DAL 2005 LA RIVISTA DEI PROFESSIONISTI DEL FITNESS 74

LA PALESTRA

www.lapalestra.net

LA PALESTRA - N°74 - gennaio/febbraio 2018 - 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.

DISTRIBUITE GRATUITAMENTE
PIÙ DI 65.000 COPIE
OGNI ANNO

Allenamento
Animal Flow libera l'istinto animale

Alimentazione
Scopriamo le proprietà del latte d'oro

Body&Mind
Apriamo il chakra del cuore

PER UNA **PALESTRA** CHE **VUOLE DISTINGUERSI**

I VALORI DELLE MACCHINE AUXOTONICHE CANALI SYSTEM

01. **Ci si allena con un metodo certificato**: il Metodo Canali è nato dall'esperienza del professor Vincenzo Canali nella preparazione e ri-atletizzazione di **importanti atleti** di diverse discipline sportive, che ne **testimoniano e garantiscono il successo**.

02. Un innovativo sistema a **rotazione posturale**. Assicura una **posizione perfetta** durante l'allenamento e consente una migliore azione di<ica.

03. Ci si allena in **sicurezza** e con la **massima efficacia** senza **alcun rischio di trauma o lesione**.

04. Un sistema di allenamento **adatto a tutti**, dai 16 anni alla terza età avanzata, dall'atleta olimpionico al semplice amatore, ma anche per riabilitazione e ri-atletizzazione.

05. Di facile utilizzo: le macchine sono **comode, i movimenti fluidi, lo sforzo è costante**. Grazie alla **stabilizzazione dell'addominale** il muscolo che si sta allenando lavora con più efficacia.

06. Nelle macchine Canali System non è presente **nessun pacco pesi** quindi si **lavora sollevando il peso del proprio corpo**.

07. Si può lavorare con **carichi differenziati**: è l'unica macchina al mondo a consentire la selezione di carichi diversi per i due arti (destro o sinistro).

08. Un sistema innovativo che garantisce maggiore **identità e distintività**. Ci si differenzia dai competitors per tecnologia e offerta di preparazione fisica. Si aumenta l'awarness della palestra.

09. Si può entrare a far parte della **Canali System Academy per una formazione completa e gratuita** dedicata a gestori di palestre, personal trainer e tecnici del settore, per permettere a chi desidera allenarsi con le macchine auxotoniche di conoscere a fondo i vantaggi e i benefici che offrono.

10. Costi di gestione al minimo. **Dimentichi le manutenzioni.**

QUANDO IL DESIGN VESTE IL FITNESS.

CANALI IN CONCORSO PER IL COMPASSO D'ORO

Le nuove macchine **Canali System** sono state progettate per coniugare **tecnica e design**, in una straordinaria **sintesi di funzionalità, ergonomia, armonia e bellezza**. Un'interpretazione di forza ed essenzialità che passa attraverso uno studio di forme che parlano di affidabilità posturale, facilità d'uso, controllo del movimento, ma anche ricerca di materiali e tecnologia all'avanguardia.

Espressione di un made-in-Italy d'eccellenza, le macchine Canali disegnate dall'architetto milanese Massimo Farinatti, sono state **selezionate dall'ADI Design Index, in concorso per l'ambito Compasso d'Oro International Award 2017 – Sport Performance and Innovation.**

CANALI SYSTEM

THE AUXOTONIC REVOLUTION

Il mondo del fitness entra in una nuova era con le rivoluzionarie macchine a rotazione posturale di Canali System: il tuo esercizio muscolare diventa fluido e costante, con il coinvolgimento continuo del core addominale e una postura sempre corretta. Il risultato: entri in forma più velocemente e in totale sicurezza.

academy.canalisystem.com
scopri i nostri corsi gratuiti

CANALI SYSTEM

canalisystem.com **life.canalisystem.com**

Auxotonic experience for postural benefit

“ Move Different ”
TecnoBody®
www.tecnobody.com

Walker View®

Functional Line®

ProKin®

La regina del fitness

JILL COOPER

SUPER JUMP ACADEMY

JILL COOPER

DIVERSE DISCIPLINE DI ALLENAMENTO CON DOCENTI SPECIALIZZATI

CORSI RICONOSCIUTI DAL CONI

DOVE IL GLAMOUR INCONTRA IL FITNESS

IL TRAMPOLINO ELASTICO MODIFICATO PER DARE RISULTATI

CONSULTA IL SITO PER ULTERIORI INFORMAZIONI

WWW.COALSPORT.COM

Sellfit

coalsport

s.s.d.fitrangeracademy
a r.l.affiliata Csain

PROIETTATI NELL'ALLENAMENTO DEL FUTURO

CORSI VIRTUALI PER TUTTI SENZA LIMITI!

INFO 051 616.72.54 | commerciale@realvt.it

Aerobica: Aerodance | Step Base | Interval Step | Step Coreografico | Hip Hop | Latina
Tonificazione: Total Tone | GAG | Pump | Kombat
Indoor Cycling: Montagna | Piramidale | Interval | Fartlek | Endurance | Circuito | Collina in salita | Strength | Race Day | Tabata Hiit
Body & Mind: Pilates Ring | Yoga | Yoga Pilates | Pilates
Walking: Base | Interval | Free Style | Total Body Workout
ABS: Total Core (addome - obliqui - lombari)
Funzionale: Kettkebell | Circuito | Corpo Libero

REALVT Virtual Trainer Real Experience è un marchio Rokepo srl - Tel +39 051 6167254 - commerciale@realvt.it - www.realvt.it

LA PALESTRA

www.lapalestra.net

Anno XIIII - N. 74
gennio/febbraio 2018

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

Art Director: Cristian Ghezzi c.ghezzi@cscrea.com

Hanno collaborato: Nicola Andreini, Nicola Benincasa, Guido Bruscia, Lara Callarelli, Vincenzo Canali, Iader Fabbri, Marcello Ghiretti, Glauco Grassi, Beatrice Masserini, Roberto Panizza, Elisabetta Pea, Andrea Roncari, Valentina Schenone, Fabio Swich, Manuela Zingone.

Immagini: LA PALESTRA archivio, Shutterstock®

Foto in copertina: Maurizio Polverelli per Kwell

Stampa: Alpha Print

LA PALESTRA
Pubblicazione bimestrale registrata al Tribunale di Milano il 21.09.2005 con il numero 643. Iscrizione al R.O.C. con il N° 13029. Gli articoli contenuti in questa rivista non hanno scopo didattico, ma esprimono opinioni e nozioni personali da parte di esperti del settore. Gli articoli firmati impegnano esclusivamente gli autori. Dati e caratteristiche tecniche sono generalmente forniti dalle case produttrici, non sono comunque tassativi e possono essere soggetti a rettifiche. La Api Editrici s.n.c declina ogni responsabilità circa l'uso improprio delle tecniche che vengono descritte al suo interno. L'invio di fotografie alla redazione ne autorizza implicitamente la pubblicazione gratuita su qualsiasi supporto cartaceo e su qualsiasi pubblicazione anche non della Api Editrici s.n.c. Il materiale inviato alla redazione non sarà restituito. Copyright Api Editrici s.n.c. Testi, fotografie e disegni, pubblicazione anche parziale vietata.
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 SUGLI 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.

In questo numero...

Parliamo di...

In copertina

La rivoluzione ha un nome: Revoring ..... pag. 14

Allenamento

Le basi del funzionale: start! ..... pag. 20
Con Animal Flow liberi l'istinto animale ..... pag. 22
Traumi muscolari: qual è la vera causa? ..... pag. 24
Lat Machine: analisi del movimento ..... pag. 28
Allenamento E.M.O.M: errori da evitare ..... pag. 30

Gestione

Crea il tuo primo funnel in palestra ..... pag. 32
Le discussioni possono diventare occasioni ..... pag. 34
Il Visual Storytelling ..... pag. 40
Collaborare, scavalcare, evitare ..... pag. 42

14

LINEA DIRETTA

Le **aziende citate** in questo numero

			pag.
Canali System	Tel. 0432 887540	www.canalisystem.com	II - 3
Cardiaca	Tel. 328.8773385	www.cardiaca.it	IV
Coal Sport	Tel. 342 8927899	www.coalsport.com	6
Faress	Tel. 06.71350124	www.faress.com	31
Fibo		www.fibo.com	55
Fitness Studio	Tel. 0434.857012	www.fitnessstudio.it	64 - 65 - 66
FullSport	Tel. 030.2191564	www.fullsport.it	37
Functional Training School	Tel. 334 8938902	www.functionaltrainingschool.com	25
Funzioni in Azione	Tel. 346.6408312	www.funzioniinazione.com	61
Gympay	Tel. 049.8809661	www.gymup-ipercity.it	38 - 39
Hatlex	Tel. 02.40741362	www.hatlex.com	23
HelloFit	Tel. 335.6111300	www.hellofit.it	45
Inko Spor	Tel. 0586.941374	www.inkospor.it	49
Insany-T	Tel. 342.0609420	www.insanyt.com	51
Isec srl	Tel. 393.8243095	www.isectraining.org	52
Jazzercise		www.jazzercise.it	39
Les Mills Italia	Tel. 02.49 87 881	www.lesmills.it	33
Mad Dogg Athletics	Tel. 050.3146414	www.peakpilates.com	29
MeteM	Tel. 0422.267010	www.dotile.it	11
Nonsolofitness	Tel. 06.40403925	www.nonsolofitness.it	57
NRG	Tel. 035.802006	www.ennerregi.com	43
Paviflex	Tel. 0571.260843	www.paviflex.it	21
Rimini Wellness		www.riminiwellness.com	63
Rokepo	Tel. 051 6167254	www.realvt.it	7
Studio Cassinis	Tel. 02.313236	www.studiocassinis.com	15
Teca	Tel. 085.903301	www.tecafitness.com	27
Tecnobody	Tel. 035.594363	www.tecnobody.com	4 - 5
Tecnocomponent	Tel. 0547.313288	www.revoring.com	35
Titolare Felice		www.titolarefelice.com	16 - 17 - 18 - 19
Transatlantic Fitness Italia	Tel. 393.9118420	www.planetfitnessitalia.com	13
Virgin Active Italia	N.V. 800.914555	www.virginactive.it	III
Zun srl	Tel. 0871.551762	www.zunfit.com	59

Alimentazione

Le proprietà del latte d'oro ..... pag. 44
BRN Food: Alimenti biologici, crudi e... buoni! ..... pag. 48

Novità e curiosità

Proteine sì, ma di qualità ..... pag. 46
Una nuova era per il mondo del Pilates ..... pag. 46
Sei pronto per scivolare? Prova SlideFlex ..... pag. 46

ABSolute! La risposta più efficace per il girovita ..... pag. 47
Siglato l'accordo tra *Happy Aquatics* e *La Palestra* ..... pag. 47

Viaggi e Sport

Emozioni uniche in mezzo alla natura ..... pag. 50

Acqua

Boxing Splash ..... pag. 56

Il filo diretto con...

Glauco Grassi
Abbiamo la soluzione! pag. 53

ANIF
Il fitness applicato alla salute pag. 54

Lo studio Cassinis
Contributi per lo sport e gestione delle piscine pag. 60

Marcello Ghiretti
Pan di banana pag. 62

Body & Mind

Liberare il proprio centro vitale ..... pag. 58

Vetrina delle occasioni

Le migliori offerte dell'usato ..... pag. 64

I nostri focus

Gym Up... la prima palestra No-Cost! ..... pag. 38
LinfoFitness Attivo ™: combattiamo la cellulite ..... pag. 52

News in tempo reale
e maggiori approfondimenti su

WWW.LAPALESTRA.NET

SEGUICI ANCHE SU

Editoriale

Less is More!

Sembra il claim pubblicitario di un discount alimentare, ma in realtà è un approccio che si sta diffondendo in ogni aspetto della nostra vita quotidiana, ed il fitness non ne rimane escluso.

Allenamenti sempre più veloci ma comunque efficaci e mirati, ecco cosa veramente stanno chiedendo i consumatori e le aziende stanno rispondendo con offerte concrete.
Protocolli di allenamento in 30 minuti sempre più capillari su tutto il territorio nazionale; attrezzature poco ingombranti e facili da utilizzare sia **indoor** che **outdoor**, come il **Revoring®**, protagonista della nostra copertina, che promette un mix di tecnicità ed *entertainment* a tutti i livelli e per tutte le età.
Non perdete l'approfondimento a pagina 14 per scoprire le infinite applicazioni di un prodotto così semplice quanto versatile.
Non potete neanche farvi sfuggire l'intervista ad **Agostino Celia**, che ci presenta il corso **Animal Flow**, alla riscoperta dei movimenti "animaleschi" e naturali per migliorare flessibilità, coordinazione e consapevolezza del proprio corpo.
Tuttavia non siamo fatti solo di fisicità, ma soprattutto di anima, ed ecco che **Manuela Zingone** ci aiuta a lavorare con il nostro essere più profondo, arrivando ad aprire il **chakra del cuore** e a **liberare le emozioni in modo costruttivo e propositivo**.
Valentina Schenone, nel suo pezzo dedicato alle **attività sportive da fare in viaggio**, ci offre ottime soluzioni per evadere e raggiungere un benessere totale, sia spirituale che fisico. Andate a controllare coi vostri occhi: le destinazioni suggerite sono splendide!
Quale altro fattore concorre alla salute di una persona oltre a una regolare attività sportiva? Ovviamente una corretta alimentazione. Ed ecco dunque una proposta nutrizionale sana ma allo stesso tempo gustosa per chi pratica sport: **gli integratori proteici vegani e crudi**... da assaggiare! Come sempre il nostro magazine vi permette di essere aggiornati su tutte le nuove tendenze del settore fitness.
In questo numero vi presentiamo alcuni servizi e prodotti davvero innovativi: **dalla palestra no cost allo SlideFlex, dalla ABSolute Zone by Teca Fitness all'allenamento LinfoFitness Attivo™**.
E si preannunciano grandi novità anche in ambito fiscale, grazie alle "neonate" Società Sportive Dilettantistiche Lucrative.
Per rimanere al passo, vi consigliamo di seguire con particolare attenzione le rubriche curate da **ANIF** e dallo **Studio Cassinis**, e non esitate a scriverci le vostre domande e dubbi in merito.
Ma adesso basta anticipazioni, vi lascio alla lettura e vi aspetto, come sempre, sui nostri canali digitali.

Veronica

CROSS TRAINING EQUIPMENT

LEGION

JOIN THE LEGION

Next events:

OLD SCHOOL THROWDOWN
MASTER SERIES
ARE YOU OLD ENOUGH?

OLD SCHOOL THROWDOWN
17 - 18 Febbraio 2018

FUNZIONI IN AZIONE
7 - 8 Aprile 2018

FIBO GLOBAL FITNESS
exhibition center cologne 12 - 15 April 2018

Vieni a scoprire ***le nuove attrezzature*** su www.**dotile**.it

+39 **0422 267010** *fit@dotile.it* **dotile**.it *dotile fit*

DoTile® fit **TRAINING LAB**
Via G. Amendola, 24 - 31020 - Villorba (TV)

La nostra squadra

Veronica **Telleschi**
Direttore Responsabile

Francesca **Tamberlani**
Capo Redattore

Cesare **Salgaro**
Editore

Stefania **Iannone**
Responsabile Commerciale

sezione **Allenamento**

Guido **Bruscia**
Fondatore della Functional Training School, scuola di allenamento funzionale e miofasciale in cui la Pratica segue la teoria e le basi scientifiche.
info@functionaltrainingschool.com

Vincenzo **Canali**
Collaboratore Coni istituto di Scienza dello Sport e della Fidal per l'aspetto posturale. Inventore del Canali Postural Method e del Canali System macchine auxotoniche.
info@canalisystem.com

Andrea **Roncari**
Laureato in fisioterapia e in scienze motorie, divulgatore scientifico per il project invictus (www.projectinvictus.it)
artrainer88@gmail.com

Nicola **Andreini**
Laureato in Scienze Politiche, gestisce centri fitness dal 1999. Nel 2014 inaugura il primo Box ufficiale CrossFit a Pistoia e provincia. Personal trainer, CFL1, TacFit Instructor Clubbel Instructor, istruttore FIKBMS CONI.
nicola.andreini.mobile@gmail.com

sezione **Gestione**

Fabio **Swich**
Ideatore di UpWell società di servizi benessere, pioniere del cardio-fitness dal 1986.
fswich@upwell.it

Nicola **Benincasa**
Consulente marketing per piccole e medie imprese e liberi professionisti. Il suo lavoro? Mettere il turbo ai fatturati dei clienti a colpi di marketing.
nicola@benincasa.com

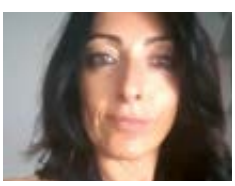
Elisabetta **Pea**
Imprenditrice Fitness Club, Consulente Marketing settore Fitness e Welness c/o SCAI for fit; formatrice, esperta di Media Marketing; istruttrice fitness, iscritta presso l'albo dei pedagogisti.
elisabettapea@hotmail.com

Roberto **Panizza**
Professionista di Tour operator, catene alberghiere e amministrazioni pubbliche per lo sviluppo e la promozione della vacanza a tema sportivo e attivo.
panizzarobi@yahoo.it

sezione **Alimentazione**

Iader **Fabbri**
Consulente nutrizionale e divulgatore scientifico e mental coach. Cofondatore di Iaderlife, opera nei suoi ambulatori di Faenza, Milano, Pesaro e San Polo d'Enza.
info@iaderlife.it

sezione **Viaggi & Sport**



Valentina **Schenone**
Laureata in Scienze Motorie, Master in Management dello Sport, giornalista dal 1999.
valentina.schenone@gmail.com

sezione **Ricette Funzionali**

Marcello **Ghiretti**
Personal Chef specializzato in cucina antiaging e funzionale, molto sensibile ai temi che riguardano la nutrizione e l'integrazione applicata allo sport.
marcelloghiretti@yahoo.it

sezione **Body & Mind**

Manuela **Zingone**
Atleta e campionessa di fitness e body building, Health Coaching, Master Trainer e Presenter, Presidente della ASD HUMANZONE.
info@humanzone.it

TRX®

FUNCTIONAL TRAINING ZONE

LA SOLUZIONE PER QUALSIASI ZONA FUNZIONALE

TRX®, Leader Mondiale dell'allenamento funzionale, offre una soluzione chiavi in mano a palestre e strutture ricettive come alberghi, villaggi vacanze, agriturismi, ecc...
La TRX® TRAINING ZONE è uno spazio versatile a 360° e completamente attrezzato: propone un allestimento 100% personalizzabile, dalla pavimentazione alla decorazione murale, potendo scegliere la struttura ideale secondo le esigenze delle palestre e dei clienti.
La Zona Funzionale TRX® permette tutti tipi di allenamento funzionale integrando TRX Suspension Trainer, Medicine Ball, Stability Ball, Kettlebell, Conditioning Rope, Rip Trainer…ecc ma può essere utilizzata anche nei corsi fitness come Pilates e Yoga,

Sinonimo di eccellenza nella formazione e programmazione e con una comunità di oltre 40 milioni di appassionati, TRX® è uno dei Brand più riconosciuti nel mondo del Fitness ed è garanzia di qualità, visibilità e continuità.

Richiedi un preventivo: commerciale@planetfitnessitalia.com / +39 393 9118420

"TRX® TRAINING ZONE"
ora anche nel top del mondo alberghiero:
Westin Hotels & Resorts e TRX® annunciano una partnership globale, portando i leader mondiali di attrezzature funzionali e attrezzature per il fitness a più di 200 WestinWORKOUT® Fitness Studios in tutto il mondo.

Westin Hotels & Resorts, una delle catene alberghiere più prestigiose al mondo, si affida a TRX® per la realizzazione delle sue zone fitness: dalle strutture, alle attrezzature, a tutta la programmazione e formazione necessaria.

PLANET FITNESS ITALIA

commerciale@planetfitnessitalia.com
www.planetfitnessitalia.com / shop.planetfitnessitalia.com

La rivoluzione ha un nome: Revoring®

In un'epoca in cui il tempo è denaro e *less is more*, Revoring è la risposta che mancava. Un solo attrezzo per infinite applicazioni, infinite location e infiniti utilizzatori

Efficace sia per il **suspension** training che per il **functional** training, indicato per gli esercizi **fisioterapici** e per quelli **riabilitativi**, Revoring non è soltanto un elastico come tanti altri elastici: è un vero e proprio sistema di allenamento, innovativo e sicuro.

Che cos'è Revoring?
Revoring è una catena di quattordici anelli elastici rivestiti di robusta cordura, disponibile in tre resistenze – Lite, Medium e Strong – contraddistinte da diversi colori. Grazie alle sue prese multiple e agli agganci variabili, **si possono svolgere innumerevoli esercizi beneficiando di molteplici intensità con un unico attrezzo**.

Dove posso utilizzarlo?
Revoring è facilmente trasportabile e utilizzabile indoor e outdoor. Basta agganciarlo al soffitto, a terra, o a qualunque altro punto di ancoraggio per poter godere di diverse altezze e per poter svolgere allenamenti dinamici e divertenti, performando esercizi facilitanti oppure contrastanti, in base alla trazione dell'elastico.

A chi posso proporre Revoring e per quale tipologia di allenamento?
Revoring è per tutti. Intuitivo e versatile, permette di creare esercizi adatti a qualunque livello ed età. Può essere utilizzato in sala pesi, negli allenamenti di funzionale oppure nella riabilitazione, proposto come personal training, mini class o per i work group. Con Revoring, basare un intero allenamento su un solo attrezzo è possibile. Le **quattordici tipologie di presa** (mano, polso, gomito, spalla, piede, caviglia, ginocchio, coscia, ecc..) e le molteplici altezze di ancoraggio permettono di eseguire esercizi che stimolano tutte le catene cinetiche, separatamente o contemporaneamente, per un allenamento completo e adatto alle esigenze di ciascuno. E dopo la sessione di allenamento, non dovrai far altro che mettere a posto un solo attrezzo.

Sono scettico sull'acquisto di Revoring perché non saprei come utilizzarlo...
La Revoring Academy organizza corsi di formazione in tutta Italia. Durante il corso, strutturato in una prima parte scientifica e in una seconda parte pratica, i partecipanti testano in prima persona la qualità e l'innovazione di Revoring, performando tutti gli esercizi codificati all'interno del manuale e imparando le **routine di allenamento Revoring**, proponibili da subito a tutti i clienti.

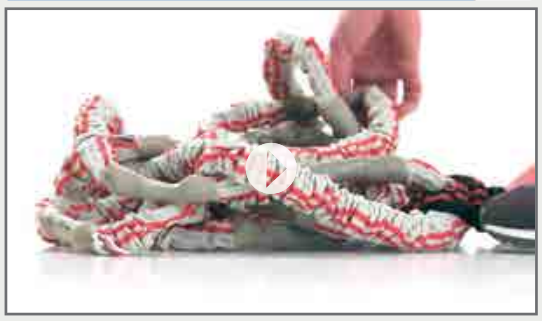
Spesso ho poco tempo per preparare un allenamento o non trovo l'ispirazione per creare nuovi esercizi
Partecipando al corso di formazione della Revoring Academy, avrai a disposizione il manuale scientifico

Le quattordici tipologie di presa di Revoring e le molteplici altezze di ancoraggio permettono di eseguire esercizi che stimolano tutte le catene cinetiche, separatamente o contemporaneamente

Vuoi commentare questo articolo?
www.lapalestra.net

LA PALESTRA Vai su Youtube e cerca

Revoring, un sistema di allenamento innovativo e rivoluzionario Search



www.youtube.com/watch?v=nMCUoGeAJ28

del corso, contenente un centinaio di esercizi suddivisi per tipologia di presa e gruppi muscolari ma, se la tua sete di Revoring non sarà ancora placata, ti basterà:

- Consultare il canale **Revoring su Youtube**
- Scaricare gratuitamente il **Quick Start Manual** dal sito **www.revoring.com**

Kwell Tecnocomponent è distributore ufficiale di Revoring® per l'Italia

DOVE POSSO ACQUISTARE REVORING?
Scrivi un'email a **info@revoring.com** oppure chiama allo **0547.313288**.
E ricorda: **Revoring è in pronta consegna**! lo riceverai entro una settimana dalla tua conferma d'ordine.

Specializzati in Diritto Sportivo

STUDIO CASSINIS
Dottori Commercialisti & Avvocati
Corso di Porta Nuova, 15 - 20121 Milano - tel. +39 02 313236 - fax +39 02 33614772
Piazza di San Pietro in Vincoli, 10/10A - 00184 Roma - tel. +39 06 92919104 - fax -39 06 92919104
info@studiocassinis.com - www.studiocassinis.com

- Assistenza e consulenza giuridico - fiscale lavoristica nei confronti di Federazioni sportive nazionali, Enti di promozione sportiva, Leghe, Enti locali, Società sportive, Associazioni non lucrative (Centri sportivi Benessere, Centri Fitness, Piscine)
- Disciplina civilistica e fiscale
- L'imposizione fiscale in Italia ed all'estero di Società e persone fisiche
- Contrattualistica
- Sponsorizzazioni
- Problematiche collegate alla gestione di Centri Sportivi
- Contenziosi civilistici e fiscali

ABBIAMO SOLUZIONI VINCENTI !

PRIMA DI PARLARE CON IL TUO PROSSIMO TOUR (POTENZIALE CLIENTE) LEGGI QUESTO ARTICOLO E SCOPRI:

PERCHÈ UNA COMUNICAZIONE STANDARDIZZATA NON FUNZIONA NEL FITNESS ITALIANO

DOPO LA LETTURA NON AVRAI PIÙ INCERTEZZE SULLA STRADA DA INTRAPRENDERE PER MIGLIORARE

UNA GUIDA NECESSARIA PER OGNI PERSONA CHE VUOLE RAGGIUNGERE I RISULTATI CHE MERITA

VUOI ISCRIVERE TUTTI, DAVVERO TUTTI?

Bene, basta seguire questi semplici passaggi:

√ Fai fare il giro della palestra
√ Analizza i bisogni
√ Anticipa le obiezioni
√ Ricorda i 5 sì
√ Fai un giro su te stesso e...
√ Chiudi l'annuale

Ripeti da capo ed iscriverai tutti...Non funziona? Continua a leggere, ti mostrerò come e perchè alcuni usi comuni della vendita, non funzionano e non funzioneranno mai nel nostro paese.

Questo meccanismo è stato importato dagli Stati Uniti negli anni 80 e poi utilizzato e (poco) modificato da tutti i seguaci del format Americano che in Italia ha funzionato malamente solo quando le palestre non avevano concorrenti e l'utenza era fortemente ingenua e inconsapevole.Ha come obiettivo l'analisi dei bisogni oggettivi, con domande induttive che devono portare ad una proiezione futura ed alla chiusura di un abbonamento prevenendo le 5 obiezioni reali.
Ma in Italia non funziona.
Punto.
Perché?
Valutiamo alcuni scenari per i quali una comunicazione da SDC (Sindrome Di Cicciobello) non è efficace.
Alcuni sono propriamente specifici del nostro mercato.
La consapevolezza dell'allenamento in Italia è 10 volte minore che nel resto del mondo: ti basterà pensare che chi frequenta regolarmente una palestra (cioè costante durante l'anno e negli anni) è meno del 2% della popolazione potenziale

Per il 98% della popolazione una comunicazione tecnica (corsi e servizi) funziona veramente poco: si parla un linguaggio sconosciuto con la conseguente inefficacia del messaggio che si vuol trasferire. A maggior ragione se è identico a quello di tutte le altre palestre
L'incompetenza sui principi basilari dell'allenamento, rende indigesta la proiezione nel futuro su obiettivi di allenamento che prevedono rinunce e costanza: si pensa ancora che per dimagrire si deve sudare e non mangiare o, addirittura, che ci si debba allenare spesso e per più ore al giorno.
In questa situazione il divano e la Nutella vincono a mani basse sul futuro di stenti prefigurato al tour.
Sinceramente, riesci a metterti nei panni di una persona che fino ad oggi ha preferito il divano, Barbara D'urso e le patatine?
Altri scenari sono propriamente tecnici e relativi all'approccio comunicazionale.
Arrivare ad una proposta efficace e corretta, per il nostro interlocutore, è come dover arrivare in centro città lungo un vialone pieno di semafori e biforcazioni che allungano la strada o portano in un vicolo cieco.
Ogni volta che il semaforo è verde ci avviciniamo al nostro obiettivo.
Ogni volta che il semaforo è rosso dobbiamo fermarci e lasciare la strada principale.
Nella comunicazione efficace l'obiettivo DEVE essere comune e l'ANDATURA la decide il cliente.
Nella vendita precoreografata (cioè standardizzata su domande prefissate) l'obiettivo di chi vende è quasi sempre convincere ad acquistare un abbonamento meglio se annuale.
Sei proprio sicuro che sia lo stesso di chi deve acquistare?

Sono **Paolo Ricchi** esperto in formazione per centri fitness ideatore del sistema **Titolare Felice** e del metodo Vendere in Palestra. Aiuto i titolari di centri fitness a capire che la propria palestra è un'Azienda e con quali meccanismi funziona al meglio così che possano migliorare consapevolezza imprenditoriale, organizzazione e risultati economici. In 20 anni di attività ho lavorato con più di 300 titolari di palestre su tutto il territorio nazionale dopo essere stato io stesso titolare e responsabile commerciale di più centri.

TITOLARE FELICE

Quando una commessa ti si attacca alle costole ti senti proprio a tuo agio?
Qual è la tua sensazione?
Non ascoltare più, chiuderti a riccio.
Semaforo Rosso subito. Fine

IL PRIMO LIMITE è l'atteggiamento:
Bombardare di finte domande per carpire le informazioni che ci servono lascia chi abbiamo di fronte a disagio.
Dopo pochissimo non ci ascolta più e risponde a monosillabi con un non verbale che dice "lasciami libero".
Qualsiasi cosa succeda dopo è inutile: il semaforo è già rosso e siamo già soli.

IL SECONDO LIMITE è la capacità di ascolto:
Siccome è più importante fare le nostre domande per avere le nostre risposte, quasi sempre non ascoltiamo nemmeno quello che ci dicono, perché stiamo già pensando alla domanda successiva.
Lasciamo interdetto il tour che non capisce perché ha risposte diverse alle sue domande o domande inutili per le sue esigenze.
Anche in questo caso il semaforo diventa rosso

IL TERZO LIMITE è la proiezione nel futuro:
Le informazioni che abbiamo carpito ci inducono a spostare la comunicazione sul futuro: "quanto ci vorrà per raggiungere e mantenere gli obiettivi"
Ma se il tour non ha ancora deciso di intraprendere un percorso DA OGGI, è controproducente spostare l'attenzione sul DOMANI: aumenta solo il livello di ansia per un impegno ancora non preso.
Inoltre la proiezione la facciamo autonomamente con informazioni oggettive e non soggettive: cioè relative al servizio/prodotto che vogliamo vendere, piuttosto che alle esigenze soggettive di benessere di chi deve acquistare

Altro semaforo rosso.
IL QUARTO LIMITE è la proposta:
I pilastri per una proposta efficace non ci sono: informazioni frammentarie, proiezione autonoma, poco valore all'allenamento e comunque si parte, nostro malgrado, con la proposta conveniente.
Calcolatrice alla mano si calcola il vantaggio di un abbonamento rispetto ad un altro, spesso condito con sconto velocità, solo per oggi, promo solo per pochi o proposta solo per te (non dirlo a nessuno), mensile alto annuale basso o "con l'annuale ti regalo l'iscrizione"
Quanti semafori rossi!
Questa tipologia di approccio funziona solo con chi ha già deciso, con chi si allena già o con alcune categorie di persone.
Tutte le altre hanno smesso di ascoltarci al primo semaforo e pensano a come uscire da una comunicazione che non li soddisfa.
Porterà all'inesorabile "ci penso".
La nostra storia raccontata allo stesso modo a tutti intercetterà solo chi è interessato a quella ed allontanerà tutti gli altri.
Meglio un approccio diverso ed adattato in maniera perfetta a chi abbiamo di fronte.
Se parliamo noi possiamo sbagliare, se parla lui no.
È la sua storia passata che lo porta da noi ed è la nostra capacità di renderla un motivo importante di cambiamento che porterà la persona a darsi un'opportunità di benessere nella nostra palestra.
Seguire la sua andatura funziona di più che scappare avanti senza di lui
Il motivo per cui viene da noi vale 100 volte di più della nostra soluzione.
Renderlo protagonista e non spettatore è l'unica salvaguardia per le sue esigenze e la nostra professionalità.
Si sentirà accolto, ascoltato, gestito ed aiutato a cambiare in meglio la sua vita.
Ed è quello che chi lavora in questo settore dovrebbe fare.

Paolo Ricchi
paoloricchi.it

La tua efficacia diminuisce anche perchè le altre palestre dicono le stesse tue cose!

NEWS #BONUS
[ACCESSO GRATUITO AL GRUPPO ESCLUSIVO DEDICATO ALLA VENDITA DEI SERVIZI FITNESS]

√ Video lezioni
√ Live
√ Strategie
√ Articoli
√ Strumenti

A tua completa disposizione per creare il miglior reparto vendita in Palestra.

Iscriviti (GRATIS) da qui=>
http://vendereinpalestratour.it/gruppofbvip

TI CHIEDI SPESSO PERCHÉ OGGI
NON ISCRIVI NEANCHE IL 50% DELLE PERSONE CHE VENGONO A CHIEDERE INFORMAZIONI NELLA TUA PALESTRA?

Se vuoi capire cosa sta impedendo alle tue Vendite di esplodere e come un iter di lavoro corretto, testato concretamente in oltre 200 Centri Fitness, può davvero cambiare e far crescere gli incassi del Tuo centro (eliminando la parola "ci penso" dal vocabolario del tuo potenziale cliente)

PARTECIPA A:

VENDERE *in* PALESTRA

BOLOGNA

24-25 MARZO 2018

SCOPRI COME PARTECIPARE VISITANDO

www.vendereinpalestra.it

Le basi del funzionale: **start**!

Da dove cominciare? Bisogna partire con gli Esercizi Propedeutici e i Primal Patterns; una volta affrontata questa prima fase potrai indirizzare la tua programmazione verso l'obiettivo desiderato

Nell'articolo precedente ho cercato di dare una definizione scientifica di Allenamento Funzionale per fare chiarezza in mezzo alla miriade di definizioni alla cieca, i cosiddetti "tubi vuoti" che ognuno riempie a suo piacimento (e ci trova quello che ci ha messo dentro...).

Semplificando:
Allenamento Funzionale = Azione + Funzione
A chi mi chiede in tre parole il focus del Funzionale rispondo:
1 - Abilita
2 - Riabilita
3 - Migliora la Performance.

Una volta recepito il concetto, il passo successivo è la pratica; muoversi bene e muoversi spesso, come dice il grande Gray Cook.

Da dove partire?
Innanzitutto dai tre elementi con cui dobbiamo "collaborare" per tutta la vita:
1. il nostro corpo (più un eventuale carico, attrezzo, o altro)
2. la forza di gravità
3. il suolo.

Muoversi bene vuol dire mettere giù le basi del movimento, quelle che chiamo i Mattoni Invisibili, le fondamenta. Una casa si costruisce da sotto, quello che non vedi; eppure queste strutture, le fondamenta, sono ciò che ne determina la robustezza e quindi, nel nostro caso, i risultati e la riduzione del rischio di Infortuni.

Il primo passo, che tu sia un principiante o un atleta è iniziare con gli Esercizi Propedeutici e i Primal Patterns; una volta affrontata questa prima fase potrai indirizzare la tua programmazione verso l'obiettivo desiderato: forza, ipertrofia, dimagrimento, preparazione atletica, benessere.

Gli Esercizi propedeutici insegnano un gesto, mobilizzano catene cinematiche, evidenziano e lavorano gli anelli deboli delle stesse.

Tre esempi di esercizi propedeutici ideali per i neofiti?
Box Squat, Wall Squat, Hip Hinge.

Primal Patterns ora: gli schemi motori primari, atavici, quelli che nascono con noi e che abbiamo il dovere di "coltivare e mantenere" in un'ottica di benessere.
C'è un'evidenza che i più ignorano: il nostro corpo mantiene le proprie strutture senza interventi esterni, ma semplicemente col movimento. Non ci sono autorimesse del corpo, né officine, ci "auto-manteniamo" grazie al Movimento.
L'esercizio fisico è il più bel regalo che tu possa fare, a chiunque. Ogni gesto è un messaggio, una richiesta inviata al Sistema Nervoso Centrale, da cui viene processato ed ottiene sempre una risposta.

Quali sono i Pattern Primari?
- Squatting: gesto dell'accovacciarsi
- Lunging: una camminata profonda o una discesa del proprio centro di gravità
- Pulling: portare qualcosa verso di sé
- Pushing: allontanare qualcosa da sé
- Bending: il gesto di ripiegarsi su se stessi
- Twisting: ogni gesto o movimento rotatorio o spiraliforme (e la

Muoversi bene vuol dire partire dalle basi del movimento, le fondamenta, che possiamo chiamare i Mattoni Invisibili

camminata non lo è?).
- Gait: sono le diverse tipologie di andature
- Diversi autori aggiungono a questi anche il Rolling, ovvero rotolare su se stessi.

Ai Primal pattern tradizionali aggiungo lo Swing ed il Plank, fondamentali per lavorare in maniera completa catene cinematiche e compiere ulteriori gesti.

Riassumendo: stiamo muovendo i primi passi nel mondo dell'esercizio fisico e dell'Allenamento funzionale nello specifico. Iniziamo col proporre una sequenza di esercizi Propedeutici e insegnando gradualmente Schemi motori Primari (Primal patterns).

Quale sarà la prima qualità da ricercare?
Dobbiamo muoverci seguendo due capacità: mobilità e stabilità.
La Mobilità è la capacità di un sistema articolare di muoversi liberamente per tutto il proprio *Range of motion*;
la Stabilità è la capacità di un sistema di lavorare resistendo e controllando tensioni prodotte da forze esterne.

La ricerca della mobilità è l'obbiettivo più importante; la Stabilità segue immediatamente dopo.
Tendenzialmente la mobilizzazione dei sistemi articolari è il primo rimedio a problematiche osteo-aticolari.

In questo percorso che stai iniziando **è particolarmente importante la capacità di insegnare**: i grandi coach sono persone che sanno trasmettere nella maniera più semplice l'esercizio agli allievi.

L'insegnamento dei Primal pattern dovrà essere estremamente graduale, sia per la complessità dei concetti che stanno dietro ad ognuno, sia per il carico che rappresentano in sé per chi inizia. Strutturare i Primal Pattern non è facile, ci sono atleti "trascurati" che ancora dopo anni non hanno una tecnica definita sugli esercizi base e la colpa a monte è sempre degli istruttori che non sono stati in grado di trasmettere questi gesti.

Una volta messi giù i Mattoni Invisibili – lavoro dai 3 ai 6 mesi ma che in realtà continua ad oltranza - **l'obbiettivo successivo sarà Esplorare il Movimento**, ma questo sarà l'argomento della prossima puntata.

Intanto vi lascio con una massima del grande Mark Vehestagen:
"La variabilità del movimento è l'olio del sistema nervoso centrale". ■

Buon Allenamento.

SCOPRI CHE COSA CI RENDE DIFFERENTI

Siamo presenti al gallery FORUMCLUB
Fiera di Bologna 21 - 22 - 23 febbraio 2018
info su: www.forumclub.it

PaviFLEX
PAVIMENTI PER PALESTRE

www.paviflex.it

Prossimo corso di formazione aperto a tutti i Trainer italiani **il 17-18 marzo a Roma**

Con **Animal Flow** liberi l'istinto animale

Abbiamo raggiunto Agostino Celia, Animal Flow Master Instructor, per farci raccontare le peculiarità di Animal Flow, disciplina approdata da pochi mesi anche in Italia

Ideato da **Mike Fitch**, sportivo dall'indole visionaria con 18 anni di fitness attivo alle spalle, Animal Flow è un nuovo modo di allenarsi, quasi tribale e "selvaggio", che implica esclusivamente l'uso del proprio corpo. Un programma non convenzionale, intenso, divertente, che si rifà ai movimenti degli animali e promette risultati in termini di mobilità, flessibilità, forza e resistenza.

Per info o iscrizioni scrivi a: info@animalflow.it

LA PALESTRA Vai su Youtube e cerca

This Is Animal Flow Search

www.youtube.com/watch?v=cLYZ-3beDeI

INTERVISTA AD AGOSTINO CELIA, ANIMAL FLOW MASTER INSTRUCTOR

Qual è l'essenza di Animal Flow?
Con Animal Flow puoi riconnetterti con il tuo corpo: questa pratica coinvolge tutti i muscoli in modo trasversale, combinando elementi di diverse discipline a corpo libero.Un aspetto che apprezzo molto dell'Animal Flow è l'estrema versatilità degli elementi che lo compongono: possono essere usati tutti insieme per realizzare un training completo, oppure in maniera indipendente per supportare altri tipi di allenamento. In ogni situazione Animal Flow potrà essere sfruttato per migliorare mobilità, resistenza, potenza.

Che ruolo ha la musica?
La disciplina dell'Animal Flow nasce slegata dalla musica: i flow vengono composti ed eseguiti senza un vero e proprio riferimento al sottofondo ritmico. Approcciandomi alla disciplina ho però subito percepito la musicalità dei movimenti e delle sequenze, ed è mia intenzione approfondire questo aspetto per legare di più i due mondi: penso che potrebbe persino rendere più semplice e intuitivo l'apprendimento dei flow.

L'Italia sta accogliendo bene la novità?
Animal flow è un'evoluzione del trend che negli ultimi anni ha spostato radicalmente l'attenzione sull'allenamento funzionale e su tutti gli aspetti relativi al movimento. L'investimento iniziale per il gestore di palestra è minimo, in quanto non si utilizzano attrezzi, ma alla base di tutto c'è la formazione dell'istruttore, che con studio e pratica costanti garantisce allenamenti di elevata qualità.
Nella mia esperienza ho visto molto entusiasmo nei nuovi studenti, che beneficiano fin da subito degli effetti e progrediscono rapidamente.

Quali sono i maggiori benefici di Animal Flow?
Il concetto chiave a mio parere è la pratica abituale. Affrontare Animal Flow come una *disciplina*, che richiede dedizione e allenamento costante, porta all'esecuzione di movimenti sempre più fluidi ed efficaci che migliorano mobilità, flessibilità, stabilità, potenza, resistenza, abilità e sviluppo neuromuscolare.
Un aspetto che non viene sottovalutato nell'insegnamento dell'Animal Flow è il divertimento: la varietà di movimenti con un livello di difficoltà man mano crescente permetterà a tutti di trovare la pratica divertente, soddisfacente e stimolante.

Qual è il percorso di formazione per diventare trainer?
Passione e curiosità mi hanno portato a fare il primo passo per diventare istruttore certificato Animal Flow, che consiste nella partecipazione al workshop di primo livello articolato su due giorni di lezione. Da quando ho scoperto Animal Flow ne ho sperimentato in prima persona gli effetti e sono entusiasta di poter partecipare alla sua diffusione!

HATLEX

SUPREME GYMS DIRECT FROM MILANO

E SE I TUOI CLIENTI INIZIASSERO A CERCARE

UNA PALESTRA MIGLIORE **DELLA TUA?**

Oggi non si tratta solo della qualità dell'insegnamento, ma della qualità dell'ambiente dove la gente deve decidere di portare i propri soldi.

Hai solo due alternative a questo punto

Continuare a lavorare allo stesso modo aspettandosi risultati diversi del tipo: sono vent'anni che faccio questo mestiere e più di questo nella mia realtà non può essere fatto.

OPPURE

Scegliere **Hatlex®** per cambiare o creare da zero la tua palestra.

ORDINA ORA E RICEVERAI SUBITO

Il CARDIO
e il PAVIMENTO

Al prezzo di COSTO

Chiama subito!

Tel. +39 02 40741362

oppure inviaci una mail a:

info@hatlex.com

Prof. **Vincenzo Canali**

Vuoi commentare questo articolo?
www.lapalestra.net

Traumi muscolari
qual è la vera causa?

L'allenamento quotidiano viene spesso interrotto dagli infortuni. Cerchiamo di capire quali sono le principali cause che scatenano queste situazioni invalidanti

Tendiniti, pubalgie, sovraccarichi articolari, lombo-sciatalgie sono spesso la conseguenza delle sedute di allenamento. Perché si verificano questi infortuni e a cosa sono dovuti? Gli attrezzi utilizzati per l'allenamento e gli strumenti di misurazione e di rilevamento dei gesti tecnici sono sempre più moderni ed efficaci. Nell'era del progresso e dell'elettronica per quale motivo gli infortuni aumentano continuamente sia nello sport professionistico che in quello amatoriale?

La posizione assunta è rilevante

La risposta è da cercare nel rapporto che si viene a formare tra esercizio eseguito e qualità della posizione del corpo (atteggiamento). L'atteggiamento del corpo esprime il potenziale dinamico del soggetto, le sue zone di compenso, i sovraccarichi che dette zone devono sopportare per inefficienza di altre strutture muscolari/articolari. I contenuti di ogni esercizio, spesso validi

La muscolatura addominale è come un bungee jumping che stabilizza la dinamica nel carico sia nella fase di allungamento sia in quella oppositiva

FUNCTIONALTRAININGSCHOOL

LA PRIMA SCUOLA DI ALLENAMENTO FUNZIONALE E MIOFASCIALE IN ITALIA

DOVE?

MILANO	PALERMO	NAPOLI
CESENA	ROMA	FIRENZE
VERONA	UDINE	CATANIA
PADOVA	GROSSETO	SASSARI
FOLIGNO	BARI	FERRARA

WWW.FUNCTIONALTRAININGSCHOOL.COM

@FUNCTIONALTRAININGSCHOOL - INFO@FUNCTIONALTRAININGSCHOOL.COM +39 3348938902

e costruttivi, vengono vanificati dall'errata posizione che il bacino, la gabbia toracica, e tutte le articolazioni interessate al gesto, assumono come compenso quando il rapporto tra la capacità dei muscoli stabilizzatori (in particolare l'addominale) diviene negativa rispetto alla dinamica di strutture muscolari più potenti che agiscono rispetto le leve corporee.

L'importanza degli addominali

Consideriamo la muscolatura addominale come un bungee jumping che stabilizza la dinamica nel carico che vi è applicato nella fase di allungamento (capacità auxotonica muscolare) e la dinamica e le azioni nei vari gesti motori come la resistenza che si oppone al bungee jumping (addominale). Quando la capacità degli addominali stabilizzatori è in grado di regolare positivamente gli angoli di utilizzo degli altri muscoli gli atteggiamenti delle varie articolazioni del corpo sono sincroni e sinergici. Se paragoniamo l'addominale nella sua azione in allungamento eccentrico ad un telaio di una moto, dobbiamo affermare che è necessario che il telaio sia più forte della reazione che il motore (muscoli deputati alla dinamica del movimento) esercita su di esso. La capacità della muscolatura addominale e la qualità della posizione del corpo identificata come atteggiamento globale delle varie articolazioni che intervengono nell'esercizio sono la garanzia che quanto c'è di valido all'interno dell'esercizio stesso

venga assimilato dall'utente. Per gli stessi motivi l'esercizio non produrrà residui negativi e conseguenti traumi.

Due atteggiamenti a confronto

Dobbiamo quindi identificare come far lavorare la struttura addominale rispetto ai principali atteggiamenti del corpo:

- angolo del bacino a 90 gradi rispetto agli arti inferiori (corpo carpiato: posizione 1, potete vedere una dimostrazione andando su **www.posturaesport.com/esercizi-con-gli-elastici-piano-inclinato/**)
- angolo del bacino maggiore di 180 gradi rispetto agli arti inferiori (corpo esteso: posizione 2, , potete vedere una dimostrazione collegandovi al sito **www.posturaesport.com/esercizi-con-il-pallone-direzionale/**).

In questi due atteggiamenti il bacino ha una rotazione ed uno scivolamento sagittale opposto tra la posizione 1 e la posizione 2, ma l'addominale, pur cambiando la propria inclinazione, lavora sempre con la stessa lunghezza. Per evitare i traumi muscolari e da sovraccarico articolare dobbiamo essere certi che tutti i muscoli del corpo agiscano sia in contrazione dinamica (concentrica ed eccentrica) che in contrazione statica opportunamente collegati in reciproca sinergia con la muscolatura addominale. ■

Per informazioni:
www.posturaesport.com/corsi-di-formazione/programmi-dei-corsi/corso-base-1-livello/

LA PALESTRA

Esercizi con il pallone direzionale

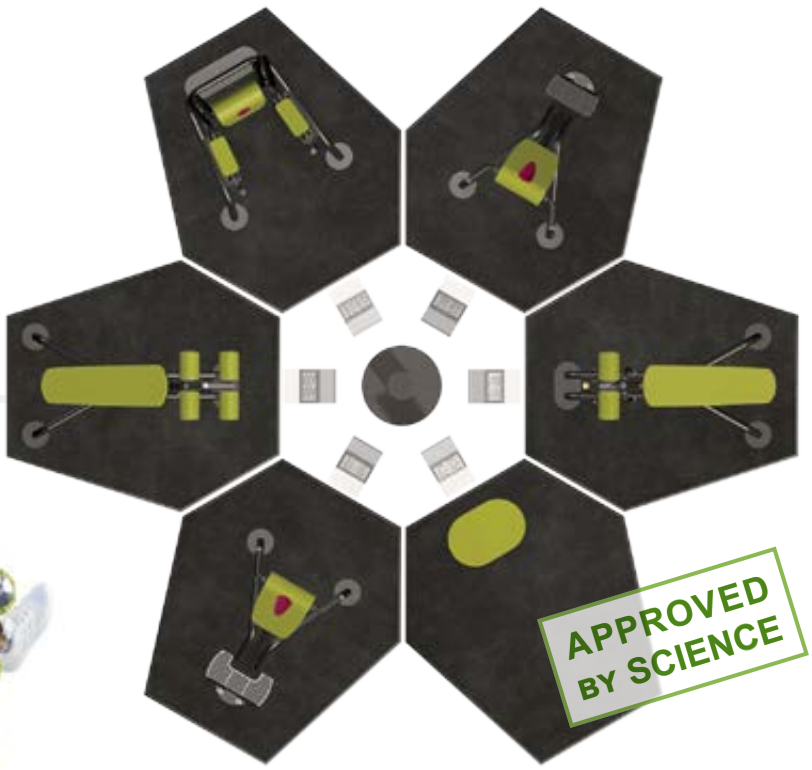
Search

www.posturaesport.com/esercizi-con-il-pallone-direzionale/

ABS!
ABS!
ABSolute!

PANCIA E GIROVITA SONO GLI OBIETTIVI PIÙ COMUNI IN PALESTRA

Crea la tua ABSolute ZONE e attrai e fidelizza più clienti con un metodo tre volte più VELOCE, FACILE, EFFICACE



EQUIPMENT+TECH-TRAINER+TOOLS+PROGRAMS

6 stazioni per 60 esercizi sequenziali, alternati e progressivi

L'area *Core training* è la zona più importante del club, un potente strumento di marketing per attrarre, motivare e fidelizzare tutti gli utenti, uomini e donne, perché tutti, ad ogni età, vogliono avere addome piatto e vita snella, per motivi estetici o di salute. **ABSolute** di **TECA** propone un metodo scientifico, basato sulle indicazioni di **ACE** e **ISSA** sul workout addominale, che non richiede assistenza del trainer. **ABSolute è la tua nuova leva commerciale per la chiusura di nuovi abbonamenti.**

SCOPRI COME OFFRIRE 1000 SESSIONI GIORNALIERE A **4 € / GIORNO**

TECA® *Invents fitness solutions*

www.tecafitness.com

TECA / via Vestina 346 / 65015 Montesilvano / Tel. 085.903301 / info@tecafitness.com

Video on TecaFitness YouTube

di Andrea Roncari

Lat Machine: analisi del movimento e riflessioni pratiche

La Lat Machine è da sempre un esercizio controverso e ricchissimo di dubbi riguardanti la sua esecuzione e le sue numerose varianti. In questo breve articolo una rapida panoramica utile a dirimere passo passo ogni questione

La Lat Machine va eseguita avanti o dietro la testa? La risposta è una: avanti! **La Lat Machine avanti prevede un movimento, dal punto di vista articolare, più fisiologico**, privo di forzature e adatto a tutti anche a chi ha una ridotta mobilità della spalla in rotazione esterna. Viceversa, la Lat dietro necessita di un'ottima mobilità per essere eseguita in sicurezza, pena sviluppare compensi che alzano il rischio infortunio. Inoltre, l'analisi del movimento e l'evidenza scientifica non riportano attivazioni muscolari differenti per i muscoli target tra le due varianti: per questo sempre meglio preferire la versione "davanti alla testa".

LAT MACHINE: QUALE PRESA?

Secondo la letteratura scientifica, le esecuzioni a presa prona e neutra sembrano essere le due che attivano maggiormente il gran dorsale. La presa prona larga attiva in maniera importante il gran dorsale riducendo l'attività del bicipite. **La presa inversa è sconsigliata perché alla lunga può dare problemi articolari**, soprattutto per via della posizione forzata della spalla. In generale il consiglio è quello di alternare durante l'anno presa prona larga e stretta e presa neutra: tale alternanza garantirà stimoli differenti e complementari, variando gli angoli di lavoro e sfruttando tutto il potenziale del macchinario. Si consiglia una presa sulla sbarra a quattro dita con il pollice che aiuta la presa dall'esterno, in tal modo si favorirà un migliore allineamento del polso e di rimando di tutto l'avambraccio, rimanendo comunque consapevoli che ciò sarà irrilevante ai fini ipertrofici. Se siete abituati e vi trovate meglio con una presa avvolgente continuate pure.

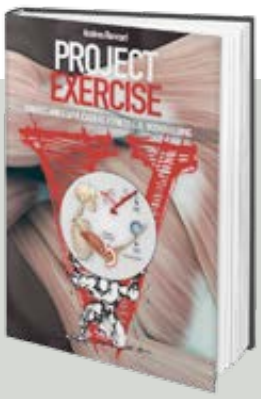
LAT MACHINE: LA POSIZIONE DELLA SCHIENA?

Evitate di buttarvi all'indietro con la schiena nell'atto di portare la sbarra verso il petto, in questo modo non farete altro che eseguire un Pulley riducendo di molto l'escursione e facendo perdere senso all'esercizio. Il busto deve rimanere sotto la sbarra e spostarsi di quel tanto che basta da lasciarla passare davanti alla faccia senza darvela in testa. Mantenete le curve fisiologiche per tutto il corso dell'esercizio.

L'esecuzione corretta prevede una partenza con gomiti estesi e una presa sulla sbarra a quattro dita con il pollice che aiuta la presa dall'esterno

LAT MACHINE: UN'ESECUZIONE SCIENTIFICA

L'esecuzione corretta prevede una partenza con gomiti estesi e una presa sulla sbarra a quattro dita con il pollice che aiuta la presa dall'esterno.



Project Exercise
Biomeccanica applicata al fitness e al bodybuilding (2017) di Andrea Roncari

L'assetto iniziale da assumere e da mantenere per tutta la durata dell'esercizio è quello con scapole addotte e depresse. Da questa posizione, per garantire un'ottima attivazione del gran dorsale, dovete pensare a spingere i gomiti verso il basso evitando di ingobbirvi e preservando sempre le curve fisiologiche del rachide. Per reclutare efficacemente il gran dorsale è sufficiente portare la sbarra sotto il mento, mentre arrivare a toccare la sbarra col petto è una modalità più difficile e che coinvolge molto nei gradi finali anche il capo lungo del tricipite.
Generalmente si consiglia di stare seduti con le anche flesse, i piedi in avanti e le cosce sotto i supporti. In caso di carichi vicini al proprio peso corporeo questa postura è fondamentale perché i flessori dell'anca

faranno da perno sui supporti per permettervi di portare in basso la sbarra. In caso di carichi più bassi può essere presa in considerazione la postura ad anche estese e piedi indietro che aiuta a preservare maggiormente la lordosi lombare durante l'esercizio. ■

Mad Dogg Athletics S.r.l. | Via Ferraris, 12 - 56121 - PI | Phone: +39 (0)50 3146414
attrezzatura@peakpilates.it

Allenamento **E.M.O.M.**: gli errori da **evitare**

Se vogliamo creare un nostro allenamento in modalità E.M.O.M. dobbiamo stare attenti a non commettere alcuni errori che potrebbero inficiarne l'efficacia e la sicurezza

Quando presentiamo ai nuovi iscritti una sessione di allenamento suddivisa in intervalli di un minuto, spesso notiamo in loro smorfie di perplessità. Stanno pensando che li sottostimiamo. In realtà non sanno che stanno per affrontare i minuti più lunghi della loro vita.

Allenamento E.M.O.M. (Each minute on the minute) significa compiere un numero di movimenti prestabiliti all'interno di un minuto, entro lo scadere del minuto stesso. Quando inizia un nuovo minuto si riparte da capo. In alcune modalità si fanno singoli o multipli movimenti che si ripetono uniformemente ogni minuto per tutta la successione dei minuti. In altre modalità si imposta un ciclo nel quale si alternano i movimenti cambiandoli allo scadere di ogni minuto.
Semplice, vero? Sì, ma non banale!

Se vogliamo creare un nostro workout in modalità E.M.O.M. senza dover ricorrere a quelli reperibili in rete o sulle riviste di settore, dobbiamo stare attenti a non commettere alcuni errori che potrebbero inficiare l'efficacia e la sicurezza del nostro allenamento. ■

LA PALESTRA Vai su Youtube e cerca
5 consigli per il vostro allenamento EMOM

https://youtu.be/WgT98I6w9z4

5 ERRORI DA EVITARE DURANTE LA COSTRUZIONE DI UN ALLENAMENTO EMOM:

1 Quando ci sono esercizi con sovraccarichi non impostare carichi che vanno oltre il 60% del massimale di una singola alzata, a meno che non si tratti di un breve ciclo, massimo 7/8 minuti, votato alla forza.

2 Creare "ridondanza", ovvero combinare trazioni alla sbarra e vogatore, oppure panca piana e piegamenti a terra. Sempre meglio alternare una spinta ad una tirata. Tra una spinta e una tirata si può inserire un recupero attivo in posizione di plank.

3 Continuare con le ripetizioni anche dopo che il suono della fine del round ci ha sorpreso prima di averle terminate. Questo significa che non abbiamo le energie necessarie per sostenere tale ritmo. Meglio prendersi un ruound di riposo. Completeremo la sessione successivamente, quando avremo acquisito la necessaria forza e la conseguente esperienza.

4 Prendere alla lettera "il minuto". Possiamo estenderlo fino a due minuti, ad esempio. Oppure comprimerlo fino a trenta secondi. La massima produzione di energia si ottiene spesso con intervalli inferiori al minuto.

5 Usare sempre gli stessi attrezzi. Date spazio alla fantasia e scegliete anche oggetti non convenzionali, basta che siano sicuri da manovrare. Stiamo parlando di copertoni di auto, sacchi di sabbia, ostacoli da saltare o aggirare, bersagli da colpire.

Si consiglia inoltre di non oltrepassare i 30 intervalli da un minuto. Già superando i 20 intervalli è opportuno che siano preponderanti i movimenti a corpo libero o "cardio" (vogatore, bike, salto della corda) per evitare eccessivo stress articolare. Una volta evitate queste insidie avremo a disposizione uno strumento estremamente versatile. In grado di assolvere alle esigenze di un principiante quanto di un atleta esperto.

faress®
Professional.com

TUTTI GLI ACCESSORI PER
ALLENAMENTO FUNZIONALE
CROSSFIT® E FITNESS

Via Antonio Carruccio, 107 - Roma • Tel. 06.71.350.124
forniturespportive@faress.com • **www.faress.com**

di Nicola Benincasa

Vuoi commentare questo articolo?
www.lapalestra.net

Tre consigli per creare il tuo primo **funnel in palestra**

Che tu sia un personal trainer o un proprietario di una o più palestre devi assolutamente sapere che cos'è un funnel e come implementarlo nella tua struttura

Il 2017 è stato proprio l'anno dei funnel. Stiamo parlando di un nuovo tipo di esercizio cardio proveniente dagli Stati Uniti? Non esattamente. Stiamo parlando di influenzare la crescita ma non dei muscoli dei vostri clienti, bensì del vostro fatturato.

Un funnel è un imbuto (è la sua traduzione letterale). Un cliente in target che ancora non conosce la vostra struttura è un cliente potenziale. È al di fuori dell'imbuto. Qui comincia la vostra strategia per farlo diventare un cliente pagante e felice della vostra palestra.

Il funnel vi permette di attuare una strategia che serve a trovare nuovi clienti paganti e felici della vostra palestra

Immaginate il funnel come se fosse diviso in 3 parti. Ogni parte corrisponde ad un momento.
Il primo possiamo definirlo CONSAPEVOLEZZA. Ecco il consiglio numero uno:

CREATE UN PRODOTTO FRONT END PER FARVI CONOSCERE

Esatto, avete letto bene. Il primo passo è farvi conoscere. Preparate un'offerta o un contenuto che metta in luce la vostra proposta differenziante. Il più classico dei front end è la prova gratuita.
Ve ne consiglio altri: un video, un ebook che riguardi esercizi o alimentazione, un decalogo di regole da seguire.
Sbizzarritevi ma ricordatevi che deve essere poco impattante da un punto di vista economico per il cliente.
In questo modo comincerà a farsi un'idea di voi.

Secondo passaggio: **dopo avervi conosciuto, il potenziale cliente vi valuterà e vi metterà a paragone con altre strutture**. Qui arriva la parte più difficile perché convincere un cliente in target ad abbonarsi non è affatto facile. Ecco il secondo consiglio:

DATE VALORE ALL'OFF-LINE

Ma come, prima ci parli di funnel online e poi di offline? Sì, esatto.
Dovete produrre molti contenuti fisici, cartacei che sappiano invadere la mente ma anche lo spazio fisico del vostro cliente. Dovete uscire dalla comparazione mele con mele. Dovete emergere e fare ciò che i vostri competitor non fanno (a proposito, avete fatto vero un'analisi della concorrenza?). Più materiale avete e più aumentano le chances di essere scelti dal cliente.

Terzo passaggio: la conversione.
Il cliente si abbona. Qui arriva il vostro momento di dimostrare quanto vale la vostra consulenza.
Il cliente ha quasi deciso ma ha bisogno di un ultimo sforzo. Dovrete usare tutte le armi di persuasione a vostra disposizione. La più potente? Ve la dico nel terzo consiglio:

UTILIZZATE LA RIPROVA SOCIALE COME UTILIZZATE LA PANCA PIANA NELLE VOSTRE SCHEDE

Vedetela come l'esercizio base del marketing per palestre.
È scientificamente dimostrato che in una situazione di dubbio scegliamo in base ad esempi di persone a noi simili che hanno già fatto quella scelta. Di cosa sto parlando? Di recensioni. Incentivatele. Il più possibile. Vedrete i risultati.

Tutto chiaro fino a qua? Bene.
È arrivato il momento di creare il vostro primo imbuto di vendita online: ci sono molti tool online che vi permettono di realizzarlo senza avere conoscenze di programmazione. Oppure domandate alla vostra web agency. Se però non vi hanno mai parlato prima d'ora dell'esistenza dei funnel, allora licenziate la web agency e trovatene un'altra. ■

Se volete approfondire l'argomento scrivetemi a
nicola@nicolabenincasa.com

CHANGE THE GAME

L'Interval Training ad Alta Intensità (HIIT) rimarrà per diversi anni in cima alla lista degli allenamenti preferiti.

LESMILLS GRIT | LESMILLS sprint

Contatti: Andrea Susella, andrea@lesmills.it / 02 4987881

LESMILLS

Innovation is ... n lea... ...ers. Innovators are prepared to ha... ...e say they'r... ...us. The thinking tha... ...es a problem is never the thinking that solves it. Train like you've never tasted winning. Perform like you've never tasted winning. Perform like you've never tasted winning. Perform like you've never tasted losing.

di Elisabetta Pea

Le **discussioni** possono diventare **occasioni**

10 tecniche infallibili per imparare ad affrontare i conflitti, trasformandoli in momenti di crescita

Sarà capitato anche a voi di dover gestire o trovarvi coinvolti in una discussione e di non essere in grado di trasformare quel delicato momento in una vera e propria opportunità. Le discussioni sono il frutto di un confronto tra persone con esperienze, obiettivi e punti di vista completamente diversi.
Il desiderio di entrambe le parti di far valere le proprie idee gioca un ruolo importante nell'accendere la scintilla che conduce al litigio.

È piuttosto normale che sorgano discussioni tra due persone (familiari, amici, colleghi, clienti); **imparare ad affrontare i conflitti, soprattutto nel nostro settore, trasformandoli in momenti di crescita può essere il primo passo verso la fidelizzazione del cliente e l'armonia del team.**
Una discussione mal gestita può causare seri danni e portare l'azienda a pagarne le spese. Tuttavia, quando si adottano dei piccoli accorgimenti, le discussioni si trasformano in opportunità che fortificano i legami tra le persone.

UNA DISCUSSIONE È UN MOMENTO DI CRESCITA

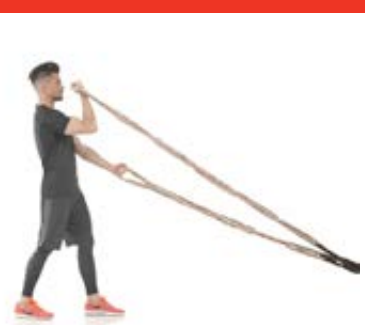
I sinonimi che solitamente ci vengono in mente pensando ad una discussione sono:

- scontro
- controversia
- conflitto
- litigio.

Ma una discussione è molto più che un disaccordo. Si tratta di una situazione nella quale una o entrambe le parti si vedono minacciate e normalmente rispondiamo ad un attacco basandoci sulle nostre percezioni e non necessariamente su un punto di vista oggettivo dei fatti.
Inoltre, i confronti animati

REVORING®

ONE, INFINITE TRAINING



CONTATTI
Per acquisti e informazioni
Telefono +39.0547.313288
WhatsApp +39.335.8283813

WEB
www.revoring.com
info@revoring.com

INDIRIZZO
Tecnocomponent s.r.l.
Via Fossalta, 3895
Cesena (FC) - Italia

provocano forte tensione e stress e se non siamo preparati a gestirli, sarà molto difficile risolverli con successo.
Al contrario, però, quando riusciamo a risolve i conflitti costruttivamente, aumenta la nostra fiducia nelle relazioni, e la nostra autostima.

10 TECNICHE INFALLIBILI PER GESTIRE UNA DISCUSSIONE

• Porsi un obiettivo

Se siamo chiamati a gestire un conflitto **deve essere chiaro quale sia il nostro obiettivo**, possiamo aiutarci anche esplicitandolo ai litiganti:
- l'obiettivo per cui ho deciso di intervenire è chiarire le dinamiche che hanno portato a questa situazione...
- Il mio obiettivo in questo momento è fare in modo che ognuno di voi due tenti di comprendere il punto di vista dell'altro e provi a immedesimarsi nei panni altrui...

• Usare l'*io* anziché il *tu/voi*

Mai puntare l'indice ed elencare una sfilza di "*tu non fai questo*" o "*voi dovete fare quello*".
È **molto importante spostare la prospettiva utilizzando l'"io"** in questo modo chi ci ascolta capirà che stiamo semplicemente dando un'opinione.
"Se fossi stato al posto vostro avrei provato ad agire in questo modo..."
"Nel tuo caso io credo che proverei a comportarmi diversamente..."

• Porre delle domande

La prima cosa da fare per gestire una discussione è capire la prospettiva delle altre persone partendo dal presupposto che il nostro giudizio sull'intera questione potrebbe essere parziale.

L'unico modo che abbiamo per approfondire il punto di vista degli altri è fare domande mirate a chiarirlo.
"Aiutami a conoscere la tua idea in merito a questa situazione, quindi mi stai dicendo che..."
"Raccontami anche il tuo punto di vista per aiutarmi a capire meglio, secondo te quindi..."

Alla fine delle domande facciamo un piccolo riassunto.
"Se ho ben capito pertanto la discussione nasce perché..."

• Ascoltare attivamente

Manteniamo il contatto oculare, non distraiamoci, non interrompiamo e non pensiamo a cosa rispondere mentre lui sta ancora parlando.
Dimostriamoci interessati a trovare una soluzione, se possibile prendiamo appunti scritti, **non lasciamoci forviare da eventuali pregiudizi**.

Mai puntare l'indice ed elencare una sfilza di "tu non fai questo" o "voi dovete fare quello". E' molto importante far capire che state semplicemente dando la vostra opinione

Controllare il tono della voce

Le parole sono importanti, ma il tono con cui si gestisce una discussione lo è ancora di più.
Le parole pesano solo il 7% sul modo in cui le altre persone interpretano il nostro discorso, mentre il tono, il ritmo, il volume, il timbro pesano fino al 38%.
Il tono con cui diciamo qualcosa è 5 volte più importante delle parole che utilizzi per dirla; guidiamo la discussione utilizzando una comunicazione paraverbale persuasiva ed incisiva.

• Controllare il linguaggio del corpo

Il 55% della comunicazione fa riferimento al linguaggio del corpo. Il linguaggio verbale esiste da un tempo evolutivo molto più breve rispetto al linguaggio del corpo, quindi, **anche se inconsapevolmente, il corpo veicola dei messaggi.**
Non è importante imparare a comprendere il linguaggio del corpo, il consiglio è quello di imparare a controllare la propria gestualità.

• Focalizzarsi solo sui comportamenti

Non vi è errore peggiore durante la gestione di una discussione che criticare le persone.
L'oggetto del rimprovero è sempre un suo comportamento, concentriamoci su quello.
I vostri comportamenti nell'affrontare questa discussione sono stati decisamente immaturi.
MAI DIRE: siete stati due immaturi.

• Utilizzare esempi e metafore

Evitare vaghezza e generalizzazioni, **facciamo sempre degli esempi concreti anche di situazioni accadute a noi** o ad altri colleghi, e come hanno affrontato la situazione.

• Predisporsi alla riappacificazione

Dimostriamoci disposti a perdonare e a lasciarci le discussioni alle spalle senza risentimenti, questo farà sentire l'altra persona libera di potersi esprimere anche in futuro.

• Concludere sempre con una frase positiva

Alla fine di una discussione tirata è importante ripristinare una buona energia tra i litiganti e il moderatore.
Concludere negativamente la discussione porta solo al rimuginio nelle varie teste.
Concludere positivamente serve a mettere un punto a quanto è stato detto.
È importante ricordare che gestire erroneamente una discussione è il primo modo per aumentare le ansie e calare il rendimento di tutto il team, quindi bisogna fare tutto il possibile per far diventare qualsiasi battibecco un momento altamente costruttivo.

Va sottolineato che una sana litigata con qualcuno deve portare sensazioni di chiarimento e riappacificazione. Chi discute in modo costruttivo e sistema le cose ha voglia di ripristinare una situazione di equilibrio, il fatto di arrivare ad un chiarimento non deve essere visto come un obbligo, ma piuttosto come una sorta di vero e proprio desiderio naturale e spontaneo.
Se alla fine di uno scontro non ci si sente sollevati e sereni, significa che la situazione è ancora irrisolta e quindi serve dell'altro tempo per sistemare le cose o mettere in atto una strategia migliore. ■

#sos fitness?

Chiama gli Specialisti!

fullsport.it IL fitness partner

Partner Tecnico dei Centri Fitness,
con le abilitazioni certificate di produttori
nazionali e dei principali Marchi Internazionali

Il Più fornito d'Italia di Ricambi Fitness Multimarca

METTI I TUOI ATTREZZI IN MANI SICURE E GARANTITE

Abbiamo grande rispetto per le scelte e per le risorse economiche e tecniche dei clienti che si affidano ai nostri servizi NON PROMETTIAMO MIRACOLI E NEMMENO I PREZZI Più BASSI DEL MERCATO. PROMETTIAMO COMPETENZA E RISULTATI MISURABILI, DA SUBITO!

Per Assistenza e Ricambi

assistenza@fullsport.it - ricambi@fullsport.it - Telefono: 030 2191564
Full Sport Srl Via Caselle, 6 - 25081 BEDIZZOLE (BS) e-mail: info@fullsport.it

Gym Up... nasce in Italia la prima palestra No-Cost!

Un modello di vendita "Web Friendly" che porta fin da subito risultati importanti nel rispetto delle nuove abitudini di acquisto del consumatore

"Se mi avessero detto che in soli 6 mesi avrei ottenuto una crescita in doppia cifra non ci avrei mai creduto". Queste sono le parole di **Adriana Dacci, titolare del centro fitness Gym Up di Padova**, situata all'interno del CC Ipercity. "E questo risultato è ancora più eclatante se si pensa che la nostra società sportiva era già a regime sia dal punto di vista degli incassi sia come numero di iscritti e quindi, i margini di crescita, potenzialmente limitati".

Adriana Dacci, titolare del centro fitness Gym Up di Padova

Allora cosa vi ha spinti a cambiare strategia?
La concorrenza è diventata spietata. Dieci anni fa le palestre a Padova di oltre 1000 mq erano quattro mentre oggi sono più di dieci. Questo sviluppo però non è stato proporzionale alla crescita demografica o di propensione all'attività sportiva.

Chi vi ha fatto cambiare rotta?
Il CONSUMATORE! Dopo trent'anni di fitness e con la rapida espansione delle informazioni sul Web è diventato un "super esperto"; vuole tutto ma la sua capacità di spesa è diminuita. Convincerlo a parole che la differenza tra noi e le Low Cost non è solo nel prezzo era diventato impossibile.

Come avete risolto il problema?
Osservando come si comportano le grandi aziende sul Web e prendendo spunto da esse. Servizio "basic" ad un prezzo promozionale per dare la possibilità al potenziale cliente di provare quanto offerto. Poi la vendita in up-selling degli upgrade del servizio per passare a quello "premium" o "executive". E ancora, cross selling di servizi complementari a quello acquistato.

Quali strumenti avete utilizzato?
- **Sito**: abbiamo sviluppato un sito ad hoc che desse tutte le informazioni di base e allo stesso tempo potesse interagire con altri strumenti digitali come social media, piattaforme per l'invio di e-mail e di sms.
- **Social Media Marketing**: tramite azioni sui Social abbiamo attirato la curiosità dei potenziali clienti con info in pillole e tutorial tecnici su varie tematiche; video di attività, corsi ed eventi al fine di acquisire due dati importanti: email e numero di cellulare.

LA PALESTRA Vai su Youtube e cerca

Gym Up: la prima palestra No-Cost

Search

www.youtube.com/watch?v=bGCp643Qd08

Ogni iscritto riceve punti per ogni acquisto effettuato o invito andato a buon fine e ciò gli permette di avere forti sconti

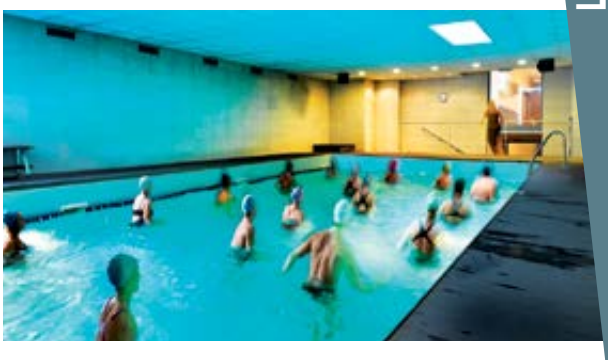
- **Blog + Inbound Marketing + E-mail Marketing:** abbiamo nutrito il potenziale cliente di tutte quelle informazioni che ha ricercato sul nostro blog. La pianificazione di un'azione di "automation marketing" e l'invio di e-mail programmate sul tema da lui scelto hanno fatto il resto.

E dopo cosa è successo?
Abbiamo attratto molte persone a visitare la struttura ed informarsi in loco. Anche le conversioni sono aumentate grazie a una strategia di listino che prevede solo prezzi mensili e corrisposti mensilmente, che diminuiscono con la durata dell'impegno (es: tre mesi 75 €/mese – 1 anno a 55 €/mese).

Avete utilizzato altri incentivi?
Il cash back è forse il più importante. Mediamente, al momento della sottoscrizione dell'abbonamento, alla persona viene restituito il 30% del prezzo dell'abbonamento acquistato. Denaro che gli permette di accedere a servizi come personal trainer e mini group class. In alternativa, il denaro può essere usato per invitare i propri amici nel club.

Come li avete fidelizzati?
Abbiamo sviluppato una piattaforma di nostra proprietà che prevede un loyalty program, incentivi on-line e una connessione del nostro cliente con i suoi amici tramite i social che abitualmente usa.

Che vantaggi porta il software?
Loyalty Program: ogni spesa si trasforma in punti che si possono poi trasformare in buoni sconto. Sconti applicabili per ogni tipo di acquisto: nuovo abbonamento, borse, asciugamani, integratori e quant'altro possa servire per l'attività in palestra.
Incentivi on-line: tramite il software i nostri iscritti possono inviare ai loro amici buoni sconto che gli stessi possono utilizzare per la loro iscrizione.
Influencer Marketing (member get member): tramite i social, integrati con la piattaforma, i nostri soci possono invitare i loro amici ad iscriversi. Nel caso questi lo facciano, il nostro socio riceverà gli stessi punti loyalty relativi al primo acquisto del loro invitato.
Inoltre ogni iscritto ha la possibilità di utilizzare i propri buoni sconto



per la sua re-iscrizione e questo è già di per sé fidelizzante. Tramite l'invio di amici, il club ha avuto un forte aumento di tour perché gli incentivi offerti dai nostri soci attirano nuovi potenziali clienti ben predisposti all'iscrizione.
Nel caso anche loro attivino un abbonamento, anche i nostri soci ricevono punti e... più persone invitano e più punti ricevono e più sconti possono accumulare fino ad arrivare al 100% sul loro nuovo abbonamento.
A TUTTI GLI EFFETTI ABBIAMO CREATO LA PRIMA PALESTRA... NO-COST ■

http://www.gymup-ipercity.it/
info@gymup-ipercity.it
tel. 049 8809661

Visual **Storytelling**

Vendere abbonamenti passando dal racconto visivo di una storia legata al prodotto di fitness

A pensarci bene, l'attività fisica è, a pieno titolo, uno dei pochissimi beni di consumo che introduciamo nel nostro corpo che trasforma più di ogni altro il nostro sistema circolatorio, muscolo-articolare, modifica il nostro aspetto e ci dà più forza e volontà; ci prepara ad affrontare la vita con una marcia in più.
La pressione promozionale e propagandistica su questo genere di beni di consumo, quali principalmente quelli farmaceutico, alimentare e attività fisica, non a caso è molto forte tanto che, nel nostro caso, è diventato convincimento comune che una sana e protratta attività fisica in prospettiva allunghi la vita e la qualità motoria della stessa.
Coloro che gestiscono un centro fitness sanno di andare a vela con il vento in poppa.
C'è da precisare che molto è stato fatto dal settore (palestre, produttori di attrezzature, medici sportivi, ecc.), che nel tempo si è evoluto rispondendo al mercato con prodotti e segmentazioni di target, ma ovviamente tutto questo non basta perché siamo in presenza di un mare molto affollato dove navigano anche velisti dell'ultima ora.

LE IMMAGINI "ARRIVANO" AL CERVELLO PRIMA

Il gestore di centro fitness dispone di una nuova arma per acquisire ulteriori quote di questo mercato: lo Storytelling, che potremmo in parte spiegare con la sua traduzione, "narrare mediante racconti".
Uno dei temi, con una audience molto ampia, che potrebbe essere narrato con delle immagini è il fitness metabolico. In questo caso si tratta di una tecnica specifica: il Visual storytelling.
Se il gestore di centro fitness decide di raccontare la propria proposta di fitness metabolico tramite delle immagini, deve

Il Visual storytelling non è da confondere con un video televisivo di tipo promozionale e tantomeno con un company profile. È una tecnica di marketing che, se correttamente utilizzata, è in grado di produrre business

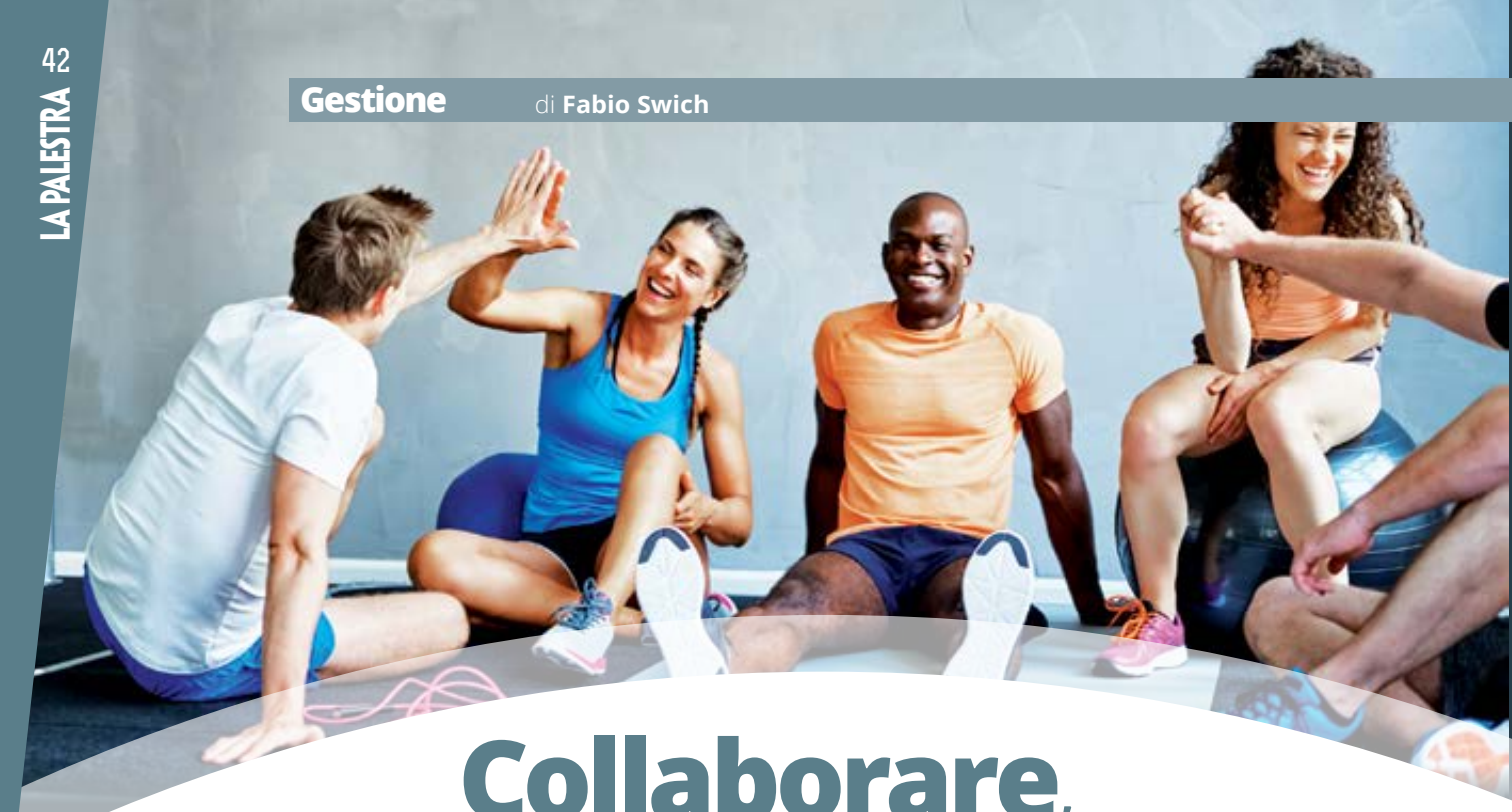
sapere che il cervello è in grado di elaborare i testi visivi fino a sessantamila volte più velocemente del testo scritto e che la capacità di attenzione si attesta sotto gli otto secondi e quindi gran parte dei contenuti saranno dispersi, il cervello umano non li mantiene in memoria.
Inoltre l'uso del video, oltre ad essere un mezzo immediato, emozionale e in grado di ottenere rapidi feedback, è il formato perfetto per il mobile.
Proprio per questo il Visual Storytelling, per i costi contenuti di diffusione, è anche un economico strumento di social marketing.

CREARE SEMPLICI VIDEO CHE RACCONTANO IL PROPRIO PRODOTTO

Con l'utilizzo di semplici immagini, fotografie, musiche e voce narrante e ancora video e micro video, magari migliorati esteticamente tramite app gratuite, è possibile pubblicare sul web e sui social dei contenuti molto allettanti. Questi video narrativi raggiungono l'audience anche tramite il tablet e lo smartphone, con i quali i possibili clienti acquistano, prenotano, raccolgono informazioni.
Questo strumento di marketing deve essere inteso come un processo di comunicazione il cui elemento fondamentale è la natura bidirezionale dello stesso.
Per essere efficace è quindi importante tenere conto di chi ascolta, legge o guarda le nostre immagini.
Diventa pertanto fondamentale nel fitness metabolico la selezione degli utenti, in genere adulti e senior: occore parlare nella loro lingua raccontandogli nuovi stili di vita all'insegna della ricerca del benessere e della salute.
È da tenere ben presente che non necessariamente un Visual storytelling sul fitness metabolico deve proporre aspetti tecnici o specifici, **l'importante è riuscire ad attirare l'attenzione del consumatore creando empatia e curiosità.**
Il Visual storytelling non è da confondere con un video televisivo di tipo promozionale e tantomeno con un company profile. È una tecnica di marketing che, se correttamente utilizzata, è in grado di produrre business. ■

https://vimeo.com/192130017

di Fabio Swich



Collaborare, scavalcare, evitare

Qual è il comportamento giusto da tenere con i propri superiori e colleghi? Come mantenere una sana collaborazione all'interno di un'azienda wellness?

La convivenza tra i collaboratori in un'azienda è sempre difficile, ancor più se non sono chiare le regole di comportamento e di organizzazione. Si è parlato molto spesso di organigramma, di definizione dei ruoli e dei compiti, "chi fa che cosa", ma non si parla mai abbastanza delle regole di comportamento.
Chiaramente le regole di comportamento devono rifarsi all'organigramma; sembra opportuno ricordare (anche se può sembrare inutile e ovvio) che a monte di tutto, **qualsiasi regola si deve basare sull'educazione e sul rispetto**.
Perché l'organigramma definisce compiti e ruoli, ma non dice come ci si deve comportare all'interno di esso.

ORGANIGRAMMA

È lo schema fatto a finestrelle collegate tra loro all'interno delle quali si mettono i nomi riferiti al compito da svolgere. Partendo dall'alto, si scende a pioggia attraverso settori e competenze.
Quindi dalla Proprietà, si scende al Direttore Generale che poi interagisce con i vari responsabili di settore; i quali a loro volta hanno sotto di loro il personale di riferimento.
Settore amministrativo, tecnico, medico, manutenzione, marketing, commerciale sono i settori che compongono un'azienda wellness.

COLLABORARE

Vuol dire lavorare insieme ad altri: cioè **interagire mantenendo il proprio ruolo, svolgere il proprio lavoro ma non chiudersi nel proprio ambito**. Tante volte ho sentito questa frase: "Non mi compete. Non è il mio lavoro"; è necessario però sapere che in un gruppo può capitare di dover aiutare un collega, oppure di svolgere un compito in più anche se non è quello per cui si è inquadrati. Questo non è sfruttare o approfittarne, ma solo una buona convivenza che può dare ottimi risultati di squadra. Può capitare a tutti di fare cose che non sono proprio quelle previste, ma non per questo è umiliante o screditante, è solo collaborare.

SCAVALCARE

Il contrario di quanto appena detto può essere cercare di

Il successo di un'azienda piccola o grande che sia è dato dal rispetto dei ruoli e da un comportamento onesto e sincero da parte di tutti i lavoratori

scavalcare colleghi per mettersi in mostra. **Screditare il lavoro di un collega, rivolgersi ad un responsabile che non sia quello direttamente previsto dall'organigramma, porta solo a creare tensione nel gruppo**, disgregandolo. Cosa che alla fine influisce negativamente sul fatturato.

Tante volte assisto a questo tipo di errore, anche a doppio senso. Mi spiego: se un istruttore non si rivolge al suo responsabile ma va dal direttore compie un errore mancando di rispetto al suo responsabile, e ai suoi colleghi; ma anche se il direttore interviene sul personale scavalcando i responsabili compie un altrettanto errore grave, screditando i responsabili e creando confusione e destabilizzazione.

EVITARE

Scivolando verso un vero e proprio errore grave di comportamento, si può arrivare a coloro i quali evitano proprio di svolgere compiti che loro ritengono non di loro competenza. Quando viene chiesto un favore, oppure un ampliamento dei compiti previsti, occorre avere la correttezza e l'onestà di discuterne in un ambito di confronto, in una riunione. Evitare di parlarne, evitare di svolgere il favore, crea solo disorganizzazione ed è pure una mancanza di rispetto verso tutta la squadra.
Per concludere, mi sento di affermare con forza che il successo di un'azienda, piccola o grande che sia, è dato dal rispetto dei ruoli e da un comportamento onesto e sincero. Ho sempre detto che **il team è**

come un'orchestra che deve imparare a suonare tutta insieme. Occorre riprendere assolutamente i valori umani, oltre a quelli professionali: rispettare i ruoli e i colleghi, confrontarsi apertamente in ambiti giusti e non nei corridoi. La collaborazione è la base di qualsiasi convivenza. ■
BUON LAVORO!

NEW C2 PRO Pilates Reformer:
Align-Pilates
La C2 PRO grazie all'ausilio dei sui accessori può essere trasformata in Half Cadillac Tower o Full Cadillac, ha oltre la possibilità di essere posizionata in verticale (quando non collegata alla tower).
La Align-Pilates C2 Pro Pilates Reformer è la soluzione più flessibile della sua categoria, la quale a garanzia della qualità usa la maggior parte dei componenti della versione più grande, la A2R.

www.ennerregi.com
per info: info@ennerregi.com
distributed by NRG

Vuoi commentare questo articolo?
www.lapalestra.net

Le proprietà del **latte d'oro**

Vi sarà capitato almeno una volta nella vita di sentire parlare del *golden milk* o, per dirla all'italiana, del latte d'oro. Ma di che cosa si tratta con esattezza?

Il latte d'oro è una bevanda dall'alto potere energetico e molto digeribile, indicata principalmente per gli sportivi

Il latte d'oro è una bevanda formata da latte, miele, acqua, curcuma e pepe. Banalizzando, alcuni lo chiamano **latte con la curcuma**. Riduttivo ma comunque non del tutto sbagliato, perché è proprio l'aggiunta della curcuma a rendere questo latte così speciale. Analizziamo allora le caratteristiche che contraddistinguono questa spezia.

QUAL È IL MOMENTO MIGLIORE PER BERLO?

Il golden milk è una bevanda dall'alto potere energetico e molto digeribile: caratteristiche che lo rendono perfetto da consumare sia al mattino durante la colazione, sia come spuntino durante tutta la giornata. Meglio evitarlo in altri momenti della giornata perché ha comunque un carico glicemico medio/alto. E non dimenticate che nella sua variante con latte di origine vegetale è perfetto anche per i vegetariani e i vegani.

LA CURCUMA: UNA SPEZIA DA NON SOTTOVALUTARE

Derivata dalla macinazione della rizoma della curcuma longa, che altro non è che la parte sotterranea del fusto di una pianta erbacea perenne originaria dell'Asia sud orientale, il suo utilizzo sotto forma di spezia è largamente diffuso soprattutto nella cucina indiana e mediorientale, thailandese e asiatica in generale.
La parte della pianta da cui è tratta la spezia è ricca di molecole dall'alto valore nutrizionale. In particolare troviamo i fitocomplessi, tra cui spicca la curcumina: si tratta di un polifenolo attivo dalle proprietà terapeutiche importanti. In particolare, ha sull'organismo un effetto antinfiammatorio, antiossidante, immunostimolante, antivirale, antibatterico, antifungino e digestivo. Ma non finisce qui: la curcumina migliora la salute epatica e l'equilibrio del colesterolo cattivo, favorisce la digestione dei grassi e ha proprietà potenzialmente antitumorali. Il problema però è la bassa biodisponibilità della curcumina che viene a depositarsi al livello del tratto digerente, dove dovrebbe esercitare le funzioni più interessanti. Come fare allora per aumentare la sua disponibilità? Una strategia è quella di associarla alla piperina, alcaloide caratteristico del pepe nero, o alla bromelina, un enzima proteolitico che troviamo nel gambo di ananas.

QUALE LATTE?

L'altro ingrediente portante del latte d'oro è ovviamente il latte. Ma quale latte è meglio usare? Il latte di mucca spesso causa problemi di intolleranza al lattosio. Oggi più del 50% della popolazione soffre di questo problema. Fortunatamente le alternative non mancano: ecco perché è preferibile usare bevande di origine vegetale come soia, riso, avena o mandorle, che sono più digeribili. In particolare, il latte di soia è quello che si avvicina di più a quello di origine animale, soprattutto per il suo alto contributo proteico. Anche il calcio, che troviamo in abbondanza nel latte di mucca, lo possiamo trovare in altri alimenti come le mandorle, la frutta secca oleosa e in alcuni vegetali come gli spinaci.

DULCIS IN FUNDO... IL MIELE

Il *golden milk* è formato poi, oltre che da latte e curcuma, anche dal miele. Costituito da fruttosio e glucosio, **il miele ha un alto potere energetico**, utile soprattutto nel mondo di chi fa sport. Anche perché al suo grande apporto energetico si abbina la sua **ottima digeribilità**. Senza dimenticare le proprietà terapeutiche universalmente riconosciute, da quelle antibatteriche a quelle leggermente lassative. Inoltre, il miele è un ottimo protettore delle funzioni del fegato. ■

Diventa affiliato

Affidati al nostro FORMAT VINCENTE!

Le FORMULE hello fit

START-UP
Per neo imprenditori

ENTERPRISE
Per chi è alla ricerca
di nuovi investimenti

SWITCH
Per i possessori
di centri fitness

APRI anche tu
il TUO **centro hello fit**
di **SUCCESSO**

Contattaci subito per maggiori informazioni!

franchising@hellofit.it

www.hellofit.it

Proteine Sì: ma di qualità!

Costituenti fondamentali: le proteine forniscono il materiale per la costruzione e la rigenerazione di cellule, tessuti e muscoli. Nessun altro elemento nutrizionale può svolgere questa funzione.

Il metodo più famoso per valutare la qualità di una proteina alimentare è il valore biologico (VB). In questo modo viene calcolata la qualità di una proteina edibile che può essere trasformata in una proteina endogena. **Più è alto il VB, meno proteine devono essere consumate per raggiungere un equilibrio tra proteine e nitrogeno.**

Dato che la determinazione del VB avviene in via sperimentale e con un metodo molto complesso, è stato introdotto un altro metodo per determinare la qualità degli integratori proteici:
IL PUNTEGGIO CHIMICO (CHEMICAL SCORE O CS) " WHO/FAO/UNU 2007".

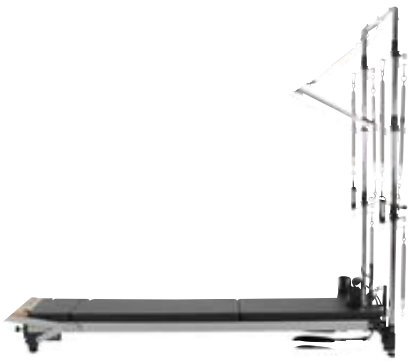
Il criterio più importante per il calcolo del CS è la composizione degli aminoacidi negli integratori. **Maggiore è la quantità di aminoacidi proteinogenici in un integratore, maggiore è quella di aminoacidi**

essenziali e, ancora più importante, **maggiore è il valore della proteina** a beneficio del consumatore.

Scopri la qualità della proteina che consumi con il nostro calcolatore! vai su www.inkospor.it

Contatti:
INKO ITALIA Srl
Via Verga 6/8 - 57014 Stagno (LI)
Tel: 0586 941374
– 0586 941114
email: **info@inkospor.it**
www.inkospor.it
seguici su **instagram** e **facebook**!

Una nuova era per il mondo del Pilates in Italia & in Europa



Align-Pilates è stata fondata nel 2010 con l'obiettivo di portare le apparecchiature per Studio Pilates di alta qualità nei mercati europei. La creazione di uno studio Pilates di successo è sempre stata una prospettiva entusiasmante, anche se al di fuori del Nord America il costo proibitivo degli apparati Pilates ha rappresentato un ostacolo significativo.

Le apparecchiature di Align-Pilates sono basate sulla comprovata e collaudata affidabilità di tutte le loro componenti.
Tutti i nostri prodotti sono disponibili nel nostro stock insieme ad una vasta gamma di ricambi e accessori presenti nei nostri magazzini. Offriamo un servizio di consegna e di installazione completa per poter gestire al meglio le vostre richieste. Questi che apparentemente possono sembrare semplici dettagli possono fare viceversa la differenza e garantire il buon funzionamento del vostro Pilates Business!

Prova le apparecchiature Align-Pilates ora anche in ITALIA
Siamo disponibili per accompagnarvi a visitare le nostre apparecchiature e provare le nostre attrezzature nel miglior modo e con la massima libertà.
Contattateci a: info@ennerregi.com

Align-Pilates

Sei pronto per scivolare? Prova SlideFlex di PaviFLEX

SlideFlex di PaviFLEX è un nuovo tipo di fitness, efficace e diverso, rivolto a tutti, da praticare nel tuo centro fitness.
SlideFlex permette di allenarti combinando esercizi che promuovono la funzione cardiaca e tonificano i muscoli dell'addome, delle braccia, dei glutei e delle gambe.

Slide Workout riduce al massimo il rischio di lesioni grazie al suo allenamento di attrito, che si sta incorporando sempre più nei programmi di preparazione fisica di molteplici specialità sportive d'élite, così come nel trattamento e nella riabilitazione degli infortuni e nella loro prevenzione.

L'allenamento SlideFlex è ideale per migliorare l'equilibrio e correggere la postura, oltre a bruciare calorie e aumentare la resistenza fisica.

SlideFlex comprende due programmi di allenamento, uno di base e uno avanzato, con un tabella di allenamento sviluppata da personal trainer professionali di PaviFLEX.

Contatti:
PaviFLEX Italia
Tel. +39 0571.260843
italia@paviflex.es
www.paviflex.it

PaviFLEX
PAVIMENTI PER PALESTRE

ABS! ABS! ABSolute!
Dalla ricerca la risposta più efficace per addome e girovita

Addome e girovita: croce e delizia per tutti
Tutte le indagini indicano che la principale richiesta degli iscritti ai club è una soluzione efficace per *core* e girovita. Ma dopo poco tempo i clienti iniziano a saltare o trascurare il core training considerandolo un allenamento noioso e faticoso, e le cause sono: risultati difficili da vedere in poco tempo, necessità di continua assistenza dell'istruttore, assenza di aree dedicate con attrezzature e metodi specifici.

E la scienza cosa dice?
Dall'ACE all'ISSA, i ricercatori sono giunti alla stessa conclusione: il lavoro tradizionale a terra, su panca o con i comuni attrezzi non basta: ci vuole uno specifico metodo sequenziale, alternato e progressivo perché il workout sia efficace.

La risposta di TECA
TECA ha lanciato un metodo specifico per il core training, chiamato ABSolute, capace di raccogliere tutte le raccomandazioni delle più alte autorità scientifiche del fitness e dello sport.
ABSolute è il primo circuito dedicato al core training con 6 stazioni che consentono una stimolazione sequenziale, alternata e progressiva per tutti i livelli di fitness. Un risultato garantito grazie a un metodo scientifico, progettato per essere tre volte più veloce, facile ed efficace, già con sessioni di 5 minuti.

Perché un club dovrebbe creare una ABSolute Zone?
ABSolute aiuta i club a motivare e fidelizzare i soci perché il circuito offre l'opportunità di agire sul problema numero uno, la pancia, attraverso un allenamento notevolmente efficace.
ABSolute di TECA entusiasma i nuovi clienti, stupisce gli iscritti, dal principiante all'esperto, e offre 1000 sessioni giornaliere ad un costo di 4 euro al giorno.

Video Absolute su Youtube Tecafitness channel

tel. 085 903301
via Vestina 346
65015 Montesilvano
info@tecafitness.com
www.tecafitness.com

TECA® Invents fitness solutions

Siglato l'accordo tra *Happy Aquatics* e *La Palestra*

Con il nuovo anno nasce una sinergia editoriale che siamo lieti di annunciare: **Happy Aquatics, organo di informazione del settore piscine** dell'editore European Aquatic Association e **La Palestra, rivista professionale del settore fitness**, hanno raggiunto un accordo di collaborazione che aprirà nuove possibilità di scambio e porterà beneficio ai lettori di entrambi i magazine.

Le pagine delle due riviste saranno arricchite dai contenuti editoriali curati dagli esperti delle rispettive redazioni, e soprattutto, i due periodici verranno spediti ai soci di EAA e Acquanetwork e, a parti invertite, ad alcune categorie di lettori de *La Palestra*.

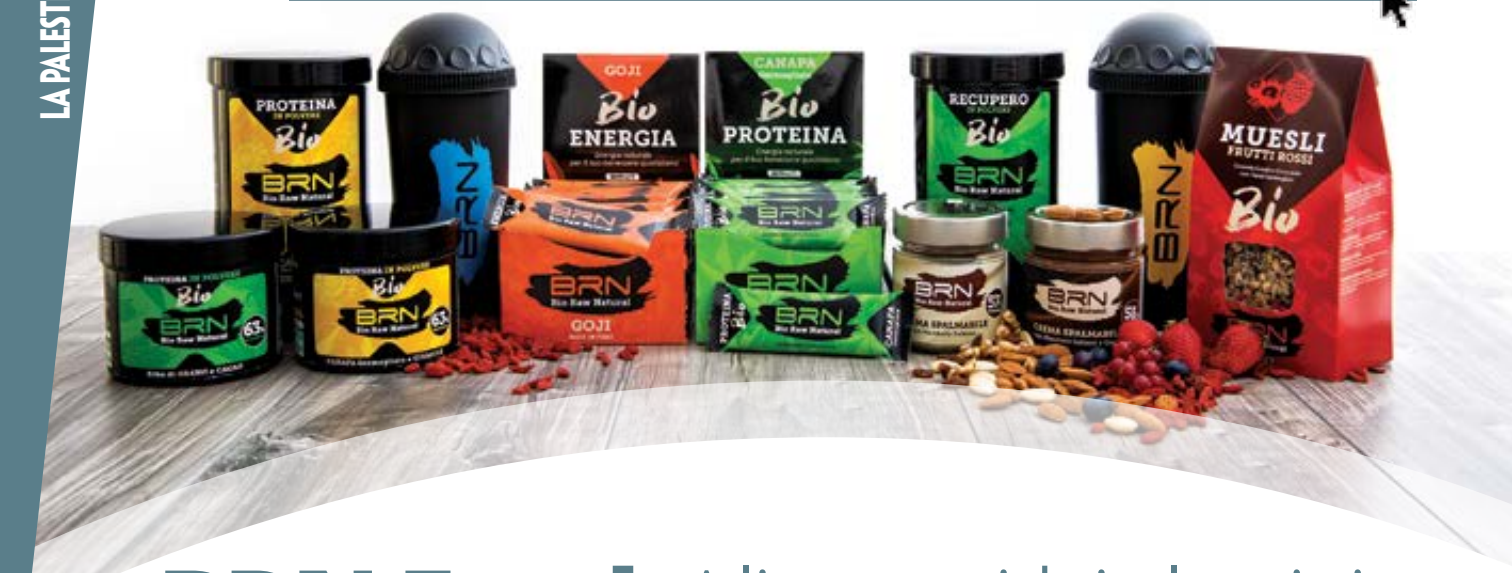
Un esempio di collaborazione virtuosa che supera la logica della "concorrenza" e dimostra come si possa tutti interagire al meglio, pur facendo parte di un territorio comune con possibilità di sovrapposizione. Un'operazione che va a tutto vantaggio dei lettori e degli operatori del mondo delle piscine e delle palestre.

www.euroaquatic.it/
www.lapalestra.net

happy aquatics & Wellness
organo d'informazione del settore piscina-sport

LA PALESTRA
DAL 2005 LA RIVISTA DEI PROFESSIONISTI DEL FITNESS

Vuoi commentare questo articolo?
www.lapalestra.net



BRN Food: Alimenti biologici, **crudi** e... **buoni**!

Integratori e alimenti per lo sport realizzati con ingredienti biologici, gustosi e in grado di offrire un immediato apporto energetico

La proposta di BRN Food per gli sportivi punta su prodotti naturali, di origine controllata e "raw", ovvero crudi. Barrette energetiche e proteiche, polveri proteiche e di recupero, creme spalmabili e muesli che vanno a comporre una linea per il wellness sana, biologica e anche estremamente gradevole. Ve la presentiamo insieme a **Marco Bernardi**, ideatore del marchio totalmente made in Italy.

Tutti i prodotti della linea BRN Food sono realizzati attraverso un processo che si svolge interamente sotto i 42°

Quando nasce BRN FOOD e per rispondere a quale domanda?
L'idea è partita un anno fa per rispondere alla richiesta di un pubblico di sportivi sempre più vasto di trovare integratori e alimenti per lo sport realizzati con ingredienti biologici, gustosi e in grado di offrire un immediato apporto energetico. Per questo motivo abbiamo realizzato una linea di **prodotti Bio e "Raw"**, utilizzando ingredienti di indiscusso valore nutrizionale come Spirulina, Semi di Chia, Bacche di Goji, Cacao Crudo Criollo del Perù, Erba di Grano della Nuova Zelanda, solo per citarne alcuni. Ingredienti 100% naturali e biologici a cui oggi spesso ci si riferisce con il termine "Superfood" o supercibi, proprio per il loro importantissimo valore nutritivo. **La preparazione di tutti i prodotti della linea è realizzata attraverso un processo che si svolge interamente sotto i 42°**: è questa la soglia di temperatura di lavorazione entro cui i cibi rimangono "vivi", con una conseguente carica energetica maggiore rispetto ad altri cibi cotti in modo tradizionale e una quantità inalterata di enzimi digestivi che garantisce un prodotto altamente digeribile.

Per quale target sono indicati?
Il target ideale è quello degli sportivi. Sono prodotti che possono conquistare i gusti di un pubblico ampio, interessato agli sport di endurance e a quelli di resistenza come ciclismo, palestra, spinning, corsa etc. Parliamo di consumatori sensibili ai temi legati ad un'alimentazione sana, genuina, e soprattutto biologica. Per questo alcuni prodotti della linea Food possono essere utilizzati anche come sano snack per l'ufficio.

"Crudo" spesso non fa rima con "gustoso"... i vostri prodotti oltre a essere sani sono anche buoni?
Certo che sì! Dosando gli ingredienti si riescono ad ottenere dei gusti molto piacevoli. Ingredienti che sono il risultato di un'attenta selezione di prodotti d'eccellenza a livello mondiale: Cacao Crudo Criollo del Perù, Erba di Grano della Nuova Zelanda, Spirulina, Germogli di Semi di Canapa, Mandorle "Filippo Cea", Avena e Segale Pregermogliata.

Avete un prodotto di punta?
Le barrette energetiche: 7 gusti, dai mirtilli rossi alle bacche di goji, dalla Spirulina ai Fichi, dai semi di Chia al Baobab, passando per la canapa, l'unica ad avere un apporto proteico così grande. **Le barrette energetiche BRN Bio Raw Natural sono facilmente digeribili e contenenti tantissimi amminoacidi essenziali**. Inoltre siamo orgogliosi di avere realizzato un prodotto 100% biologico, crudo, naturalmente senza glutine, senza lattosio, senza soia e senza zuccheri raffinati, in linea anche con le nuove tendenze in ambito alimentare. È il caso ad esempio della barretta ai frutti rossi: realizzata con soli 3 ingredienti, frutti rossi, datteri e mandorle. Il massimo anche per che segue una dieta Paleo! ■

SCEGLI PER LA TUA PALESTRA GLI INTEGRATORI NUMERI 1 IN EUROPA

Bag in Box da 5 litri Inkospor
al gusto Ananas, Fico Messicano, Limone, Multifrutta, Pompelmo Rosa, Asperula.

Su un campione di 500 tra le migliori palestre tedesche, Inkospor vince per la 7° volta consecutiva il premio "Body Life Award"

SENZA CONSERVANTI E COLORANTI ARTIFICALI

gallery FORUMCLUB
19° Expo and International Congress for Fitness, Wellness & Aquatic Clubs
21-22-23 febbraio 2018
Bologna Fair District

Martedì 21 Febbraio, ore 11.00 SPEED PRESENTATION
Inkospor e l'erogatore di sali minerali EnerFill.
Un servizio innovativo e di qualità per il tuo Centro Sportivo!

INKOSPOR: IL TOP DELLE PROTEINE
CON IL PIÙ ALTO PUNTEGGIO CHIMICO SUL MERCATO

CS 171	CS 159	CS 156	CS 155	CS 136

*CS = Punteggio Chimico

SCOPRI IL CS DELLA PROTEINA CHE CONSUMI CON IL NOSTRO CALCOLATORE! VAI SU WWW.INKOSPOR.IT

Passa a provare Inkospor
la qualità che soddisferà i tuoi clienti!

inkospor

www.inkospor.it / follow us

info: 0586 941374 / info@inkospor.it

di Valentina Schenone

Emozioni uniche in mezzo alla natura.

Sì viaggiare! Se poi al viaggio si può unire lo sport, ancora meglio. Ecco allora una serie di proposte per visitare l'Italia e il mondo praticando le discipline più disparate

CARINZIA (AUSTRIA)

Safari del gusto sugli sci

La regione turistica Turracher Hohe (www.turracherhoehe.at/it), in Carinzia (Austria), si trova a 1.763 metri d'altezza e si presenta come un paradiso invernale, con piste innevate (fino a 2.205 metri), lunghi tracciati per sci da fondo, itinerari unici per passeggiate invernali e un idilliaco lago montano, che si trasforma in una pista naturale di pattinaggio su ghiaccio. Qui, nella giornata del mercoledì (fino al 04/04/2018, prenotazioni entro le 12.30 del giorno precedente presso Tourismusverein) si può effettuare un "safari del gusto", un percorso circolare guidato sugli sci con un maggiordomo delle piste che accompagna i suoi ospiti in due dei tanti rifugi tradizionali della Turracher Höhe per due soste di degustazione delle specialità locali. I servizi del maggiordomo delle piste spettano gratis sin dal primo pernottamento a tutti gli ospiti che soggiornano in un esercizio turistico "Maggiordomo", riconoscibile dal simbolo della cravatta a farfalla. Pernottamento: 4* Romantik-Seehotel Jägerwirt (www.seehotel-jaegerwirt.com).

MAURITIUS

Trekking sul Le Morne

A Mauritius si va per le spiagge e il mare, ma anche per molto altro. Sull'isola si possono effettuare dei bellissimi trekking alla scoperta delle alture come il mitico "Le Morne", monte (in realtà un blocco di roccia basaltica) di circa 500 metri slm patrimonio dell'Unesco. Qui, in circa un'ora e mezza di salita, si può raggiungere l'ante-cima, dove una croce ricorda il triste episodio che, il 1° febbraio 1835, dopo l'abolizione della schiavitù a Mauritius, vide gettarsi nel vuoto numerosi fuggiaschi impauriti nel vedere avvicinarsi le forze dell'ordine che, invece, volevano annunciare loro la libertà. Il trekking può essere effettuato solo con guide esperte, al costo di 1500 rupie (circa 40 euro). Info: Yanature www.trekkingmauritius.com Pernottamenti: Beachcomber Hotels & Resorts www.beachcomber-hotels.com/it (Shandrani, Dinarobin, Paradis).

SAURIS (UDINE)

Corso per diventare musher

Con l'arrivo della neve, a Sauris, località carnica in provincia di Udine, si può imparare a correre con i cani da slitta. Lezioni professionali con esperti del settore - Marisa Drioli, allevatrice, e Livio Rizzetto, musher - e una

Carinzia (Austria)

Mauritius

muta di cani Siberian Husky dell'allevamento Vanisella (www.vanisella.com) addestrati e pluricampioni sono pronti a far provare emozioni uniche in mezzo alla natura. Le lezioni, divise tra teoria e pratica, si tengono su otto chilometri di salite, discese e curve durante le quali l'interazione con i cani è continua, così come l'impegno fisico, che è equamente condiviso tra uomo e animale. La durata dei corsi dipende dal grado di perfezione che una persona desidera raggiungere. Una giornata è il minimo (il costo parte da 200 euro), per destreggiarsi con sicurezza invece sono necessarie almeno sei giornate complessive, meglio se raggruppate in due o tre weekend. La presenza di neve è fondamentale per cui ci si adegua al manto nevoso. Info: 339.7575012. Pernottamenti: www.sauris.org

DANIMARCA

Mountain bike tra i boschi

La Danimarca è la destinazione adatta per chi ama andare in bicicletta, con oltre 12.000 km di piste ciclabili segnalate, dolci pendii e una natura incontaminata. In particolare, 8 percorsi speciali tra i boschi danesi si prestano alla mountain bike: Bidstrup Forest nella Selandia del Nord (9.5 km), Blåbjerg Klitplantage a sud di Ringkøbing Fjord (7.3 km), Bordrup a Båvands Huk (6.8 and 8 km), Klosterheden a nord-ovest di Holstebro (50 km), Hare woods a nord-ovest di Copenaghen (26 km), Rold Skov nello Jutland del Nord (23 km), Aabenraa nello Jutland del Sud (8.4 km). A nord di Copenaghen si estende un bosco perfetto per le uscite fuori porta anche d'inverno (10 km, http://mtb-tours.com/mtb/copenhagen-green-belt). Per organizzare i giri, il tour operator incoming danese specializzato è Ruby Rejser https://ruby-rejser.dk/eng-welcome, ma esistono anche tour operator italiani come Girolibero http://www.girolibero.it/viaggi/bici-danimarca, Jonas https://www.jonas.it/danimarca_copenaghen_bicicletta_292.html o Verde Natura http://www.verde-natura.it/viaggio/danimarca-tra-spiagge-e-castelli.

Sauris (Udine)

Danimarca

INSANY-T®
THE KILLER OF AEROBIC AND WORKOUT

Una disciplina in voga è Insany-T® dove l'aerobica sportiva trova la giusta dimensione tra la ginnastica funzionale e l'allenamento ad intervalli creando così un cocktail esplosivo. Esercizi cardiovascolari ad alta intensità e movimenti di coordinazione fanno di questo workout il killer perfetto per le calorie.

Insany-T® è un marchio Fitness nasce nel 2016 dall' idea del multicampione cubano d'aerobica sportiva Reidel Duran Leon.
Un nuovo programma che fonde ginnastica aerobica, allenamento funzionale e la tecnica dell'allenamento ad intervalli.
Punti di forza: massima ottimizzazione della sessione di allenamento e risultati straordinari in breve tempo. Insany-T® unisce esercizi cardio vascolari e ad alta intensità con movimenti di coordinazione, potenziamento e condizionamento muscolare, utilizzando i 3 livelli (terra – superficie – aria) con l'obiettivo di potenziare la forma fisica dei vostri allievi.

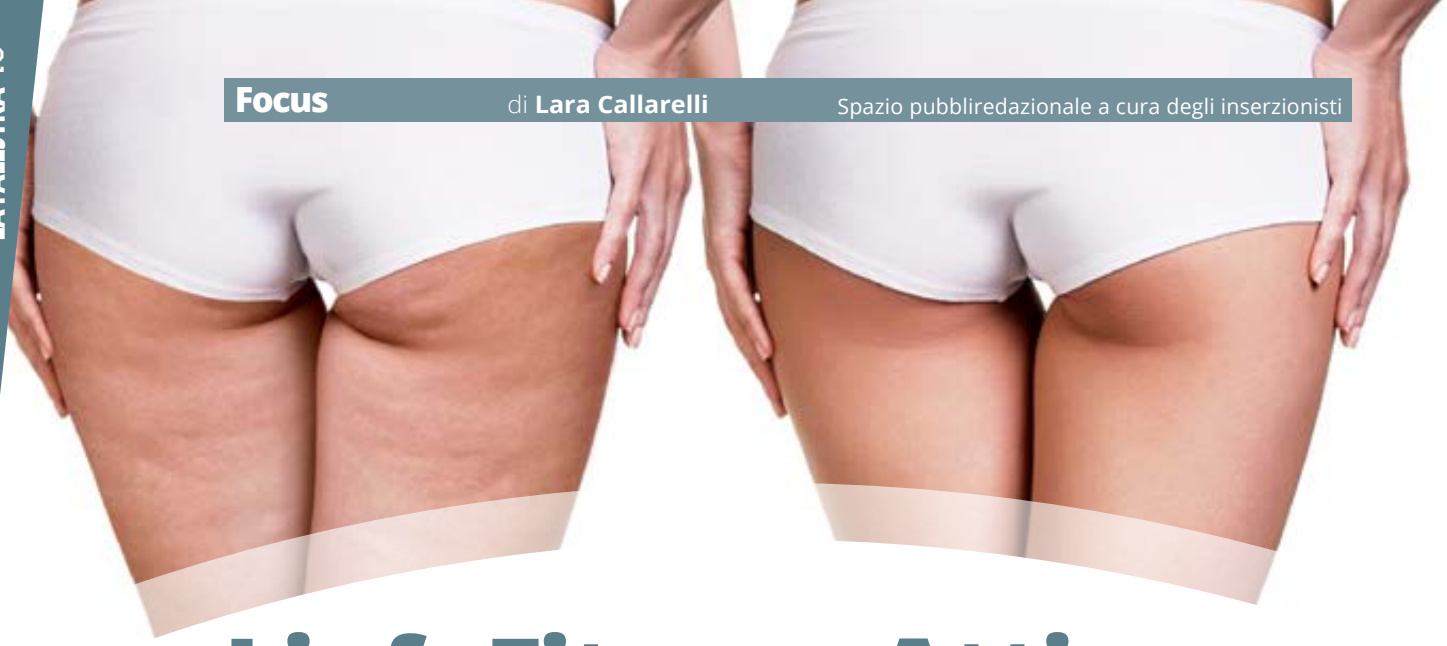
Insanyt® Psychical Training: Vero che questo allenamento sviluppa tutti quegli adattamenti che si verificano con l'allenamento in altura. Sarà veramente così? In pratica, quindi, l'insieme di tutti questi adattamenti, andrebbe poi, una volta ritornati alla quota classica a livello del mare, a migliorare quelle che sono le caratteristiche di efficienza del sistema energetico aerobico e delle capacità condizionali

INSANY-T® ALLENAMENTO PER I CAMPIONI

INSANY-T® PSYCHICAL TRAINING

Novità a Rimini Wellness 2018

Un super allenante nella tua palestra contattaci per ulteriori informazioni:
Telf:0039 342 0609420 instagram.com/insanyt_fit_workout www.insanyt.com www.facebook.com/insanyt.it/



LinfoFitness Attivo™

Eliminiamo la cellulite in palestra

È corretto definirla 'Cellulite' o PEFS (Panniculopatia Edemato Fibro Sclerotica)? L'imprinting tecnico tradizionale di un Personal Trainer è sufficiente ad ottenere un risultato mirato e duraturo su questo inestetismo?

Si parla spesso di stadi e gradi cellulitici, ritenzione idrica e adipe 'localizzato'. Concetti abusati ma altrettanto poco compresi. Tuttavia, le pubblicazioni scientifiche sono in veloce aggiornamento e ci forniscono strumenti utili per impiantare uno screening accurato e differenziale che consenta al **Personal Trainer Specialista in LinfoFitness Attivo™(LFA™)** di individuare con precisione tutti gli aspetti rappresentativi di un quadro cellulitico migliorabile con l'allenamento e di monitorare i risultati nel tempo.

Bisogna aver chiaro che **'quadro cellulitico' non significa sempre cellulite**. L'organizzazione dello strato adiposo interessato da processi degenerativi a carico dell'ipoderma (concausa di panniculopatia) è diversa da

quella dello strato adiposo costituzionalmente 'di deposito' che, se in eccesso, può dare luogo a falsi quadri cellulitici o a quadri cellulitici sovrapposti. Col risultato che prescrivere esercizio fisico aspecifico pensando di risolvere il problema in termini esclusivi di dimagrimento è errato concettualmente e si trasforma spesso in un boomerang, causando il peggioramento dell'aspetto estetico della cute nonostante una possibile riduzione delle circonferenze corporee misurate. Evento frequente nei soggetti oggettivamente normopeso.

L'approccio LinfoFitnessAttivo™ si basa sull'impiego e sull'analisi di software convalidati dalla comunità scientifica

IL PROFILO ESTETICO SI DIFFERENZIA DALL'ASPETTO ESTETICO

Questi argomenti affrontati nel percorso LinfoFitness Attivo™ dimostrano perché uno screening accurato deve dare risultati numerici interpretabili differenziando, per esempio, il 'profilo estetico' dall'"aspetto estetico' osservato; due parametri tecnicamente distinti.

Il PT certificato LFA™ sa bene che quasi mai un alterato profilo estetico è correlato ad una PEFS pura, raramente a fenomeni di ipertrofia degli adipociti dello strato superficiale dell'ipoderma. Queste considerazioni sono necessarie per l'individuazione di eventuali problematiche correlate al quadro osservato e per la scelta del piano metodologico alla base della programmazione d'allenamento. Oltre all'esame obiettivo, **l'approccio LinfoFitness Attivo™ si basa sull'utilizzo di software convalidati dalla comunità scientifica che il PT può usare per un'analisi immediata dell'inestetismo e su protocolli che consentono di ottenere uno score alfanumerico con validità anamnestica rilevante**. Offre inoltre una trattazione completa della metodologia dell'allenamento, sempre incentrata su diversi casi studio proposti. I protocolli di anamnesi, valutazione e allenamento trattati in LinfoFitness Attivo™ nascono da un grandioso lavoro di R&S del team ISEC ed integrano competenze diverse ma complementari fra loro. Ecco perché LFA™ rappresenta una valida opportunità per sconfiggere con successo la cellulite allenandosi! ■

Per approfondimenti: **www.isectraining.org/focus-cellulite**

Abbiamo la **soluzione!**

Per risolvere un problema evitiamo di crearne un altro

VIETATO BARARE!

A volte vediamo, nei comportamenti altrui, cose che ci fanno sorridere o sorprendere; senza renderci conto che a nostra volta ci comportiamo nello stesso modo. Il gioco che mi piacerebbe fare, è quello di riconoscersi in alcuni atteggiamenti. Alzi la mano chi non si è mai trovato almeno in una delle situazioni che andremo ad esaminare.

Sì è fermata di colpo: diciamocelo sinceramente, è rarissimo che succeda *di colpo*! Qualche avvisaglia che fa presagire un'imminente avaria di solito si manifesta; vero è che non sempre se ne tiene conto – si spera sia il solito rumorino dovuto un po' all'età un po' alla poca voglia di star dietro a cose che "intanto con l'elettronica è così, quando succede succede!". Noi la pensiamo in un altro modo, soprattutto quando si tratta di pezzi non proprio recentissimi, che godono di scarsa manutenzione, o peggio che non hanno mai visto un tecnico.

Come al solito quando incomincia la stagione si ferma qualche macchina: su questa pochissimi alzano la mano! Sfortuna? Anche no. Un po' come noi umani le attrezzature – a volte – mantengono una loro funzionalità pur accusando qualche acciacco (che spesso si trascura per mille motivi), poi un fermo di qualche settimana e...tra i molteplici impegni, oneri, programmi: le manutenzioni rischiano di diventare un'extra, da rimandare! Così le lubrificazioni si inaridiscono, i meccanismi si assestano, le gomme si irrigidiscono, le polveri si annidano, l'umidità (le condense estive ad esempio) si insinuano – magari in qualche circuito - e voilà come riaccendiamo va in errore, si brucia un fusibile, va in panne l'inverter (?).

Ho una certa urgenza perché ho la macchina ferma... può essere il seguito della situazione precedente. È comprensibile l'affanno nel volerla ripristinare immediatamente; una macchina ferma, specie a inizio stagione, è un pessimo segnale. I clienti/soci che hanno sottoscritto l'abbonamento, perché li abbiamo convinti che noi siamo i migliori, - e sarà pur vero - si aspettano che le macchine siano tutte e sempre funzionanti e in ottimo stato, di efficienza e di sicurezza.

Possibile che sia così caro? Ecco appunto un requisito su cui ci si sofferma, a ragione. Anche in questo caso i valori devono essere equi, per entrambi le parti, e la loro percezione può essere solo determinata da una cultura di base. Qui il gioco è più sottile: ribadiamo il concetto: il prezzo va sempre parametrato al risultato e alle garanzie annesse, ad esso si associano altre componenti: rapidità e completezza dell'esecuzione.

Non si può spendere meno? *Cerrrrrto* che si può spendere meno! Per questo i nostri collaboratori fanno la domanda di controllo: "Quando dici spendere meno a cosa ti riferisci, all'intervento attuale o a quanto ti viene a costare rimettere in sesto l'attrezzo?". Perché la distinzione è determinante; a volte basta poco per rimettere in moto un attrezzo che si è fermato, o sostituire un nastro con un altro che costa meno; *maaaa* siamo sicuri che così si spenda davvero meno a medio breve termine?

Non potremmo incominciare a cambiare solo quello? A volte il contenimento della spesa passa dalla richiesta di limitare la prestazione. Quando alla stazione di servizio vogliono cambiarci a tutti i costi le spazzole tergicristallo la cosa ci indispettisce; è altrettanto vero che: se quando scendono due gocce, le spazzole ci fanno giocare a mosca cieca, ci rendiamo conto che forse erano davvero da cambiare! Alla base c'è un problema serio: si chiama fiducia, prima ancora che risparmio. Perché se il medico ci prescrive due farmaci, non ci viene in mente di chiedergli di prenderne uno solo, poi si vede... Qui la responsabilità passa al Tecnico, perché la fiducia, di norma, si dà e si richiede a ragion veduta; e si acquisisce sul campo!

Caspita per me il 22% in più (IVA) è un costo, non si può farne a meno? Ogni commento sarebbe inopportuno, ma la domanda è frequente. La verità è che ci sono poche strade per evitare un aggravio di quasi un quarto del valore. Una sarebbe quella di trovarsi nella condizione di operatore commerciale, un'altra che il prestatore d'opera potesse agire in esenzione; tutto il resto appartiene alle soluzioni creative che spesso creano più svantaggi che benefici. Formare manutentori interni potrebbe essere una soluzione.

Ma mi avevate detto che era in garanzia. Finisco (per ora) con questa e vi do appuntamento al prossimo numero. Con le garanzie a volte si gioca a rimpiattino, il nuovo – ad uso commerciale - ha di norma la garanzia di un anno! Le estensioni di garanzia sono contratti aggiuntivi; le garanzie sulle parti sostituite sono limitate alla parte sostituita. È su questo che spesso si creano incomprensioni, e un operatore serio deve saperlo spiegare, prima! Il motore si è bruciato perché il nastro è logoro e la tavola è consumata, se lo vuoi installare, senza sostituire anche nastro e tavola, sappi che non ti posso dare nessuna garanzia! ■

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

Anif all'ISM: il fitness applicato alla salute

L'atteso evento sulla **formazione europea dei trainer e personal trainer** si è concluso il **24 Novembre** riscontrando un'ottima partecipazione tra gli attori del mercato del fitness, sia dall'Italia sia dall'estero. **150 sono stati i partecipanti**, tra proprietari e manager di centri sport e fitness, enti di formazione, trainer e personal trainer, provenienti dall'Italia (60%) e dall'estero (40%).

LA PARTECIPAZIONE

È stata significativa la coesione partecipativa intorno ad un tema come quello della formazione degli istruttori che è stato annoverato **dall'American College of Sport Medicine** come una delle più cruciali tendenze future del settore fitness che, a giudicare dalla stessa fonte e dal dibattito intercorso in questi due giorni di meeting, 23 e 24 novembre, non può essere più disgiunta dalla **cura della salute**.
Il tema dell'assistenza sanitaria integrata alla prescrizione o comunque alla sensibilizzazione all'attività fisica è stato proprio una degli argomenti trattati durante il convegno.

I TEMI DEL CONVEGNO

Si è discusso, in prima istanza, delle tendenze europee sul mercato dei personal trainer, delle leve motivazionali, tecniche e di business richieste ai personal, di **EREPS**, il Registro Europeo dei professionisti dell'esercizio fisico, per arrivare alla certificazione dei programmi formativi, rivolti agli istruttori degli enti di formazione.

Il dibattito è stato intervallato in modalità interattiva da workshop e tavole rotonde in cui la platea ha condiviso proposte di sviluppo e spunti di riflessioni.

L'importanza, da un lato, di una formazione specialistica per la cosiddetta **popolazione speciale**, come bambini, terza età, diabetici o altri gruppi di persone che necessitano di protocolli mirati nella pratica dell'attività fisica, dall'altro di ingaggiare quel 60% di europei adulti completamente inattivi, è stata avvertita da tutti e le **prossime mosse di EuropeActive e dei suoi partner, tra cui ANIF** saranno:

- Continuare a sensibilizzare istituendo anche una commissione di ricerca su fitness e salute stabile;
- Lanciare nuovi programmi di formazione continua per i trainer;
- Creare connessioni tra fitness e sanità per combattere l'obesità.

Hanno aperto i lavori Giampaolo Duregon, presidente ANIF e l'on. Daniela Sbrollini, che ha parlato della legge di riforma dello sport dilettantistico, mentre si sono susseguiti sul palco per il loro speech: Julian Berriman, direttore del professional standards committee e Cliff Collins, direttore dei programmi, per EuropeActive; Niels Gronau, di un istituto di ricerca tedesco sul fitness; Gigi Vagali, capo prodotto di Virgin Active; Edoardo Cognonato, coach in ambito fitness e wellness; Alexis Batrakoulis, educatore internazionale del fitness; Rita Santos – Rocha, membro del Professional Standard Committee; Alfonso Jimenez, docente universitario; SIMONA PAJAUJIENE, active training di EREPS. ■

FIBO GLOBAL FITNESS
Il Salone Leader Internazionale per il Fitness, Wellness & Salute
Quartiere Fieristico di Colonia | 12 – 15 Aprile 2018
Organised by
Reed Exhibitions
#fibofam // fibo.com

Boxing Splash: rimettersi in forma a suon di calci e pugni

Ecco l'ultima frontiera del fitness in acqua, un'attività che promette di scolpire i punti critici, scaricare le tensioni e migliorare la circolazione

L'atleta e presenter sudamericano **Dorman Racines**, titolare di Beat IT, ci ha abituato a programmi di allenamento fitness energetici e ad alto impatto muscolare, che hanno molto richiamo. L'ultima sua creazione, lanciata nel 2016, si chiama Boxing Splash, un'attività "combat" da svolgere in piscina che prende in prestito molti concetti della boxe per declinarli in una versione fitness e acquatica.

RITMO E MUSICA

La lezione di Boxing Splash è dinamica e si svolge sotto la guida di una musica creata ad hoc che detta il ritmo di pugni, calci e spostamenti rispettando il "tempo acquatico".

Ciao Dorman, perché hai ideato Boxing Splash?

Per più motivi:

1. perché considero l'era dell'aquagym con scopi puramente riabilitativi o di attività blanda, superata;
2. oggi troviamo uomini e donne di tutte le età in piscina con lo scopo di allenarsi e raggiungere risultati in termini fisici e di performance: la Boxing Splash fornisce questi risultati!
3. le piscine hanno dei costi di gestione alti e hanno bisogno di alternative stimolanti che portino sempre più praticanti di diverse fasce di età
4. lo SparringBall è versatile, pratico ed economico.

Quali sono i plus effettivi per i centri dotati di piscina?

1. più persone in vasca, in quanto l'attrezzo è molto poco ingombrante;
2. è una lezione per tutti;
3. avvicina anche i maschietti alle piscine, perché la disciplina non è "morbida" ma allenante;
4. il programma Boxing Splash è pre-coreografato e questo garantisce il successo e la continuità a prescindere dall'insegnante.

Quale strumentazione è richiesta? Qual è il costo medio?

Alle palestre offriamo la possibilità di acquistare l'attrezzo SparringBall, i guanti e la formazione, al prezzo di € 249 circa; ovviamente abbiamo degli sconti in funzione del numero di attrezzi acquistati.

Quale musica va durante la lezione?

Le musiche sono create appositamente con dei "rumori" che evidenziano i movimenti per rendere la pratica più facile e stimolante.

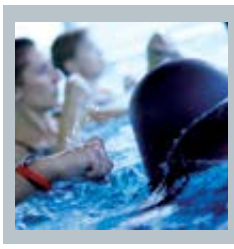
L'allenamento è maggiormente indicato per allenare le braccia?

No assolutamente! È un allenamento di "total body", ovvero completo per tutto il corpo. Si lavora in maniera aerobica e anaerobica, oltre a creare tonificazione per gambe e glutei, si contrasta la ritenzione idrica e la cellulite, si migliora la postura e ci si libera dallo stress.

Come si diventa istruttori?

Basta andare sul sito **www.b360.it** (nella sezione "Diventa Trainer") ed iscriversi a una delle date di formazione. Il corso offre agli istruttori gli strumenti teorico pratici per apprendere tutti i programmi della nostra accademia. Sarà poi lui a scegliere in quale specializzarsi tra:

1. Boxing Splash (fitboxe in acqua)
2. SparringBall Fitness (Fitboxe con lo SparringBall)
3. Beat IT H.I.I.T (mix di fitboxe e funzionale). ■



CARATTERISTICHE DI BOXING SPLASH

È un mix di musica, kick boxing e Sparringball (specie di pungiball che rende realistiche le movenze del pugilato) in piscina. Le tecniche di combattimento trovano, grazie all'attrito dell'acqua, un terreno molto fertile che favorisce il consumo di calorie, la tonificazione, il contrasto alla ritenzione idrica e la riduzione dello stress articolare.

Corsi di formazione per il fitness

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...

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.

AICS ITALIA ENTE DI PROMOZIONE SPORTIVA RICONOSCIUTO DAL CONI

Siamo presenti in oltre 22 città:

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

di Manuela Zingone

Come liberare il proprio **centro vitale**

Esercizi e consapevolezze utili non solo ad alleggerire la tensione, ma anche e soprattutto ad armonizzare mente creativa e mente conscia

Ho iniziato questa rubrica parlando di **consapevolezza**, portando l'attenzione sull'importanza di essere presenti al nostro oggi, avendo così l'opportunità di trovare più facilmente il nostro **centro**, la nostra **missione**, la nostra vera **natura**, la **stabilità**, **l'equilibrio** psico-fisico.
Ho sentito il bisogno di affrontare questi argomenti, perché il lavoro che svolgo da anni è quello di aiutare le persone ad **armonizzare** corpo e mente, consapevole del fatto che non può esistere un corpo sano, se questo ospita una mente instabile.

È proprio attraverso questa particolare attenzione al tutto, alla **complessità** della persona, che mi sono appassionata all'uomo nella sua **interezza**, partendo dal corpo, come la mia professione mi insegna, ma ascoltando **l'anima**, come la mia natura mi suggerisce. Ecco dunque che le nozioni acquisite riguardo fisiologia, biomeccanica, neurofisiologia, diventano strumenti utili a comprendere molto spesso che le persone cercano sì un miglioramento dell'aspetto, della funzionalità, ma che in realtà mi stanno chiedendo di più, di andare più a fondo, per aiutarli a risolvere in modo definitivo un problema fisico che ciclicamente ritorna, alla ricerca di un **benessere stabile**.

NEL CORPO LA MENTE SI ESPRIME

Abbiamo compreso l'importanza del respirare, **atto primario**, che porta con sé la nostra stessa vita, il bene ed il male, interiorizzando nel diaframma ogni bene ed ogni male.
Al di là degli innumerevoli benefici di una corretta respirazione, attraverso questa semplice pratica porto la mente al mio unico momento, quello che sto vivendo ora, in questo istante, intraprendo la strada del cambiamento diventando vigile, presente, **osservatore delle mie emozioni**, e non più vittima.
Do spazio alla mia anima, entro

foto di Luciano Onza

in connessione con il mio cuore, la mente si placa, la presenza si amplifica, permetto una naturale connessione tra la mente **conscia** e la mente **inconscia**.
Creo una bilanciata connessione tra causa ed effetto, tra materia e coscienza, tra cuore ed intelletto, tra bene e male, tra bianco e nero.

APRIRE IL CHAKRA DEL CUORE

L'esercizio che vi suggerisco oggi aiuta non solo ad alleggerire la **tensione**, che spesso ci appesantisce le giornate, tra collo e spalle; quella strana tensione sul petto, quel peso sullo sterno, quella difficoltà a respirare, ma anche soprattutto a liberare il nostro "centro vitale", ad armonizzare mente creativa e mente conscia.

Seduto comodo con la schiena in allungamento, gli occhi chiusi, le mani rilassate sulle gambe.
Esegui 7 lunghi, profondi respiri, l'aria che entra dal naso, l'aria che esce dalla bocca con una leggera vocalizzazione del suono A.
Al termine dei 7 respiri, muovi la schiena in flessione ed estensione per tre volte, poi apri le braccia all'altezza delle spalle, ruotando per 4 volte le mani con i palmi verso l'alto e verso il basso.
RESPIRA.
Inspira quando ruoti in alto i palmi ed estendi la schiena, espira quando ruoti i palmi in basso e flessi la schiena.
RILASSATI.
Ora porta il braccio destro dietro la schiena, la mano destra tra le scapole, con il palmo verso l'esterno e con la mano sinistra afferra il gomito, dietro la schiena.
Mantieni la posizione per 3 lunghi, profondi respiri.
Rilassa le braccia, un lungo respiro.
Ripeti con il braccio sinistro.
Per finire, porta le mani con le tre dita indice, medio ed anulare a contatto, con i palmi rivolti all'esterno. Unisci le tre dita all'altezza dello sterno, dove senti l'osso sternale.
Respira profondamente ed esegui con le dita un massaggio circolare verso destra e poi verso sinistra per 7 volte su entrambi i versi.
Ora rilassati, chiudi gli occhi se li hai aperti durante gli esercizi, ringrazia per il tempo che ti sei dedicato, ringrazia per lo spazio che ti sei concesso, ringrazia per l'opportunità che hai scelto e ti sei donato per guarire.
Grazie a te per avermi seguita fin qui. ■
Al prossimo viaggio insieme.

I 7 CHAKRA

Nella medicina tradizionale cinese, come in quella indiana, il corpo fisico è costituito da una parte energetica, formata da 7 "strati" che si estendono per circa un metro all'esterno di noi.
Questi corpi sottili o corpi energetici (in alcune culture sono anche 11) sono connessi tra di loro e con il nostro essere e sono collegati ai 7 chakra principali.
I chakra sono definiti anche "vortici", "ruote", "centri" o veri e propri "cervelli", o "luoghi di forza" o "meridiani".
Quando le ruote o alcune di esse sono bloccate o lavorano male, per la medicina cinese o indiana il corpo è **malato**.
Il 4° chakra, la ruota del cuore, è quello al quale tutti gli altri sono collegati.
Il cuore è la porta di accesso dell'anima.
Apre le porte della felicità... o le chiude se non sono in armonia con esso....
Vale la pena dunque dedicarci qualche istante per armonizzare il nostro sistema, per cambiare, per essere finalmente liberi, felici, in armonia con la nostra missione di vita?

Contributi per lo sport e rischi connessi **alle piscine**

Buongiorno, quali sono i contributi che l'Europa ha previsto per lo sport nel 2018? Come posso capire se ne abbiamo diritto?

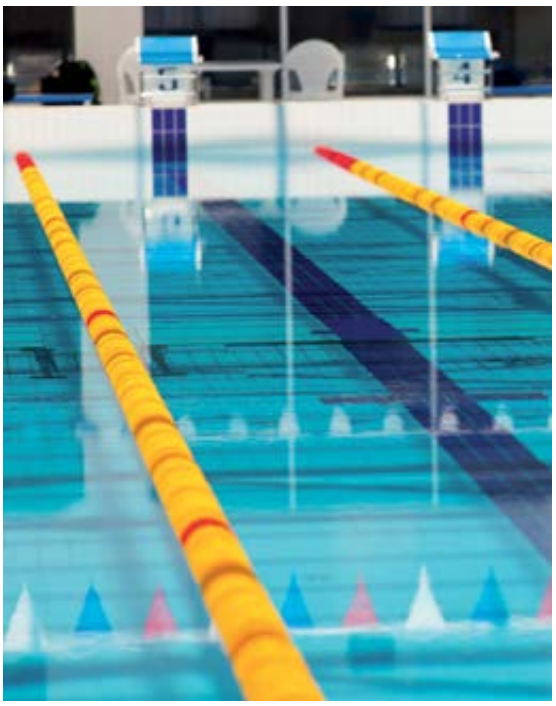
Gentile signore, sono in arrivo nuovi contributi per lo sport come Fondi europei 2018. L'iniziativa è stata decisa come misura di intervento per favorire la cultura dell'attività sportiva. I contributi riguardano il ripristino o la creazione di strutture adeguate a tale scopo e, in generale, per favorire lo sviluppo di una cultura legata allo sport, fatta di valori positivi e condotte di lealtà, nonché come mezzo per unire le diverse anime culturali dell'Unione Europea.

Per saperne di più su ogni tipo di contributo (prestiti a fondo perduto, finanziamenti europei a fondo perduto, impianti sportivi, finanziamenti, prestiti e finanziamenti, bandi europei), e per conoscere i contributi in programma per ogni regione italiana, vi segnaliamo il sito web: **www.finanziamentieuropei.net**

Salve, la piscina va sempre considerata un'attività pericolosa?

L'esercizio di una piscina da un lato si inquadra giuridicamente nell'art. 2015 del Codice Civile e delle normative regionali di riferimento e dall'altro può comportare la responsabilità penale dell'esercente, secondo il principio generale di garanzia stabilito dall'art. 40, comma 2, del Codice Penale per gli infortuni colposamente cagionati ai frequentatori. Per non parlare della responsabilità aggravata prevista dall'art. 2050 del Codice Civile. In tale contesto la Corte di Cassazione (sentenza 45797/2017) è intervenuta di recente, ma già con la sentenza 18569/2013 aveva definito la pericolosità dell'esercizio di una piscina: "Il fatto decisivo è che, con tutta evidenza, la piscina costituisce una struttura pericolosa, sia quando è in esercizio, sia quando non lo è. Si tratta di rischi diversi che vanno diversamente cautelati.

Nel corso dell'esercizio va assicurata (.....) la presenza di personale di salvataggio che sorvegli le attività (...) che vi si svolgono. Quando la struttura non è operativa, la vasca costituisce pur sempre un'entità costituente fonte di pericolo, derivante soprattutto dalla presenza di acqua, in relazione alle possibilità di caduta accidentale e di incongrue iniziative da parte degli utenti".
Da tale indirizzo appare, dunque, confermato che pur quando la piscina non sia in esercizio, il garante della sicurezza della struttura fonte di possibili rischi, non può fare a meno di adottare misure (barriere, transenne, ecc.) che, pur implicando una qualche misura di affidamento sull'osservanza delle prescrizioni, inibiscano l'accesso alla vasca e ne rendano chiaro il divieto di utilizzo.



La sentenza 45797/2017 ha respinto il ricorso contro una sentenza che aveva condannato il gestore di una vasca di irrigazione per omicidio colposo di due bambine che vi erano annegate, riconoscendo la sua responsabilità penale in quanto: "Nel cortile (...) vi era una piscina da sempre utilizzata per l'irrigazione dei campi di pertinenza dell'azienda agricola. I bordi della piscina non risultavano in alcun modo protetti da parapetti (o strutture simili) volti ad impedire l'accidentale caduta di persone al suo interno".
Il proprietario dell'immobile e della vasca in esso ubicata era destinatario "di un dovere specifico di attivarsi per realizzare le adeguate recinzioni e le protezioni".
La sentenza ha escluso, pertanto, un concorso di colpa, ai fini civili, dei genitori delle due bambine che non le avevano sorvegliate. ■

Dottoressa Beatrice Masserini

Lo Studio Cassinis, specializzato in diritto sportivo e sponsorizzazioni, offre assistenza e consulenza giuridi-co-fiscale lavoristica, rivolgendosi a fit-ness- wellness club, centri sportivi, pisci-ne, federazioni spor-tive nazionali, enti di promozione sportiva, leghe, enti locali e società sportive. Per informazioni:
Sudio Cassinis - Sede diMilano: tel. 02.31.32.36, sede di Roma: tel. 06.92.91.91.04
info@studiocassinis.com - www.studiocassinis.com

FUNZIONIINAZIONE.COM

FiA2018

powered by Vibram fivefingers

BOLOGNA - 7/8 APRILE 2018

TUTTI ASSIEME PER LA QUINTA EDIZIONE DEL SIMPOSIO SULL'ALLENAMENTO FUNZIONALE

Ado Gruzza - Alessandro Di Giovanni - Alexandro Viligiardi - Amir Lafdaigui - Andrea Chellini - Andrea Roncari - Angelo Belotti
Antonio Saccinto - Barbara D'Onza - Cinzia Botter - Danilo Bascucci - Daniele Baioletti - Francesco Cuzzolin - Francesco Fiocchi
Fabio Grossi - Gabriele Buccitti - Guido Bruscia - Georgia De Innocentis - Igor Cassina - Italo Esposito - Lorenzo Di Maio
Luca Mattonai - Marc Edwards - Marcello Toscano - Marco De Angelis - Mattia Beltrame - Max Icardi - Michela Verardo
Paolo Manocchi - Pierluigi Mauro - Steve Cotter - Timothy Da Costa - Tommaso Finadri - Valentina Fasolato - Walter Stacco

BE SMART:TAKE A PART

#CALLMECOACH

FUNZIONI IN AZIONE SPONSOR & PARTNERS

DoTile · Legion · La Palestra · Uptivo · InBody · Street · StrongFirst · Purepower Academy · SuperOP Supercompensation Optimizer · Project Invictus · Lifechanger · Hydrocore · Functional Training School · Beast · 4Move · Functional Training Academy

Pan di Banana

LA PALESTRA Vai su Youtube e cerca

Video Ricetta Banana Bread - Chef Marcello Ghiretti

www.youtube.com/watch?v=cK2rzXqycn0

RICETTA PER 12 PORZIONI DA 75/80 G

Valori Nutrizionali

• Kcal: 155.6 • Carboidrati: 14.2 g • Di cui zuccheri: 5.25 g • Di cui fibre: 3.3 g • Grassi: 13.8 g • Di cui saturi: 3.3 g • Proteine: 11.29 g

Ingredienti per 4 persone

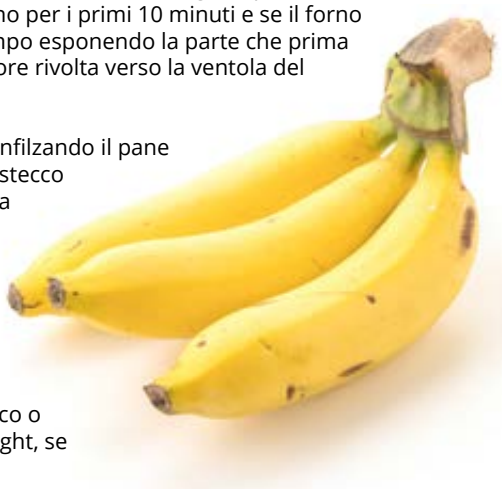
• 275 g banane mature = 3 banane medie • 1 uovo intero • 200 g albume d'uovo • 90 g proteine Whey Isolate ISO-TGP • 40 g olio di cocco Vergine Bio • 125 g farina di avena gusto banana VitaminCompany • 40 g flax seed farina di semi di Lino • 25 g amido di mais - frumina • 20 g lievito per dolci • 20 g xylitolo o stevia • 1 g sale • ½ cucchiaino di cannella

PREPARAZIONE

1 Preparare tutti gli ingredienti pesati e unire le farine e gli ingredienti in polvere nello stesso contenitore.

2 Frullare le banana con le uova e l'olio di cocco, utilizzando un blender da cucina oppure una frusta a mano e frantumare la banana grossolanamente per pochi secondi avendo cura di avere alcuni pezzetti che manterranno il pan di banana morbido e umido.

3 Cuocere in forno preriscaldato a 175-180 gradi per circa 25 minuti. Non aprire il forno per i primi 10 minuti e se il forno è ventilato girare lo stampo esponendo la parte che prima era meno esposta al calore rivolta verso la ventola del forno.



4 Controllare la cottura infilzando il pane con uno stuzzicadenti o stecco per spiedo e terminare la cottura quando questo risulterà semi asciutto, definitivamente non appiccicoso.

5 Sfornare e raffreddare, tagliare e servire con yogurt Greco o con gelato alla vaniglia light, se preferite.

6 Appena tiepido riporre il pane in un sacchetto da congelatore, in modo che si conservi per cinque giorni in frigorifero. Vivamente consigliato di tostarlo prima di consumare o passare alcuni secondi al microonde.

7 È possibile congelare il pane a fette da rinvenire al momento dell'utilizzo direttamente nel tostapane.

NOTA DELLO CHEF

Un dolce morbido e nutriente, contiene fibra e pochi carboidrati. La particolare formula delle proteine ISO-TGP unita alle proteine dell'uovo garantisce un apporto di amminoacidi, proteine e grassi che equivalgono a energia di prima qualità da utilizzare prima di un allenamento estenuante o dopo per la ricarica. Ideale come snack o dolce sfizioso da servire dopo cena accompagnato con yogurt naturale o Greco (magari senza grassi) o, per i più golosi, per colazione. ■

TREDICESIMA EDIZIONE

RIMINIWELLNESS

FITNESS BENESSERE SPORT ON STAGE

FIERA E RIVIERA DI RIMINI

31 MAGGIO 3 GIUGNO 2018

FREE YOUR ENERGY

riminiwellness.com

RiminiWellness®

rimining

IN CONTEMPORANEA CON

FOODWELL EXPO
RIMINI STEEL
RIABILITEC

CON IL PATROCINIO DI

Comune di Rimini

ORGANIZZATO DA

ITALIAN EXHIBITION GROUP

A merger of Rimini Fiera and Fiera di Vicenza

Best CHOICE Vetrina dell'usato

Una sezione dedicata ai macchinari e a tutti i prodotti per il fitness che potete trovare a prezzi promozionali.

GLYDEX XT PRO
EURO 1.200,00 + IVA

NEW BIKE VISIO WEB
EURO 1.750,00 + IVA

RECLINE XT
EURO 750,00 + IVA

WAVE EXCITE 700
EURO 1.000,00 + IVA

KINESIS ONE
EURO 4.500,00 + IVA

RECLINE FORMA
EURO 1.200,00 + IVA

MANIGLIA CAVI NUOVO
EURO 27,00 + IVA

GROUP CYCLING
EURO 800,00 + IVA

GROUP CYCLING
EURO 800,00 + IVA

TASTIERE COMPATIBILI RUN XT E XT PRO
EURO 150,00 + IVA

RUN EXCITE 700 SENZA JOISTIK
EURO 3.500,00 + IVA

TRIANGOLO PULLEY NUOVO
EURO 45,00 + IVA

GABBIA FUNZIONALE CROSSBOW LINE
EURO 1.800,00 + IVA
CADAUNA

UNICA CLASSIC
EURO 2.000,00 + IVA

SEDUTA COMPATIBILE TOP E RECLINE XT E XT PRO
EURO 59,00 + IVA

Attrezzature sportive usate
WWW.FITNESS STUDIO.IT
di Tony Fumagalli
Telefono / Fax 0434-81061 Cell. 338-6525777

Per informazioni chiamate
Cell. 338.6525777
Tel. 0434.857012
Fax 0434.81061
www.fitnessstudio.it
e-mail: info@fitnessstudio.it

BIKE FORMA
EURO 1.100,00 + IVA

STEP EXCITE 500
EURO 1.500,00 + IVA

FIT BALL
EURO 70,00 + IVA

31_RUN RACE
EURO 1.800,00 + IVA

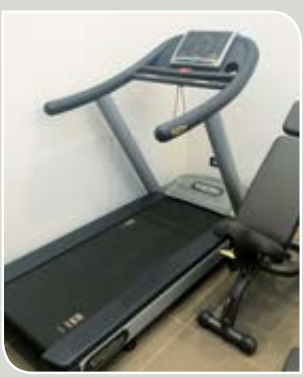
VARIO EXCITE 700
EURO 3.95,00 + IVA

ROTEX XT
EURO 700,00 + IVA

STEP XT
EURO 950,00 + IVA

VARIO VISIO WEB
EURO 3.800,00 + IVA

RUN NOW 500
EURO 3.700,00 + IVA

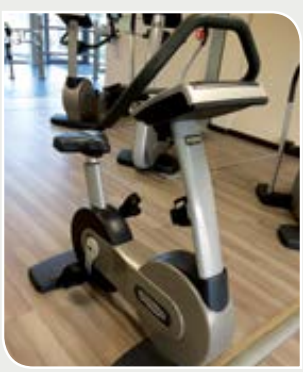


RUN JOG 700
EURO 3.000,00 + IVA

VARIO EXCITE 700
AUTO ALIMENTAZIONE
EURO 3.800,00 + IVA

SPAZIO FORMA
EURO 1.600,00 + IVA

RUN EXCITE 700 CON JOISTIK
EURO 3.500,00 + IVA



NEW BIKE LED
EURO 1.700,00 + IVA

CROSS FORMA
EURO 1.200,00 + IVA

Occasioni

SPAZI PUBBLI-REDAZIONALI A CURA DEGLI INSERZIONISTI

Attrezzature sportive usate
WWW.FITNESS STUDIO.IT
di Tony Fumagalli
Telefono / Fax 0434-81061 Cell. 338-6525777

Per informazioni chiamate
Cell. 338.6525777
Tel. 0434.857012
Fax 0434.81061
www.fitnessstudio.it
e-mail: info@fitnessstudio.it

NUOVE

SELLE BIKE XT E RACE
EURO 22,00 + IVA

RUN NOW VISIO WEB
EURO 3.950,00 + IVA

NEW RECLINE EXCITE VISIO WEB
EURO 2.000,00 + IVA

NUOVO

MULTIPOWER
CROSSBOW LINE
EURO 2.000,00 + IVA

SINCRO EXCITE 700
EURO 1.800,00 + IVA

TOP EXCITE
EURO 3.200,00 + IVA

NEW RECLINE 500
EURO 1.650,00 + IVA

NUOVO

INVERTER X RUN XT E RUN RACE
EURO 480,00 + IVA

BIKE XT
EURO 750,00 + IVA

NUOVA

MEZZA GABBIA NUOVA
EURO 1.500,00 + IVA

RUN XT PRO
EURO 1.800,00 + IVA

BIKE EXCITE 700
EURO 1.500,00 + IVA

BIKE XT PRO
EURO 1.000,00 + IVA

NUOVE

NUOVO SCHEDA ALIMENTAZIONE
TUTTE LE LINEE XT E RACE

RUN XT **EURO 1.700,00 + IVA**

Virgin active
ACADEMY

Virgin Active Academy è la scuola di formazione tecnica e manageriale di **Virgin Active Italia**, azienda leader nel settore del benessere con 33 villaggi fitness su tutto il territorio nazionale.

I programmi ad alto contenuto formativo sono rivolti a futuri istruttori e personal trainer, studenti e laureati in Scienze Motorie nonché professionisti già affermati. Ogni percorso da istruttore è integrato dalla pratica sul campo e i migliori studenti verranno affiancati da tutor per essere poi inseriti nell'organico aziendale.

Visita **virginactive.it/virgin-active-academy** per conoscere la nostra offerta formativa.

Scrivi a **formazione@virginactive.it** per ricevere un voucher sconto del 20% sull'iscrizione ad una delle nostre formazioni.

Seguici su

www.cardiaca.it

CARDIACA®
il cuore del wellness

NUOVO FONDO EUROPEO

Utilizzabile in tutte le regioni.

Fondo già operativo, è possibile inviare le domande .
Fondo a sportello , utilizzabile fino a disponibilità.

- Progetti fino a € 1.500.000.00.
- Uomini da 18 a 35 anni.
- Donne senza limite di età.
- 75 % finanziato a tasso zero / 8 anni.
- 25% a carico del richiedente.
- Solo per nuove imprese.

- Massimo 4 richiedenti.
- Dotazione € 50.000.00 per richiedente.

(per un totale di € 200.000,00 ad iniziativa)

- Giovani da 18 a 35 anni.
- 100 % finanziato.
- 35% a fondo perduto.
- 65% a tasso zero / 8 anni.
- Solo per nuove imprese.

NUOVO FONDO EUROPEO

Regioni interessate: Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia, Sardegna e Sicilia.

Per cogliere questa opportunità è necessario procedere nell'immediatezza inviando una e_mail a info@cardiaca.it completa di dati e numero di telefono.

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