allenamento funzionale, dandone un'interpretazione tecnica specifica, fornendo contenuti ed elementi innovativi, mettendo in contatto realtà fra loro differenti ma accumulate da elementi quali la qualità, la passione e la voglia di condivisione.

Funzioni in Azione si rivolge ad un pubblico di **Personal Trainer e di Allenatori specializzati**, offrendo la possibilità di conoscere dal vivo i programmi e la qualità delle proposte di diverse scuole di formazione attraverso i loro docenti che partecipano al Simposio in veste di relatori. Grazie a due sale che operano in contemporanea, e a un efficiente sistema on line di prenotazioni dei singoli interventi per ogni partecipante, il Simposio Funzioni in Azione è in grado di offrire un'ampia scelta tra **25 sessioni di 1 ora e 15 minuti ciascuna**, più una tavola rotonda della durata di un'ora nella giornata di Domenica, in cui partecipanti e relatori hanno la possibilità di confrontarsi su alcuni temi precedentemente selezionati. Le differenti sessioni, tra teoria e pratica, spaziano dalle strategie di organizzazione e gestione degli allenamenti di gruppo all'analisi di gesti tecnici specifici, dall'approccio all'utilizzo di attrezzi ancora poco conosciuti a come affrontare in modo imprenditoriale l'apertura di una propria attività basata sul Functional Training, offrendo contenuti che permettono al partecipante di provare l'esperienza di un programma e capire se questi può essere adatto alla propria filosofia e modalità di lavoro, rendendo sicura la scelta di investire tempo e risorse per formarsi seguendo quel determinato percorso.

Tra i relatori di questa quarta edizione



troviamo: Ado Grizza, Francesco Fiocchi, Paolo Evangelista, Marc Edwards, Igor Castiglia, Massimo Bonora, Andrea Chellini, Mattia Beltrame, Amir Lafdaigui, Marcello Toscano, Elisa Vinante, Davide Lazzari, Gianluca De Benedictis, Alessandro Severino, Daniele Pinto, Alessandro Contadin, Alessandro Aru, Max Icardi, Laura Callegari, Andrea Roncari, Angelo Belotti, Sergio Rossato, Luca Nicoli.

Confermata la scelta di organizzare l'evento in una struttura alberghiera di alta qualità, permettendo così di beneficiare di tutti i vantaggi connessi a questa opzione, l'organizzazione quest'anno ha deciso per una location ancora più performante, l'Hotel Bologna Fiera, con sale ampissime, comode e luminose, aree comuni in cui incontrarsi tra colleghi e avere a disposizione piccoli spazi espositivi delle aziende partner. Riconfermata anche **Vibram FiveFingers come azienda main sponsor dell'evento** che offrirà a tutti i partecipanti la possibilità di vivere l'esperienza delle differenti lezioni calzando i vari modelli della loro collezione.

Tra i partner tecnici e sponsor di Funzioni in Azione si ricordano: DoTile Fit®, Life Changer Academy®, Inbody® Italia, TACFIT™, PurePower Academy, StrongFirst®, Fitness Profile, Jordan® Fitness, 4Move®, ASI Fitness & Wellness, Oxyburn®, FT-Club®.

www.funzioniinazione.com

info@funzioniinazione.com

Pagina facebook: [Funzioni in Azione](#)

Il Simposio “Funzioni in Azione” arriva con successo quest'anno alla sua quarta edizione, rinnovando Bologna come città ospite il 25 e 26 Marzo 2017

CON **CARDIACA** SOLO OPPORTUNITÀ: IL NOLEGGIO E I FONDI



Quest'ultima permette di pagare una comoda rata per la durata stabilita (dai 2 ai 5 anni) e, al termine, decidere se riscattare il bene (es. 3%), restituirlo o ripartire con uno nuovo.

Non essendo un leasing non è prevista maxi-rata né iniziale né finale. Il noleggio è **possibile anche per le ASD** ma offre il massimo vantaggio fiscale per i possessori di Partita Iva in quanto ciascuna rata è divisa in imponibile (deducibile) e Iva (detraibile).

Per presentare la domanda è necessario che l'attività sia in vita da almeno due anni.

Numerosi sono invece i **FONDI attivi e disponibili**, spesso con **QUOTE A FONDO PERDUTO**, sempre collegati alla zona di residenza dell'interessato e ad altri parametri (età, sesso, competenze, etc.) diversi per ciascun fondo.

Cardiaca offre un ampio ventaglio di opportunità a chi vuole aprire una palestra o procedere a rinnovi o integrazioni. Si parte dai costi decisamente contenuti e l'elevata qualità per arrivare alla **consulenza** sugli strumenti finanziari utilizzabili.

Tra questi, **FONDI EUROPEI, FONDI REGIONALI** o la formula del **NOLEGGIO**.

CARDIACA S.r.l.
Tel. 328.8773385
info@cardiaca.it
www.cardiaca.it

SCUOLA DI GINNASTICA POSTURALE DI **NONSOLOFITNESS**



La Scuola di Ginnastica Posturale si articola su 10 moduli teorico-pratici, tutti organizzati nei week-end. Al termine di ciascun modulo è previsto un test finale e il rilascio di uno specifico attestato riconosciuto AICS. È possibile seguire ciascuno dei moduli in un'unica sessione oppure è frequentare uno o più moduli in base alle proprie aree di maggior interesse.

Seguendo il percorso completo si riceverà al termine un ulteriore **Diploma Nazionale** riconosciuto AICS. I moduli previsti sono 10: Istruttore Ginnastica posturale; Istruttore Ginnastica posturale – II livello; Istruttore Ginnastica posturale – III livello; Operatore Taping Posturale e Sportivo; Analisi della postura; Tecniche di allungamento globale; Tecniche posturali nelle scoliosi; Postura e Piede: tecniche di equilibrio; Istruttore di Mental Training e Postura.

La Scuola di Ginnastica Posturale è una novità assoluta e individua un percorso formativo studiato e ottimizzato dai docenti di NonSoloFitness che, sulla base delle esigenze dei suoi corsisti, e dopo un'attenta analisi dell'attuale mercato, hanno predisposto un iter finalizzato a fornire i migliori strumenti teorico-pratici per tutti coloro che intendono approfondire e migliorare le proprie competenze nel settore della **ginnastica posturale**, con l'intento di sfruttare quanto acquisito all'interno di un profilo professionale e lavorativo.

Informazioni e iscrizioni

Per maggiori informazioni, per consultare il calendario didattico e per iscriversi:

www.ginnasticaposturale.it

oppure contattando la nostra segreteria didattica per telefono 06.40.40.3925 o per email info@nonsolofitness.it

XENIOS USA®: LA AIR-BIKE PIÙ UTILIZZATA NEL FITNESS

La Assault Air Bike® è una delle Bike con resistenza ad aria più conosciuta ed utilizzata nel Fitness. È inoltre la Bike utilizzata nelle competizioni ufficiali Crossfit®.

Con l'allenamento funzionale si ha la necessità di prestare maggiore attenzione alla "realtà" degli allenamenti e soprattutto alla ricerca costante di strumenti di lavoro che possano rendere ogni workout simile alle situazioni che ci troviamo ad affrontare nel quotidiano. Anche il lavoro cardiovascolare è stato rivoluzionato in tal senso.

L'uso delle Bike ad aria, infatti, permette all'utente di allenarsi per sconfiggere una resistenza simile a quella della bici da strada, oltre che di aumentarne il livello in modo proporzionale con la velocità di esecuzione degli esercizi e quindi allenare sia la forza resistente, sia il sistema cardiovascolare.



La Assault Air Bike® permette di lavorare sia con la parte inferiore che con la parte superiore del corpo, così da produrre un vero e proprio "shock" metabolico durante ogni workout. Il tutto, con un prezzo pari ad un terzo di quello da pagare per avere una tradizionale Upright Bike magnetica.

XENIOS USA®

www.xeniosusa.com

italy@xeniosusa.com

Tel. 0541.1646836

Indirizzo: Strada Acquasalata, 4
Serravalle (San Marino)

PAVIMENTI IN GOMMA PER LA TUA AREA FUNZIONALE

PREVENTIVI IN 24 ORE
TEL: 0522/698549



PAVIFLEX ITALIA: UN ACCESSORIO NECESSARIO IN PALESTRA

PaviFLEX
GYM FLOORING

Molti esercizi richiedono di puntare i gomiti, appoggiare i fianchi, inginocchiarsi o sdraiarsi a terra, e al tempo stesso molte attività (Pilates, Yoga) hanno bisogno di una superficie adeguata per il loro svolgimento. La palestra offre ai suoi clienti un accessorio indispensabile: i materassini. Ma è possibile per le palestre potenziare la propria immagine grazie ai materassini?



È probabile che qualche volta ti sia fatto questa domanda: un ristorante con salviette di carta e uno con tovaglioli di stoffa sono la stessa cosa? Anche se può sembrare irrilevante, se rifletti un po' ti renderai conto di un'ovvietà che passa normalmente inosservata: con lo stesso prezzo del coperto, il ristorante con il tovagliolo di stoffa ti lascia un sapore più buono in bocca.

Se spostiamo questa riflessione a una palestra e ci concentriamo concretamente nel materiale sportivo, possiamo affermare con ragione che usare un buon materassino per gli esercizi farà in modo che il tempo che il cliente passa sulle mani o sulle ginocchia, la schiena o l'addome sia molto più comodo piuttosto che

realizzare gli stessi esercizi senza un supporto adeguato.

La qualità di questo materiale è imprescindibile per poter offrire all'utente un servizio di eccellenza. Paviflex, con lo scopo di procurare la migliore delle esperienze durante l'attività sportiva, si distingue per essere uno specialista nella fabbricazione di materassini. L'azienda utilizza materiali che offrono la comodità necessaria per la realizzazione di esercizi a terra, garantendo al tempo stesso resistenza e durata.

CARATTERISTICHE PARTICOLARI

Personalizzazione con logo del centro sportivo, 8 colori disponibili, occhielli rinforzati per poterli appendere facilmente, disponibili in 3 dimensioni: 120x50cm, 140x60cm, 160x60cm, spessori di 9mm e 19mm, antiscivolo, resistenti all'acqua, non assorbono il sudore, non emanano cattivi odori, facilmente lavabili

PAVIFLEX ITALIA
Tel. +39 0571.260843
italia@paviflex.es
www.paviflex.es

REDCORD TRAINER: UN SISTEMA UNICO DI ALLENAMENTO E TERAPIA

CHINESPORT
ITALIA
REHABILITATION and MEDICAL EQUIPMENT

Questo insolito attrezzo con lunghe corde rosse si chiama **Redcord Trainer**, e definirlo semplicemente come un attrezzo per l'allenamento in sospensione sarebbe troppo riduttivo. Si tratta in realtà di un sistema unico di allenamento e terapia, che permette di condizionare profondamente il sistema neuromuscolare per recuperare in modo rapido ed efficace un buono stato di salute, mantenere un'ottima efficienza e bilanciamento corporeo, fino al miglioramento della performance sportiva e prevenzione degli infortuni.

Com'è possibile ottenere tutto questo da un unico attrezzo?

Innanzitutto sfruttando in maniera mirata le **qualità intrinseche che il Redcord Trainer offre**:

- graduazione dell'intensità di lavoro, che avviene modificando la lunghezza del braccio di leva con l'utilizzo di differenti maniglie/fasce che si adattano a tutto il corpo

- naturale instabilità delle corde, regolabili separatamente e utilizzabili separatamente o in coppia, che permettono la piena libertà di azione, anche



nei movimenti di rotazione - l'utilizzo di due punti di sospensione per eseguire esercizi in fullbody suspension.

Il sistema Redcord comprende anche un protocollo di test sulle catene miofasciali con i relativi esercizi correttivi attraverso l'uso delle corde elastiche. Gli stessi benefici possono essere ottenuti anche con l'allenamento di gruppo in piccole classi. Il tutto in uno spazio di poco più di un metro quadrato.

Stefano Garulli
Laureato in Scienze Motorie
Docente Redcord Trainer

CHINESPORT S.P.A
Tel. +39 0432.621621
chinesport@chinesport.it
www.chinesport.it

UN MATERIALE INNOVATIVO PER UN PRODOTTO INDISPENSABILE

faress
Specialisti nello sport

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

fornituresportive@faress.com

SCEGLI PER LA TUA PALESTRA I MIGLIORI PRODOTTI OFFERTI
DAI NOSTRI NUOVI MARCHI

ZUN

FAGUS

SPART

LOT

ZUN s.r.l.

Via Mammarella snc

66100 Chieti Scalo (CH), Italia

Email info@zunfit.com

www.zunfit.com

Tel +39 0871 55 17 62



SPART Linea Funzionale Crossfit

Passione, performance e qualità
per voi in un unico nuovo brand.

DoTile® Fit: LE NUOVE SUPERFICI E ATTREZZATURE PER IL TRAINING

DoTile®

Il team DoTile® Fit, specialista nello sviluppo di pavimentazioni in gomma ed attrezzature per il training, offre oggi alcune novità per rispondere alle esigenze di chi sta allestendo un'area training funzionale, un box CrossFit® o una zona pesi all'interno della propria palestra.

Le superfici tecniche modulari ad elevata resistenza VIRTUS, forti di centinaia di referenze in Italia e all'estero, vengono oggi affiancate dalle coperture in rotolo di gomma RUBBER ROLL con spessore ridotto, sviluppate per allestire aree dedicate ad esercizi a corpo libero, più lisce e molto veloci da pulire.

Per le palestre che desiderano un pavimento ancora più facile da posare, DoTile® Fit ha introdotto le nuove piastre PUZZLE RUBBER MATS 1m x 1m ad incastro, ideali sia per la creazione di aree training che per allestire gare ed eventi senza dover utilizzare collanti o adesivi.

Infine, per le strutture con problemi di rumori e vibrazioni generati dalla caduta dei bilancieri, sono nati i nuovi RUBBER BUMPER PLATE "Silent", questi dischi composti al 100% da gomma, senza anello centrale in metallo, riducono al massimo il rumore e possono essere usati su qualsiasi superficie indoor e outdoor.



DoTile® - METEM S.r.l.
Tel. +39 0422 267010
www.dotile.it
fit@dotile.it

WWW.LPALESTRA.NET

LA PALESTRA

da oggi disponibile in formato digitale
per Tablet & Smartphone



scarica la app
gratuita



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

SPUNTINI DI MELA

VELOCI E LEGGERI

Tempo di preparazione
- pochi minuti
Tempo di cottura
- 12 minuti



Valori Nutrizionali per porzione

● Proteine: 9.8 g ● Lipidi: 4.2 g ● Carboidrati: 9.7 g ● Fibre totali: 1.8 g ● Kcal: 116

Ingredienti per 6 porzioni

● 150 g mela con buccia grattugiata ● 30 g proteine whey ● 50 g uovo intero (1 uovo) ● 30 g mandorle tritate ● 20 g riso soffiato al naturale o ricoperto di miele (approx. stessi carboidrati) ● 5 g limone grattugiato o arancia ● 1 g sale

Preparazione

- 1 Unire le polveri e grattugiare gli agrumi.
- 2 Grattugiare la mela e mescolare immediatamente con uovo e polveri.

3 Formare delle palline in mano per poi appiattirle tra i due palmi oppure rovesciare tutto il composto in una teglia con carta oleata e tagliare poi in quadrucci una volta cotto.

4 Cucinare in forno pre riscaldato a 175G per circa 12 minuti.

Nota dello chef:

Moderato apporto di calorie per uno snack davvero veloce da preparare e molto comodo da trasportare. Privo di glutine, ottimo per chi ha intolleranze o semplicemente per chi vuole stare leggero. Un dolcetto ricco di vitamina E, con discreto apporto di fibra e di proteine.

Sul canale Youtube Marcello Ghiretti potete trovare questa e tante altre video ricette.

INSALATA DI KAMUT E FARRO



Tempo di preparazione
- 10 minuti

Tempo di cottura
- 15 minuti con cereali a cottura rapida
(50 minuti con cereali non trattati)

RICCA DI FIBRA

Valori Nutrizionali per porzione

● Kcal: 334 ● Proteine: 11.1 g ● Carboidrati: 58.6 g ● Grassi: 8.3 g ● Saturi: 1.1 g ● Fibre: 13.1 g

Ingredienti

● 100 g di kamut ● 100 g di farro ● 1 peperone rosso ● 4 pomodori datterini ● 1 carota ● 1 stanga sedano ● 1 scalogno ● 1 zucchina media ● 1 mazzetto cavolo nero o cavolo riccio ● 20g concentrato di pomodoro doppio o triplo ● 20g semi di zucca ● 10g semi di girasole ● 1 cipollotto fresco ● 1 cucchiaio di olio EVO ● 1 cucchiaino Curcuma ● paprica dolce per decorare ● pepe nero q.b. ● prezzemolo o basilico a piacere ● eventualmente peperoncino

Preparazione

- 1 Lavare e mondare tutte le verdure per poi tagliarle a cubetti, eventualmente usando il frullatore da cucina (i pomodori a mano).
- 2 Cucinare il kamut e il farro in abbondante acqua bollente e salata con la curcuma per 12 minuti (45 minuti per i cereali perlati ma non trattati).
- 3 Tostare senza grassi i semi in padella aggiungendovi sale e pepe appena imbiondiscono e fare attenzione a non bruciarli; cucinare a fuoco lento.

4 Potete aggiungere una scatola di tonno ogni due persone e trasformare questo piatto in un'insalata tiepida con un maggiore apporto di proteine.

5 Rovesciare il grano e il farro caldi sulle verdure precedentemente tagliate e mescolate con le spezie e l'olio, aggiustare il sapore con il sale se necessario.

6 Disporre nel piatto aiutandosi con una fascia da pasticceria o con una tazza per dare una forma cilindrica o a mezza sfera; spolverare con un pizzico di curcuma e paprica il piatto e cospargere con i semi tostati.

Nota dello chef:

Il kamut e il farro sono considerati grani antichi, ritrovati nelle ricette quotidiane e nei racconti risalenti a 2500 anni fa. Ricchi di fibra, con uno spettro amminoacidico interessante, apportano una quota di carboidrati a basso indice glicemico e di grande qualità, in questa versione le spezie quali la curcuma in sinergia con il pepe nero (che ne moltiplica la biodisponibilità per ben 2000 volte) aggiungono composti fitochimici (sostanze che si trovano naturalmente nelle piante) antiossidanti ed antiinfiammatori.

Grassi di qualità dai semi che devono essere tostati leggermente per non perdere la vitamina E durante l'esposizione al calore.

OFFERTA PACCHETTI CARDIO Usato revisionato come nuovo garanzia 1 anno

PROMO TECHNOGYM 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

PROMO TECHNOGYM SERIE RACE 3 PEZZI € 3.000



Run / Bike verticale / Stepper
€ 3.000

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

PROMO TECHNOGYM 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

PROMO TECHNOGYM XT PRO 600 5 PEZZI € 6.000



Run / Bike Recline / Bike Vert.
Glidex / Stepper
€ 6.000

PROMO TECHNOGYM EXCITE 500 LED 5 PEZZI € 7.500



Run 500 led / Stepper 500 led
Bike 500 led / Synchro 500 led
Bike Recline 500 led
€ 7.500

MACHINE CARICO LIBERO REALLEADER



Per elenco completo attrezzi
visita il sito web

PALESTRA COMPLETA TECHNOGYM ELEMENT +



Per elenco completo attrezzi
visita il sito web
€ 30.000

PALESTRA COMPLETA TECHNOGYM SELECTION



Per elenco completo attrezzi
visita il sito web
€ 45.000

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 - S. Marco Evangelista 81020 S. Marco Evangelista -CE -Italia

www.outletofwellness.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

Gent. Avvocato,

sono un istruttore di Arti Marziali di un'Associazione Sportiva riconosciuta dal CONI. Insegno in una palestra pagando mensilmente l'affitto della sala. Ho effettuato il corso BLSA laico e ho chiesto al proprietario della struttura di acquistare il defibrillatore, ma lui si rifiuta. Per quanto concerne i miei corsi sono io con la mia associazione responsabile per l'acquisto o è comunque il proprietario della palestra? Tra l'altro la Deliberazione Regionale N° IX / 4717 (Seduta del 23/01/2013) decreta l'obbligo del DAE per le Società Sportive e non Associazioni Sportive (corretto?). La ringrazio anticipatamente per la sua risposta. Cordiali saluti.

Egregio lettore, in base a quanto stabilito nel decreto, ritengo che l'obbligatorietà della tenuta del defibrillatore discenda dal tipo di attività sportiva svolta, non tanto dalla forma giuridica dell'organismo: società o associazione. Tra le aree identificate dalla normativa per collocare i defibrillatori ci sono quelle con particolare afflusso di pubblico e quelle dove si pratica attività ricreativa ludica, attività sportiva agonistica e non, stadi e centri sportivi. È dunque da ritenersi obbligatoria la presenza del defibrillatore semiautomatico presso tutte le società/associazioni sportive professionistiche e dilettantistiche (ad esclusione di quelle che svolgono attività con ridotto impegno cardiocircolatorio: bocce, biliardo, golf, pesca sportiva di superficie, caccia sportiva, sport di tiro, giochi da tavolo e sport assimilabili). Il Decreto specifica che l'onere della dotazione del defibrillatore semiautomatico e della sua manutenzione è a carico della società/associazione, precisa altresì che più associazioni o società che operano in medesimo impianto sportivo possono associarsi nella dotazione del dispositivo. Le società singole o associate possono eventualmente, previo accordo tra le parti che definisca le responsabilità in ordine all'uso e alla gestione, demandare l'onere della dotazione e della manutenzione del defibrillatore semiautomatico al gestore dell'impianto. Ad ogni buon conto, la società (o associazione) che utilizza un impianto sportivo deve assicurarsi della presenza e del regolare funzionamento del dispositivo e ovviamente deve garantire altresì la presenza di personale che sia in grado di utilizzare detto strumento.

Buonasera, da circa due anni frequento una palestra dove gioco a squash. Purtroppo mi è capitato di andare a sbattere (come succede normalmente) contro la parete del campo in vetro e così l'ho rotta! Ora il titolare mi vuole addebitare il costo del vetro! Volevo chiederle: il cliente di una palestra essendo stato vittima di un incidente è tenuto a pagare? Per esempio, se a un soggetto capita che gli cada un peso e rompa il pavimento è tenuto a risarcire di tasca sua? La palestra non ha una sorta di assicurazione?

Egregio lettore, in considerazione di quanto da lei riferito, non ritengo che debba alcun risarcimento al proprietario dell'impianto di squash, dal momento che la condotta da lei tenuta durante l'attività sportiva

era del tutto consona al tipo di sport praticato. Invero, la normativa relativa alla costruzione dei campi da squash approvata dal Coni prevede che le pareti dello stesso debbano essere in grado di sopportare tutte le sollecitazioni che possano ricevere in normali condizioni di gioco. Di certo un corpo che sbatte sulla parete di squash deve ritenersi del tutto usuale, quindi la rottura della parete deve essere presumibilmente dipesa da un difetto costruttivo della stessa ovvero dall'utilizzo di materiali non conformi alla normativa. Per opportuna conoscenza si allega uno stralcio della normativa relativa alla costruzione dei campi da Squash.

Avv. Alessia Polverini

**N O R M A T I V E PER LA COSTRUZIONE DEI CAMPI DA SQUASH
APPROVATE DAL CONSIGLIO FEDERALE DEL 12 NOVEMBRE 1994
APPROVATE DALLA GIUNTA NAZIONALE DEL CONI DEL 25 GENNAIO 2002**

Art.30 - Resistenza all'impatto

1 - Le pareti di gioco e tutti i loro componenti devono essere in grado di sopportare tutte le sollecitazioni che possono ricevere in normali condizioni di gioco senza subire alcuna rottura o danno permanente o temporaneo e, in particolare, devono subire senza danni l'impatto di:

- palle e racchette di gioco;
- l'equivalente di un corpo umano con la massa di 100 kg ed un coefficiente di assorbimento del 47 %, con una velocità d'impatto di 4,5 m/sec. e con direzione ortogonale rispetto al piano della parete stessa, su di una superficie d'impatto di non più di 0,25 mq con centro a 1.470 mm dal livello del pavimento finito (più o meno 50 mm), sull'intera lunghezza della parete o, nel caso di parete composta, al centro di ogni pannello di parete.

Art.31 - Massima deformazione elastica

1 - Nel caso di massimo impatto (equivalente a quello di un corpo umano della massa di 100 kg, come sopra descritto) è ammesso che la parete subisca una deformazione elastica al centro dell'area d'impatto, purché tale deformazione si mantenga entro i seguenti limiti:

- a) per pareti trasparenti frontali o posteriori: 30 mm;
- b) per pareti trasparenti laterali: 35 mm;
- c) per tutti gli altri tipi di parete, sia frontale che posteriore che laterale: 5 mm.

Art. 33 - Conformità alle norme UNI

1 - Le pareti in cristallo o vetro devono essere conformi alla norma UNI 7142 (vetri temprati per edilizia ed arredamento).

**STUDIO LEGALE
AVV. ALESSIA POLVERINI
AVV. SIMONA GIUDICI
VIA COLA DI RIENZO N. 28- 00192 ROMA
TEL 063612686 – FAX 063216438**

ALLENARSI A FILO D'ACQUA

Guardate queste immagini: fanno veramente colpo! Fra le innumerevoli novità proposte mensilmente dal settore del fitness, le **tavole galleggianti aquabase®** prodotte dall'inglese Aquaphysical, per allenarsi e tenersi in forma a filo d'acqua, sono le più spettacolari che ci sia capitato di vedere.

Queste speciali piattaforme che affiorano sulla superficie dell'acqua regalano un'esperienza di movimento nuova sfruttando la naturale fluidità dell'elemento acquatico.

La difficoltà e il divertimento consistono nel **rimanere in equilibrio** durante le lezioni, che prevedono un mix di movimenti yoga ed esercizi ad alta intensità. Tutti i muscoli del corpo vengono sollecitati e la mente è costantemente impegnata per cercare di vincere la sfida con l'acqua. La concentrazione deve essere alta e costante, e la soddisfazione che si prova nel riuscire a rimanere asciutti è massima. I materassini hanno la superficie ruvida per favorire la stabilità e sono grandi abbastanza per consentire di svolgere gli esercizi sia in piedi sia da seduti o sdraiati.

Durante le sessioni di allenamento le tavole galleggianti si riempiono d'acqua per assicurare una maggiore aderenza, mentre si svuotano e alleggeriscono per essere trasportate o riposte quando non si usano.

Il programma floatfit® HIIT

L'azienda Aquaphysical ha sviluppato il **programma floatfit® HIIT**, una sessione di interval training di 30 minuti che permette di sfruttare a pieno le caratteristiche del materassino galleggiante aquabase®. La lezione, che comprende affondi, salti, squat, flessioni, è aperta a persone di ogni età e livello di fitness, e assicura divertimento e coinvolgimento, e si può svolgere in piscina al chiuso ma anche all'aperto, nei laghi. L'unico requisito necessario è saper nuotare, per svolgere l'attività nella massima tranquillità e sicurezza. Allenarsi sulle tavole aquabase® significa rafforzare i muscoli e accorgersi anche se ci sono eventuali debolezze muscolari pregresse. Con il movimento continuo della superficie



d'acqua, le coppie di muscoli vengono sollecitate ed eventuali sbilanciamenti sono immediatamente rintracciati. Rimanere in posizione verticale diventa fondamentale e avere la meglio sull'imprevedibilità dell'acqua è una prova personale appassionante.

Leila Francis Coleman, fondatrice della nuova specialità e fitness trainer, ha dichiarato: "Abbiamo lavorato molto sul concept con personal trainer e fisioterapisti per assicurare che stiamo utilizzando l'imprevedibilità dell'acqua in un modo sicuro ed efficace". Arriverà anche in Italia questa originale disciplina fitness acquatica? Noi nel frattempo ci esercitiamo con le care, "vecchie", e scivolosissime, tavole da surf.

Francesca Tamberlani

Le speciali piattaforme galleggianti aquabase® regalano un'esperienza di movimento nuova sfruttando la naturale fluidità dell'acqua



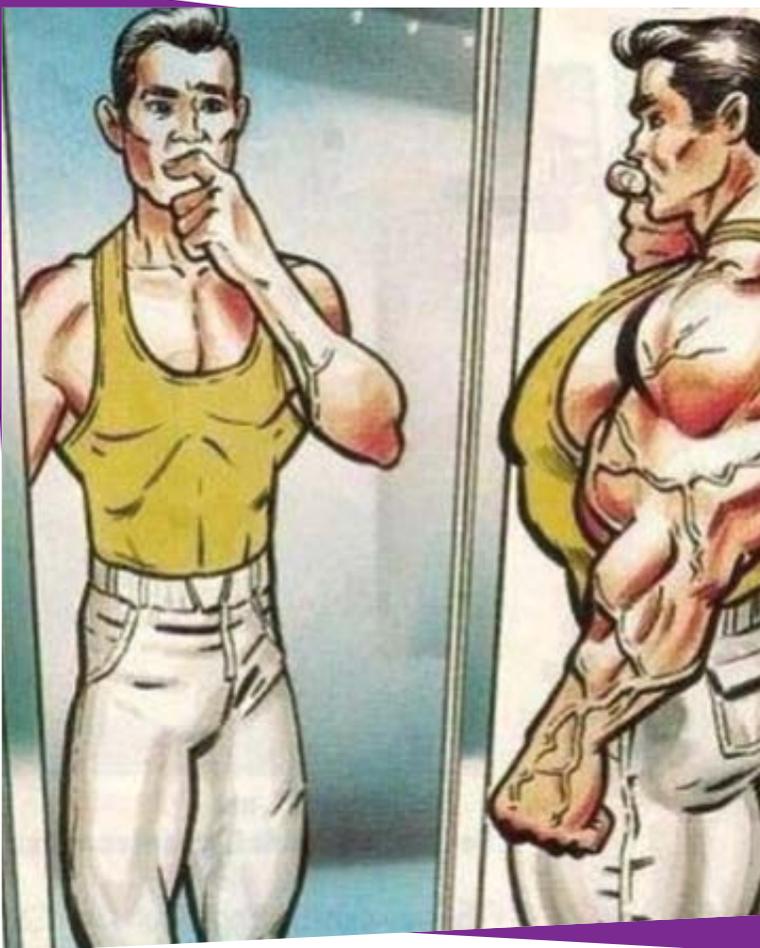
Dal Web

www.aquaphysical.com

Video: www.youtube.com/watch?v=SW9HQhwziRk



PASSIONE O OSSESSIONE?



La vigoressia è un grave disordine clinico che colpisce soggetti muscolosi che continuano a vedersi magri o non abbastanza ipertrofici

Parlare di vigoressia è difficile, ed è ancora più complesso quando si prova a farlo presso una platea di appassionati di attività fisica. Come per tutte le cose che non si conoscono in modo approfondito si tende a catalogarle nel mucchio delle esagerazioni o a ritenerle a tal punto marginali da non dover essere prese neppure in considerazione, relegandole forse al campo delle curiosità o del gossip. Sia detto subito invece: di vigoressia ci si ammala e ci si ammala sempre più spesso ma, soprattutto, di **vigoressia si muore!** Il primo errore da non commettere è quello di confondere ciò che questo termine rappresenta, vale a dire un vero e proprio **disordine clinico**, con quella che invece è la sana passione per il

fitness e l'attività sportiva. Sovrapporre questi due aspetti equivale a dire che una persona affetta da anoressia è in realtà semplicemente appassionata di diete. Proprio l'anoressia può aiutarci a comprendere meglio il problema partendo da uno dei tanti differenti termini con i quali la vigoressia può essere definita, e tra questi proprio **anoressia inversa**, a indicare che si tratta di un'altra faccia del medesimo problema. Non soggetti estremamente magri che hanno una percezione del proprio corpo legata al sovrappeso, ma soggetti assolutamente muscolosi che continuano a vedersi magri e ipotrofici, o comunque non sufficientemente ipertrofici. È il 1993 quando viene per la prima volta descritta in una pubblicazione scientifica, da allora sono trascorsi oltre 20 anni ma solo da poco l'opinione pubblica ha iniziato a parlarne diffusamente e, proprio quest'anno, **il termine è ufficialmente entrato nei dizionari della lingua italiana**. Se in origine si faceva riferimento alla vigoressia solo in rapporto a individui che, seppur enormemente muscolosi continuavano ad avere una percezione del proprio corpo minuta e magra, oggi tutti gli autori concordano nell'ampliare il campione a **chiunque ricerchi in modo ossessivo una perfezione corporea e una ipertrofia a qualunque costo**, sacrificando ogni aspetto relazionale e sociale della propria vita, sino a sottoporre il proprio corpo a diete e allenamenti estremi, spingendosi sempre oltre sino all'abuso di **sostanze anabolizzanti** e finendo col mettere a rischio la propria vita. Ci sono diverse obiezioni che vengono frequentemente fatte quando si parla di vigoressia, prima fra tutte spesso si afferma che meglio essere vigoressici piuttosto che lasciarsi andare alla sedentarietà, all'alimentazione incontrollata, o all'abuso di altre sostanze come il fumo o alcool. Nella realtà dei fatti non c'è differenza. È certamente meglio lavarsi le mani 5 o 10 volte al giorno piuttosto che non lavarle mai, fa parte di una corretta igiene. Ma se si arriva al punto di lavarsele 200 volte al giorno, allora si ha un problema non meno grave di chi le mani non le lava affatto. La linea di confine non è quindi quanto spesso ci si allena, in linea teorica ci si potrebbe allenare anche tutti i giorni e non avere nulla a che vedere con la vigoressia. Né è determinante quanto impegno si ripone nella

corretta alimentazione, anzi è un elemento fondamentale proprio per chi si allena più frequentemente nella ricerca di obiettivi migliori.

I segnali che devono preoccupare

Il primo campanello d'allarme è **lo stato emotivo** in cui ci si trova se per un imprevisto si è costretti a saltare un workout, o se si compromettono le relazioni sociali, compreso un innocuo pranzo o cena di tipo conviviale, per il timore di non si riuscire a rispettare la propria dieta. Infliggersi allenamenti più duri come forma di **compensazione per eventuali eccessi alimentari**, controllare in modo spasmodico il proprio corpo, il proprio peso, la propria percentuale di grasso corporeo, vivere la propria giornata con il costante pensiero all'allenamento che dovrà essere fatto, svegliarsi nel cuore della notte per degli spuntini proteici, in un crescendo quasi maniacale che porta a perdere i contatti con la realtà rovinando anche i rapporti sociali con tutti coloro i quali non si infliggono il medesimo comportamento.

Quanto è diffusa in Italia?

Praticare bodybuilding, essere molto muscolosi o desiderosi di diventarlo ancor di più, assumere qualche integratore, **non è sinonimo di essere affetti da vigoressia!** Anzi questa semplificazione, spesso operata da molte riviste desiderose di creare clamore e allarmismo, porta a sottovalutare le dimensioni del problema ritenendolo quasi una trovata pubblicitaria. In Italia invece, secondo uno studio pubblicato nel volume *Vigoressia: quando il fitness diventa ossessione*, sarebbero **oltre 60.000 le persone affette da questo disturbo**. Un problema doppiamente subdolo anche per un'altra ragione: le persone sono spontaneamente portate a credere che un individuo estremamente magro possa potenzialmente avere un problema, anche perché di anoressia (giustamente) se ne parla in continuazione. Viceversa è difficile ipotizzare che una persona dal corpo tonico e tornito possa avere un problema analogo, la naturale associazione che viene fatta è quella di un corpo che gode di ottima salute. E, per fortuna, nella stragrande maggioranza dei casi è assolutamente vero. Coloro che sostengono "la vigoressia è bellissima e io ne sono affetto" dimostrano solo una raccapricciante ignoranza sul tema che rischia però di far sottovalutare ad altri una condizione grave che può sfociare in sviluppi drammatici. Del resto rapportarsi con un soggetto vigoressico è complesso, instaurare un dialogo costruttivo per focalizzare il problema è spesso impossibile. Non a caso **la prevenzione del problema sarebbe la strategia principale** così come, riuscire a prenderne consapevolezza, il primo

significativo step per superarlo. Il vigoressico prova una forma di profonda disistima per chiunque non persegua i medesimi obiettivi, ritenendolo semplicemente una persona che **"non può capire"**. La vigoressia quindi non è dipendente da quanto impegno si applica nel raggiungimento di un risultato, ma da come questo possa **compromettere la qualità della vita** e la propria salute.

I maschi fra i 25 e i 35 anni ne soffrono di più

Volendo analizzare qualche dato statistico, i soggetti maggiormente colpiti sono certamente di sesso maschile, pur non mancando casi di vigoressia al femminile, nella fascia di età compresa fra i 25 e i 35 anni seguita da un significativo campione di età compresa fra i 18 e i 24 anni. Non mancano individui over 40 che spesso cominciano per effetto di una mancata accettazione dell'età che avanza, desiderosi quanto convinti di poter riportare indietro il tempo, e finiscono in un circolo vizioso dalle conseguenze anche tragiche. Più frequentemente cadono vittima della vigoressia persone con un basso livello socioculturale, che fanno fatica a individuare il grado di rischio cui si va incontro, ancor più spesso soffrono di scarsa autostima e l'esibizione delle masse muscolari diviene l'unico elemento di riscatto e compensazione, sono quindi perennemente alla ricerca di sguardi e ammirazione da parte degli altri. Questo atteggiamento rappresenta uno sviluppo ulteriore della vigoressia che, nei primi casi diagnosticati, era connessa invece con atteggiamenti opposti, legati al desiderio di non mostrarsi agli occhi degli altri perché convinti di essere troppo poco muscolosi.

In conclusione quindi il timore della vigoressia non deve divenire **un alibi per la propria sedentarietà**, e tanto meno uno strumento per delegittimare chi si allena con costanza e sacrificio con l'intento di perseguire un beneficio estetico e salutare. L'allenamento in generale, e quello tipicamente noto del bodybuilding, offrono **una serie infinita di benefici** con ricadute positive anche sulla sfera emotiva e sociale. Ma quando si percepisce che l'allenamento inizia ad avere sempre più i connotati del dovere che del piacere, quando nel proprio immaginario si comincia a classificare in modo rigido ogni alimento inserendolo nella lista di quelli ritenuti assolutamente buoni o assolutamente da evitare, quando ogni pensiero e ogni discorso non fa che indirizzarsi verso un unico punto, è il momento di fermarsi e provare a parlarne con un professionista.

Pierluigi De Pascalis

Il primo campanello d'allarme è lo stato emotivo in cui ci si trova se si è costretti a saltare un workout

Dal Web

Link e video di approfondimento:
www.vigoressia.com
www.vigoressia.com/video



Pierluigi De Pascalis

Laureato in Scienze Motorie, è responsabile della formazione e divulgazione scientifica di NonSoloFitness e professore a contratto presso l'Università degli studi di Foggia (pierluigi@depascalis.net, www.depascalis.net).

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](mailto:d.verazzani@gmail.com)

Secondo una rilevazione resa nota a maggio da Audiweb, azienda del gruppo Nielsen, anche in Italia ormai i pc da scrivania stanno velocemente perdendo di importanza per le ricerche su Internet, a tutto vantaggio degli schermi degli smartphone: mediamente ogni giorno il 40% degli utenti digitali usa il "mobile" per connettersi, e meno del 20% rimane ancorato ai cari vecchi desktop.

Questo implica alcune domande e ripensamenti circa la nostra strategia digitale

Primo: il nostro sito è davvero mobile?

Sintesi, chiarezza, immagini rilevanti sono i nuovi dei. Ma siamo sicuri di usarli al meglio? La risposta è in uno strumento di Google, sorprendentemente semplice, che analizza in modo velocissimo la mobile friendliness e la mobile speed, dando utili consigli su come migliorarle attraverso un free report inviato via mail: <https://testmysite.thinkwithgoogle.com/>

Secondo: Farsi trovare su Google è ancora fondamentale, ma stavolta bisogna far sì che avvenga da mobile. Ciò vuol dire soprattutto:

A) Scegliere bene quali parole chiave sponsorizzare e come impostare il copy per chi sta cercando da mobile, la cui fretta e impazienza sono maggiori di chi cerca da desktop.

B) Garantire una elevata usabilità della pagina. Anche in questo caso, bisogna capire quali sono davvero gli argomenti chiave che vogliamo andare ad attaccare con i nostri contenuti.

C) Le **landing page** devono essere mobile first. Ciò significa: pochi dati, sintesi, che hai 3 secondi di tempo per incuriosire l'utente.

Terzo: Facebook è ormai talmente mobile che probabilmente dovrete dividere le campagne di advertising in due, completamente diverse. Quelle mobili servono a interessare, a entrare nel flusso. Quelle desktop a monetizzare, finalizzare, convertire.

Quarto: la newsletter. Anche il numero di email lette dallo smartphone ha superato quello del desktop. Controlla che tutte le tue comunicazioni siano mobile-proof. Pensa

sempre a chi stai scrivendo, ma anche a che tipo di momento il tuo utente usa per leggerla (in tram? in ufficio? a casa?).

Consiglio finale: prima di pensare a una app, metti a posto i punti sopra!

Ma quali sono gli indicatori che ci fanno capire come sta andando la parte digitale del nostro business?

Il famoso e famigerato ROI, cioè il miglioramento del conto economico (più ricavi, meno costi) che si verifica a causa di un determinato investimento, sia pure utile per decidere se fare o no un investimento digitale prima di implementarlo, è comunque un indicatore di breve periodo, finanziario, e molto legato allo step finale, la vendita, o il risparmio sul costo.

Ci sono anche investimenti che danno utilità in un periodo medio lungo, per esempio quelli relativi a obiettivi di awareness (cioè a quanti conoscono il tuo marchio) e la reputazione (quanti consiglierebbero il tuo marchio a un amico?).

La awareness, oltre che con costose ricerche di mercato, può essere misurata usando **Google Trends** (www.google.com/trends/) per vedere se le ricerche sul mio brand stanno aumentando o no (occhio alle omonimie!).

La reputazione: quanti parlano bene di me? Ci sono due modi di testarla: **la prima è chiedere ai miei clienti (magari impostando tattiche di mail marketing automatico ricorsive o post acquisto)** una domanda molto semplice, il cosiddetto NPS, Net Promoter Score: da zero a dieci, quanto consiglieresti il nostro prodotto a un tuo amico? Si chiede l'NPS. Fate la media, e vedete se il digitale ha contribuito a migliorarlo, o se i clienti più digitalizzati esprimono un NPS superiore o inferiore alla vostra media.

L'altra modalità è capire **se la rete e la conversazione pubblica** (che è un forte indicatore della conversazione privata che non possiamo intercettare) **racconta esperienze positive o negative**, e cosa fare per migliorarla, prima di tutto capendo come funzionano i social media e come ascoltarli.

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



**SPAZIO FORMA
 RICHIUDIBILE**
 EURO 2.000,00 + IVA



NUOVA

**PANCA REGOLABILE
 CON APPOGGI WALL GYM**
 EURO 780,00 + IVA



PANCA MULTIPLA
 EURO 550,00 + IVA



VARIO
 EURO 4.000,00 + IVA



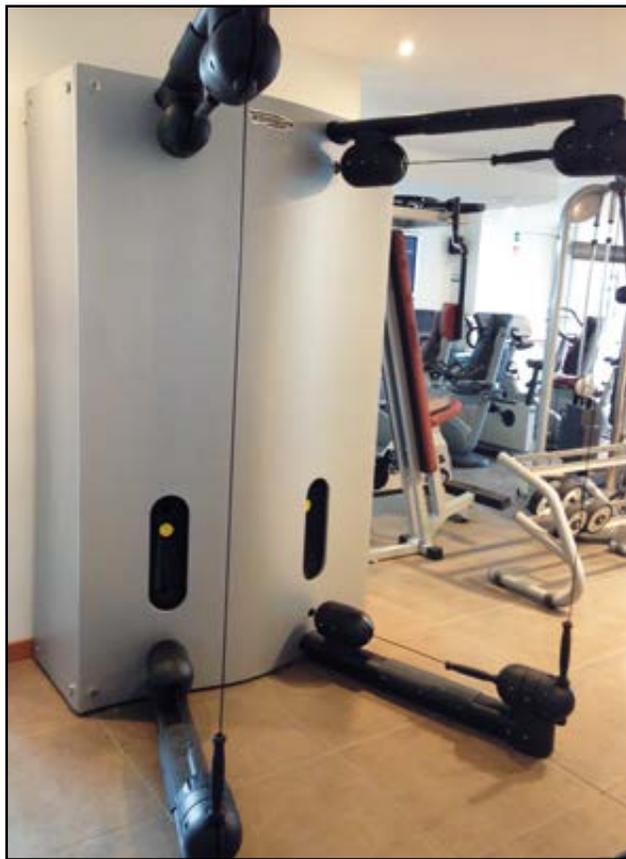
UNICA TECHNOGYM
 EURO 2.300,00 + IVA



CROSSOVER
 EURO 3.500,00 + IVA



WAVE
 EURO 1.500,00 + IVA



KINESIS EURO 5.000,00 + IVA



BIKE XT
 EURO 950,00 + IVA



NEW BIKE
 EURO 2.000,00 + IVA



STEP EXCITE
 EURO 1.850,00 + IVA



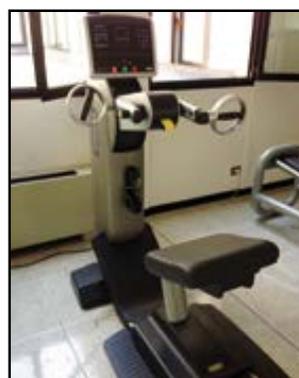
NEW RECLINE VISIO WEB
 EURO 2.500,00 + IVA



PANCA REGOLABILE EURO 350,00 + IVA



RUN NOW VISIO WEB
 EURO 4.500,00 + IVA



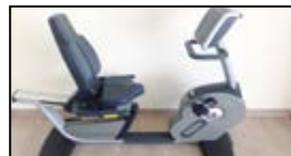
TOP EXCITE
 EURO 2.800,00 + IVA



RUN NOW LED
 EURO 4.000,00 + IVA



LEG PRESS CROSSBOW LINE EURO 3.500,00 + IVA



NEW RECLINE LED
 EURO 2.000,00 + IVA



RUN XT
 EURO 2.000,00 + IVA



MEZZA GABBIA CROSSBOWLINE EURO 1.800,00 + IVA



RUN EXCITE
 EURO 3.300,00 + IVA



SINCRO EXCITE EURO 2.000,00 + IVA



RUN FORMA EURO 1.500,00 + IVA

NUOVO



**GLUTEI CROSSBOW LINE
EURO 2.500,00 + IVA**



**RUN JOG
EURO 3.000,00 + IVA**



NUOVA

GABBIA SINGOLA CROSSBOWLINE EURO 1.800,00 + IVA



NUOVA

GABBIA DOPPIA CROSSBOWLINE EURO 3.500,00 + IVA



MULTIPOWER CROSSBOW LINE 2.500,00 + IVA

Le aziende citate in questo numero

Cardiaca	Tel. 328.8773385	www.cardiaca.it
Chinesport	Tel. 0432.621621	www.chinesport.it
Coalsport	Tel. 333.6784376	www.coalsport.com
Faress	Tel. 06.71350124	www.faress.com
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
GreenTech	Tel. 0532.866799	www.greentechrecovery.it
Gruppo Ambita	N.V. 800.586701	www.mooving.eu
Lacertosus	Tel. 0521.607870	www.lacertosus.com
Les Mills Italia	Tel. 02.4987881	www.lesmills.it
Metem	Tel. 0422.267010	www.dotile.it
Nonsolofitness	Tel. 06.93377230	www.nonsolofitness.it
Nrg	Tel. 035.802006	www.ennerregi.com
Paviflex	Tel. 0571.260843	www.paviflex.es
Sellfit	Tel. 0174.563782	www.sellfit.com
Slim Belly	Tel. 0586.405433	www.slim-belly.com
Visa Sport	N.V. 800.926491	www.visasport.it
Wellness	Tel. 0823.422787	www.outletofwellness.com
Xenios Usa-Europa	Tel. 0541.1646836	www.xeniosusa.com
Zun srl	Tel. 0871.551762	www.zunfit.com

LA PALESTRA

WWW.LAPALESTRA.NET

Anno XI - N. 67
novembre/dicembre 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:
Nicola Andreini, Pierluigi De
Pascalis, Luigi Colbax, Iader Fabbri,
Marcello Ghiretti, Simona Giudici,
Claudio Grassi, Alessia Polverini,
Fabio Swich, Davide Verazzani.

Immagine
LA PALESTRA archivio, Shutterstock®

Foto in copertina: Les Mills

Stampa: Alpha Print

LA PALESTRA
Pubblicazione bimestrale re-
gistrata 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.

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.



SEGUICI ANCHE SU

LAPALESTRA.NET

da oggi un SITO ancora più AGGIORNATO
e professionale, ricco di NOVITÀ
e argomenti UTILI



scarica anche
la app gratuita



Follow us on:



Migliora la tua performance



Redcord è stato sviluppato per allenatori, istruttori e atleti che vogliono migliorare la performance e prevenire gli infortuni.

Redcord comprende esercizi con movimenti tridimensionali in cui il peso corporeo è utilizzato come resistenza. Gli esercizi migliorano la resistenza funzionale e la potenza in rotazione, così come la stabilità lombo-pelvica ("core stability"), la coordinazione e il controllo del movimento. I movimenti sono naturali e hanno un elevato effetto carry-over per le prestazioni atletiche.

Recenti studi hanno confermato che l'allenamento in sospensione fornisce risultati migliori rispetto all'allenamento convenzionale e aumenta le prestazioni sportive.



CORSI REDCORD 2017 per istruttori

11/12 marzo

Presso:
CORPO CENTRO FITNESS
VIA NAZIONALE 56/9
PRADAMANO (UD)

Per info ed iscrizioni
www.chinesport.it-sezione corsi
maxt@chinesport.it

20/21 maggio

18/19 novembre

www.palestracorpo.com