



INSTITUTO POLITÉCNICO
DE VIANA DO CASTELO

António José Grácio Lagoa

Relatório de Estágio no Ginásio Phive de Coimbra

Nome do Curso de Mestrado
Mestrado de Atividades de Fitness

Trabalho efetuado sob a orientação do
Professor Doutor Mário Simões

Coimbra, Novembro de 2015

ANTÓNIO JOSÉ GRÁCIO LAGOA

Nº 14796

**Relatório de estágio curricular desenvolvido no Phive *Health & Fitness*
Centers de Coimbra**

Relatório de estágio apresentado à
Escola Superior de Desporto e
Lazer de Melgaço, com vista à
obtenção do grau de mestre em
Atividades de *Fitness*

Orientador: Doutor Mário Simões

Coimbra

2015

AGRADECIMENTOS

Foram várias as pessoas com quem troquei ideias, conhecimentos, vivi emoções e sensações, as quais tornaram possível, todo o trabalho de partilha e conhecimento desenvolvido.

Aos meus pais, que sempre me apoiaram e incentivaram a continuar a percorrer o meu trajeto académico. Sem eles jamais conseguiria obter o desempenho desejado ao longo de toda esta etapa.

Aos meus irmãos que me vêm como exemplo de irmão mais velho e seguem as minhas pegadas universitárias.

Ao meu avô Grácio que me facultou e providenciou os meios de acolhimento necessários durante grande parte da minha vida estudantil.

Ao meu avô Lagoa pois sem a sua ajuda não seria possível realizar tantas viagens nem percorrer tantos quilómetros à busca do conhecimento e melhoria enquanto profissional da minha área.

À minha avó Silvina, por todas as horas que despendeu a preparar – me tudo o que lhe era possível, de modo a que nada me faltasse.

À Sofia Ferreira, por todo o apoio que me deu em toda esta etapa.

À Paula Alexandra, minha namorada e colega de treino, com a qual foram discutidas horas a fio questões relativas ao treino, transformação corporal e nutrição.

À Andrea Carvalho e Eduardo Diaz pela ajuda na estrutura e formatação do trabalho.

Aos meus colegas de mestrado, André Pereira e Amaral, por toda a jornada de conhecimento vivida em prol de um futuro promissor.

Aos meus orientadores, mestres Mário Simões e Alfredo Filho, sempre disponíveis para ajudar no que refere ao estágio curricular.

Ao professor Doutor César Chaves, coordenador do mestrado que esteve sempre presente e se mostrou prestável quando qualquer aluno precisava do seu apoio.

Ao Instituto Politécnico de Viana de Castelo e à Escola Superior de Desporto e Lazer de Melgaço por todo o encorajamento e condições que ofereceu aos seus alunos.

A todo o corpo diretivo do ginásio Phive, pois sem o seu aval, toda esta experiência não seria possível de concretizar.

Ao António Gonçalves e Miguel de Carvalho, órgãos organizadores do estágio profissional, por toda a disponibilidade e flexibilidade na organização do período decorrente da minha função.

Ao Doutor Paulo Tito Morgado, o meu obrigado e estima por todo o apoio e confiança que depositou em mim, jovem de sangue Alvaiazerense, no encargo das minhas responsabilidades enquanto técnico estagiário desportivo na Câmara Municipal de Alvaiázere.

A todos vocês, a devida vénia e um bem-haja.

ÍNDICE GERAL

| | |
|--|------|
| LISTA DE ABREVIATURAS..... | xi |
| LISTA DE TABELAS | xiii |
| LISTA DE FIGURAS | xv |
| RESUMO..... | xvii |
| ABSTRACT | xix |
| I. CONTEXTUALIZAÇÃO | 2 |
| 1.1. Como foi concebido, porque foi criado e a sua história..... | 2 |
| 1.2. Objetivos da Instituição | 2 |
| 1.3. Caracterização do Espaço | 2 |
| Localização..... | 3 |
| Público - Alvo..... | 3 |
| Corpo Técnico e Respetivas Funções (Figura 3)..... | 4 |
| Horários e Contactos | 6 |
| Espaço Interior - Estúdio de Modalidades de Grupo | 6 |
| Espaço Interior - Estúdio de Cardio | 9 |
| Espaço Interior - Estúdio de Spinning..... | 11 |
| Espaço Interior - Estúdio de Musculação..... | 13 |
| Espaço Interior - Piscina..... | 18 |
| Espaço Interior - Sauna | 21 |
| Espaço interior - Banho turco | 22 |
| Espaço interior - Jacuzzi..... | 23 |
| Instalações de apoio – Balneários Masculinos: condições e qualidade..... | 25 |
| Instalações de Apoio - Estacionamento..... | 27 |
| II. DESENVOLVIMENTO | 29 |
| 2.1. A Formação Interna..... | 29 |
| 2.2. Aulas de Grupo | 30 |
| Grupo Meio Terra | 32 |
| Grupo Meio Água..... | 35 |
| 2.3. O Serviço Phive <i>Coach</i> | 36 |
| 2.4. Sportstudio | 38 |
| 2.5. Avaliações e Reavaliações Físicas | 39 |

| | |
|--|----|
| 2.6. Métodos de Treino de Força / Resistência..... | 41 |
| 2.7. Resultados | 42 |
| 2.8. Processo de Venda | 43 |
| 2.9. Promoções | 46 |
| 2.10. O Evento “Give me Phive” | 48 |
| III. ANÁLISE REFLEXIVA..... | 51 |
| 3.1. Expectativas Inicias..... | 51 |
| 3.2. O Porquê de Escolher o Phive | 52 |
| 3.3. Análise Retórico-Argumentativa | 52 |
| 3.4. Sugestões de Mudança /ou Inovação | 54 |
| IV. CONCLUSÃO..... | 56 |
| BIBLIOGRAFIA | 57 |
| REGULAMENTO INTERNO | i |
| Legislação sobre ginásios..... | vi |

LISTA DE ABREVIATURAS

IMC – Índice de Massa Corporal

ACSM - American College of Sports Medicine

%MG - Percentagem de Massa Gorda

PTR - Prega Tricipital

PSI - Prega Suprailíaca

PAB - Prega Abdominal

PSB - Prega Subescapular

LISTA DE TABELAS

| | |
|--|----|
| Tabela 1: Preçário do serviço de <i>coach</i> | 38 |
| Tabela 2: Composição Corporal. (Wolters Kluwer, 2010)..... | 40 |
| Tabela 3: Escala de Borg..... | 42 |

LISTA DE FIGURAS

| | |
|---|----|
| Figura 1: Vista aérea da instituição. | 3 |
| Figura 2: Vista exterior. | 3 |
| Figura 3: Organograma da estrutura dirigente. | 5 |
| Figura 4: Área polivalente. | 7 |
| Figura 5: Vista para o jardim. | 7 |
| Figura 6: Barras e Discos. | 8 |
| Figura 7: Trampolins, steps e colunas de som. | 8 |
| Figura 8: Holofote. | 9 |
| Figura 9: Estúdio de cardio. Passadeiras, elípticas e cicloergómetros verticais e horizontais. | 9 |
| Figura 10: Passadeiras. | 11 |
| Figura 11: Sala de spinning. | 11 |
| Figura 12: Bicicletas de spinning. | 12 |
| Figura 13: Sala de treino de musculação. | 13 |
| Figura 14: Multi hip. | 17 |
| Figura 15: Banco. | 17 |
| Figura 16: Piscina. | 18 |
| Figura 17: Material didáctico de natação. | 20 |
| Figura 18: Bicicletas de hidrobike. | 20 |
| Figura 19: Sauna. | 21 |
| Figura 20: Jacuzzi. | 23 |
| Figura 21: Material móvel. | 26 |
| Figura 22: Material fixo. | 26 |
| Figura 23: Compartimento de toalhas. | 27 |
| Figura 24: Sofás. | 27 |
| Figura 25: Parque de estacionamento. | 27 |
| Figura 26: Horário das Modalidades. | 31 |

RESUMO

No âmbito das unidades curriculares contempladas no plano de estudos do Mestrado de Atividades de Fitness da ESDL-IPVC, surge o relatório de estágio. Esta apresentação é o resultado do trabalho desenvolvido ao longo do período de formação realizado no ginásio Phive, no ano letivo 2014/2015 e tem como objetivo acrescentar e desenvolver a minha prática de monitor de *fitness*. O presente documento encontra - se dividido em três partes fundamentais: contextualização, desenvolvimento do tema e análise reflexiva. Na primeira parte, decorre a caracterização de todo o contexto do estágio, da empresa em questão e a sua caracterização. A segunda parte, incide no aprofundamento do tema com as devidas ferramentas necessárias à prática das atividades de *fitness*, desenvolvidas no espaço em questão. Todo o tipo de serviços prestados em prol do desenvolvimento da ação, são abordados neste capítulo, entre os quais: aulas de grupo, serviço de *coach*, *sportstudio*, avaliação e reavaliação física, processos de venda, promoções e evento. A terceira e última parte, incide sobre uma extensa reflexão, de natureza crítica, da prática como monitor e os resultados obtidos com todo o trabalho desenvolvido ao nível do treino personalizado, aulas de grupo e processo de vendas.

Palavras-chave: relatório de estágio, phive, treino personalizado, aulas de grupo, processo de vendas.

ABSTRACT

The following report is the outcome of the curricular internship integrated into the curriculum of the Master's Degree in Fitness Activities in Melgaço. This report is the result of the work carried out in the internship held in the Phive gym in the academic year 2014/2015 its aim was to enhance and develop my knowledge as a personal trainer and a fitness instructor.

Therefore this report is divided into three main parts: context of practice, theme development and critical analysis. The first part describes the entire context of the internship and the fundamental aspects of the company where it happened with special emphasis on the gyms aims and description of its space. The second part focuses on the development of the theme, where the most suitable strategies to the practice of fitness activities throughout the internship are pointed out. All the activities developed in this period are referred in this phase of the report, such as: group classes, coaching service, sportstudio, fitness evaluation and reevaluation, sales process, promotions and events. The third and last part presents a critical analysis on the work done as a fitness instructor and the outcome of personal training, group classes and sales process.

Keywords: internship report, phive, personal trainer, fitness class, sales process.

INTRODUÇÃO

No âmbito do estágio curricular integrado no 2º ciclo de estudos do Mestrado de Atividades de Fitness ESDL-IPVC, surge o relatório final de estágio.

O período de formação tornou possível colocar em prática determinados conhecimentos adquiridos no primeiro ano do mestrado de Atividades de Fitness.

Todo o trabalho desenvolvido no ginásio Phive, tornou possível a integração de conhecimentos e aplicabilidade dos mesmos no terreno, onde há contacto com as pessoas e todos os sistemas que integram a empresa e o seu contexto.

O presente artigo encontra - se dividido em três partes: contextualização, desenvolvimento do tema e análise reflexiva. Na primeira parte, todo o contexto envolvente do espaço é caracterizado. A segunda parte, incide sobre uma extensa reflexão da prática como monitor de *fitness* e os resultados obtidos com todo o trabalho desenvolvido ao nível do *personal training*, aulas de grupo e processo de vendas. Por fim, a última parte remete para a reflexão crítica de todas as práticas inerentes ao estágio realizado.

Este trabalho tem como propósito aprofundar e desenvolver todas as capacidades inerentes aos instrumentos e métodos de trabalho, no seio de um ginásio, neste caso, o Phive *Health Club*.

Torna - se um processo ímprobo no sentido de serem colocadas barreiras como a falta de tempo e disposição por parte da empresa na consumação prática da efetiva execução dos trabalhos objetivados ao longo deste ciclo.

Não obstante, de todos os entraves impostos, torna - se impreterível contornar a situação. Por conseguinte, decorre o desenvolvimento de todos os meios e petrechos essenciais, necessários à ideal verificação dos objetivos propostos a desenvolver ao longo de todo o ciclo.

I. CONTEXTUALIZAÇÃO

1.1. Como foi concebido, porque foi criado e a sua história

Phive é uma palavra constituída por cinco letras. Simboliza o equilíbrio, a harmonia e a perfeição do corpo humano.

Ao nível do *design* o logo capta a essência do homem vitruviano de Leonardo da Vinci, baseado no conceito de *Marcus Vitruvius Pollio*. Este conceito é imortalizado e descrito através da figura masculina desnuda, simultaneamente em duas posições sobrepostas, com os braços inscritos num círculo e num quadrado, simbolizando o modelo ideal do corpo humano cujas proporções são perfeitas.

Neste momento, o público dispõe de outro espaço ativo em Celas (Coimbra) e é ambição por parte da direção inaugurar mais três ginásios desta natureza, nos próximos cinco anos.

1.2. Objetivos da Instituição

O Phive *Health & Fitness Centers*, é uma empresa que pretende ser uma organização moderna, proativa e reconhecida como uma referência a nível nacional, pela qualidade dos seus serviços e profissionais, procurando sempre a fidelização dos seus clientes. Esta entidade tem como missão a prestação de serviços no ramo do *Health & Fitness*, bem como o de transformar a vida das pessoas, contribuindo para o seu bem - estar físico e emocional, o que as faz voltar dia após dia. Para agradar os clientes, esta organização dispõe de um vasto conjunto de modalidades e serviços, suportados por equipamentos e instalações de extraordinária qualidade, e ainda uma equipa de profissionais qualificados.

1.3. Caracterização do Espaço

O Phive é um *Health Club* situado na Quinta das Lágrimas na zona das residências. Conta com uma área total de 7.400m² que inclui:

- Um espaço exterior com estacionamento privativo de 65 lugares, parque infantil, circuito de manutenção onde os *coaches* podem treinar com os clientes, jardim e esplanada;

- Um espaço interior com piscina aquecida, *jacuzzi*, sauna, banho turco, estúdio de modalidades de grupo, estúdio de *spinning*, estúdio de musculação e cardio, uma sala para realizar a avaliação física e outra para os clientes falarem com o *staff* da receção acerca do ginásio.

Localização

O ginásio Phive *Health & Fitness Centers* localiza-se na região de Coimbra, mais especificamente na Quinta das Lágrimas Residências, lote 12, como indica a Figura 1 e a Figura 2.



Figura 1: Vista aérea da instituição.



Figura 2: Vista exterior.

Público - Alvo

O ginásio Phive destina-se a toda a população que se identifique com o estilo profissional, respeitoso, íntegro e diversificado, postulado nos valores do mesmo.

Corpo Técnico e Respetivas Funções (Figura 3)

Eduardo Costa - Departamento de Recursos Humanos:

- Responsável pelos recursos humanos;
- Coordenação da gestão financeira;
- Processamento dos vencimentos;
- Organização contabilística;
- Encomendas;
- Manutenção do espaço.

Marco Góis - SAAC (Serviço Apoio Ao Cliente):

- Receber e atender o cliente;
- Gerir a carteira de cliente;
- Apresentar as instalações aos visitantes e fechar as vendas;
- Gerir reclamações;
- Promover ações de comunicação interna e externa (marketing e relações públicas);
- Organização da receção;
- Controlo e gestão do target;
- Gestão de equipa;
- Formação base e contínua da equipa de vendas;
- Reuniões.

Ana Júlia - Departamentos Eventos Externos:

- Organização de eventos;
- Comunicação Externa;
- Divulgação Interna e Externa;
- Desenvolvimento de estratégias de retenção;
- Interações Sócios – Phive.

Tito Correia – Coordenador das Aulas de Grupo:

- Responsável pelas aulas de grupo;
- Desenvolvimento da gestão de aulas de grupo através do GFM;
- Desenvolver o melhor horário para o Phive;
- Formação base e contínua;
- Controlo de qualidade;
- Reuniões.

Alfredo Filho - Coordenador Phive *Coach*:

- Gestão de equipa;
- Gestão de target;
- Gestão de budget;
- Organização da sala;
- Formação de base e contínua.

Na Figura 3: Organograma da estrutura dirigente. é apresentada a organização da estrutura dirigente.

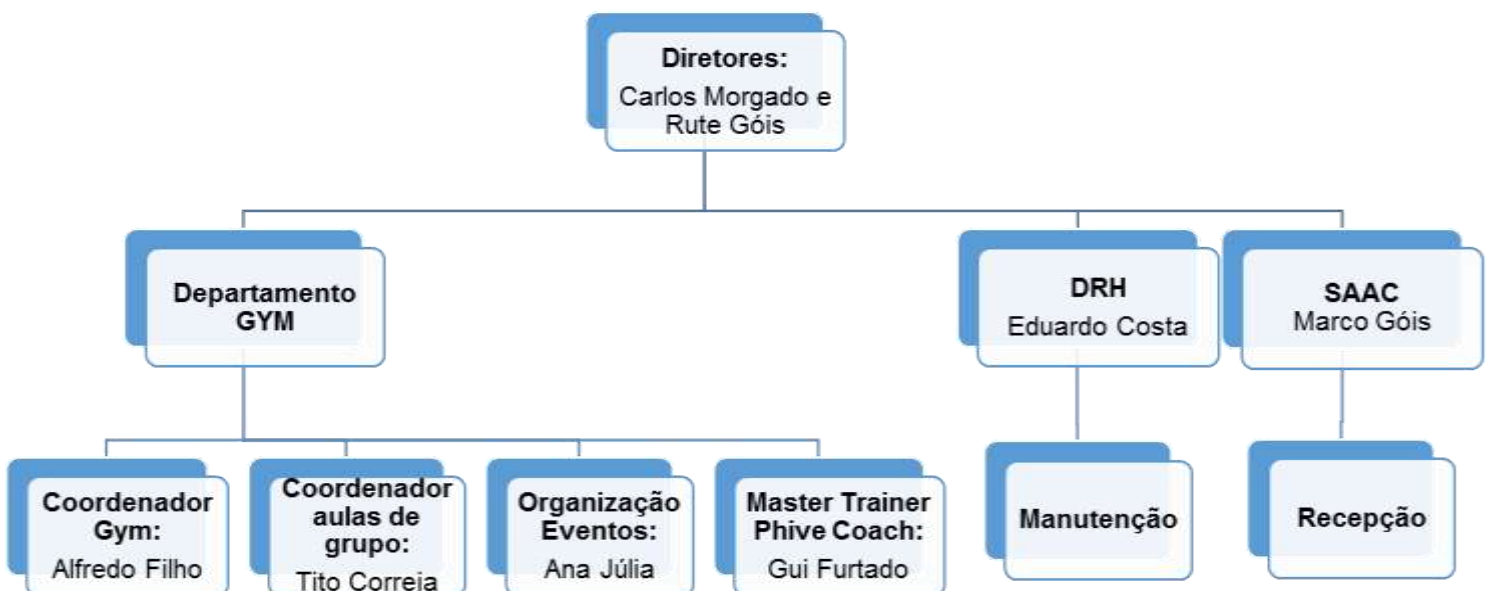


Figura 3: Organograma da estrutura dirigente.

Tiago Pina - Nutricionista:

Além do corpo dirigente descrito acima na Figura 3, o Phive dispõe também de um nutricionista, Tiago Pina, o qual executa o plano e acompanhamento nutricional, de acordo com as necessidades e objetivos do cliente. Todo o cliente que renova, inicia um contrato de *coach* ou se inscreve no ginásio tem direito a uma sessão de acompanhamento nutricional.

Horários e Contactos

O Phive *Health & Fitness Centers* funciona de 2ª a 6ª feira das 8h às 22h, aos sábados das 9h às 20h e aos domingos e feriados das 10h às 14h.

Nos dias 1 de Janeiro, 1 de Maio e 25 de Dezembro, o ginásio encontra-se encerrado.

Telemóvel: 917448394

Telefone: 239441308

Fax: 239441310

E-mail: geral@phive.org

Site: <http://phive.pt/>

Facebook: <http://facebook.com/phivecoimbra>

Espaço Interior - Estúdio de Modalidades de Grupo

O estúdio de modalidades de grupo está integrado no interior do ginásio Phive *Health & Fitness Centers*. É uma área destinada ao treino e lazer dos clientes do ginásio. Quanto ao tipo de espaço, esta área é definida como polivalente, visto que é adaptada para a prática de várias modalidades (Figura 4). Esta superfície permite aos clientes desfrutarem de uma bela vista para os jardins, assim como, para a piscina (Figura 5).



Figura 4: Área polivalente.



Figura 5: Vista para o jardim.

Qualidade e Condições:

Iluminação. Iluminação natural e iluminação artificial

Tipo de Piso. Piso flutuante de taco de madeira.

Vedação. Painéis de vidro.

Cobertura. Espaço coberto: cobertura de teto pladur.

Ventilação. Sala fechada que possui aberturas para o exterior.

Segurança. Possui uma saída de emergência (não está complementada neste espaço), sensores de fumo (incêndio) e zona bem sinalizada para a saída de emergência;

Acessibilidade. Acesso através de uma porta (entrada/saída) e não possui escadas, obstáculos nem qualquer tipo de desvios para o seu acesso;

Som. Espaço fechado, o que possibilita o isolamento do som.

Higiene. Aparelho para a desinfecção das mãos; espaço higienizado e limpo diariamente (limpeza geral após o encerramento do ginásio) e durante o dia o espaço é limpo, caso seja necessário;

Manutenção do Espaço. Revisão dos materiais e do espaço (detetar alguma anomalia) semanalmente/quinzenalmente;

Materiais

Materiais Móveis.

29 Tapetes;

Pesos livres:

39 Barras (Figura 6);

Discos de borracha (Figura 6):

16 Discos de 5 kg;

14 Discos de 2.5kg;

20 Discos de 1.25 kg.

Discos de plástico (Figura 6):

56 Discos de 5 kg;

61 Discos de 2.5 kg;

53 Discos de 1 kg.

Caneleiras membros

inferiores:

18 Pesos de 1 kg;

32 Pesos de 2 kg;

19 Molas/Ganchos;

2 Suportes para peso livre;

31 Bolas medicinais;

27 Minitrampolins (Figura 7);

19 Steps (Figura 7);

5 Colunas de som (Figura 7);

2 Candeeiros;

3 Suportes para velas.

Materiais Fixos.

4 Holofotes com luz
personalizada (Figura 8);

14 Tomadas de eletricidade;

1 Relógio analógico;

2 Palcos de madeira;

1 Suporte para bolas
medicinais;

5 Colunas fixas no teto;

23 Lâmpadas fixadas no teto;

1 Suporte para projetor;

2 Suportes com 4 cabides
cada um (para pesos livres
dos membros interiores).



Figura 6: Barras e Discos.



Figura 7: Trampolins, steps e colunas de som.



Figura 8: Holofote.

Espaço Interior - Estúdio de Cardio

O estúdio de cardio (Figura 9) está integrado no interior do ginásio Phive *Health & Fitness Centers*. É uma área destinada ao treino de âmbito cardiovascular e lazer dos clientes no ginásio.



Figura 9: Estúdio de cardio. Passadeiras, elípticas e cicloergómetros verticais e horizontais.

Qualidade e Condições

Iluminação. Iluminação artificial e iluminação natural.

Tipo de piso. Piso flutuante de taco de madeira.

Acessibilidade. Acesso através de um corredor, não possui escadas, obstáculos e nem qualquer tipo de desvios para o seu acesso.

Cobertura. Espaço coberto: cobertura de teto pladur.

Ventilação. Sala fechada que possui aberturas para o exterior.

Segurança. Uma saída de emergência com sinalizador, material contra incêndio: mangueira e extintor. Na segurança das máquinas: cada passadeira possui um botão de emergência e as tomadas das máquinas elípticas possuem proteção. Sensores de fumo (incêndio) e planta de segurança.

Som. Espaço fechado, possibilitando assim o isolamento do som.

Higiene. Espaço higienizado e limpo diariamente. Limpeza geral após o encerramento do ginásio e durante o dia o espaço é limpo, em caso de necessidade.

Manutenção do espaço. Revisão dos materiais e do espaço (detetar alguma anomalia) semanalmente/quinzenalmente.

Materiais

Materiais Móveis.

2 Ciclo ergómetro horizontal (Figura 9);
3 Ciclo ergómetro verticais (Figura 9);
4 Máquinas elípticas (Figura 9);
7 Passadeiras (Figura 10);
2 Máquinas wave;
1 Suporte para rolo de papel;
9 Steps;

Materiais Fixos.

4 Televisões LCD;
24 Lâmpadas fixadas no teto;
1 Detetor de fumo;
6 Espelhos;
1 Ventilador de ar condicionado;
12 Tomadas elétricas;
1 Mangueira;
4 Colunas de som fixadas no teto.



Figura 10: Passadeiras.

Espaço Interior - Estúdio de Spinning

O estúdio de cardio está integrado no interior do ginásio Phive *Health & Fitness Centers*, um espaço artificial, visto que não entra em contato com a natureza. É uma área destinada ao treino e lazer dos clientes no ginásio. Esta área é definida como restrita, visto que se destina unicamente à prática de *spinning* (Figura 11).



Figura 11: Sala de *spinning*.

Qualidade e Condições

Iluminação. Iluminação artificial e iluminação natural.

Tipo de piso. Piso flutuante de taco de madeira.

Acessibilidade. Acesso através de uma porta corrida (entrada/saída), não possui escadas, obstáculos e nem qualquer tipo de desvios para o seu acesso.

Ventilação. Sala fechada que possui aparelhos de ventilação.

Segurança. Possui uma saída de emergência com sinalizadores; Possui sensores de fumo.

Som. Espaço fechado, possibilitando assim o isolamento do som.

Higiene. Espaço higienizado e limpo diariamente. Limpeza geral após o encerramento do ginásio e durante o dia o espaço é limpo em caso de necessidade.

Manutenção do espaço. Revisão dos materiais e do espaço (detetar alguma anomalia) semanalmente/quinzenalmente.



Figura 12: Bicicletas de spinning.

Materiais

Materiais Móveis.

- 1 Relógio analógico;
- 1 Palco de madeira;
- 23 Bicicletas de spinning
(Figura 12);
- 1 Aparelhagem de som;

Materiais Fixos.

- 7 Espelhos;
- 4 Colunas fixadas no teto;
- 1 Suporte para aparelhagem;
- 9 Lâmpadas fixadas no teto;
- 7 Tomadas elétricas;
- 1 Ventilador de ar
condicionado;
- 3 Aparelhos de ventilação;
- 1 Detetor de fumo.

Espaço Interior - Estúdio de Musculação

O estúdio de musculação está integrado no interior do ginásio Phive *Health & Fitness Centers* e como este espaço não está em contato com a natureza, é classificado como um espaço artificial. Esta área é definida como restrita, visto que se dirige apenas ao treino de musculação (Figura 13).



Figura 13: Sala de treino de musculação.

Condições e qualidade

Iluminação. Iluminação artificial e iluminação natural.

Tipo de piso. Azulejo.

Segurança. Não possui saída de emergência neste espaço; zona bem sinalizada para a saída de emergência; possui sensores de fumo; pesos livres (halteres e discos) possuem proteção de borracha; cada máquina possui um guião de informação para a sua utilização, prevenindo assim, erros de postura por parte de quem a usufruir.

Vedação. Painéis de vidro: vedação para o exterior. Canas de bambu: vedação para o bar.

Cobertura. Espaço coberto: teto pladur.

Acessibilidade. Não possui nenhuma porta de entrada para o seu acesso; inexistência de obstáculos, escadas ou qualquer tipo de desvios para o seu acesso, logo é uma zona de acesso facilitado.

Som. Fraco isolamento de som, visto que é um espaço aberto.

Higiene. Uso obrigatório de toalhas (regra afixada no regulamento interno do ginásio). Espaço higienizado e limpo diariamente: limpeza geral após o encerramento do ginásio e durante o dia o espaço é limpo em caso de necessidade.

Manutenção do espaço. Revisão dos materiais e do espaço (detetar alguma anomalia) semanalmente/quinzenalmente.

Materiais

Materiais Móveis.

| | |
|-----------------------|----------------------|
| Pesos livres: | 2 Halteres de 8 kg; |
| 2 Halteres de 1 kg; | 2 Halteres de 10 kg; |
| 2 Halteres de 1,5 kg; | 2 Halteres de 12 kg; |
| 2 Halteres de 2 kg; | 2 Halteres de 14 kg; |
| 4 Halteres de 3 kg; | 2 Halteres de 16 kg; |
| 4 Halteres de 4 kg; | 2 Halteres de 18 kg; |
| 2 Halteres de 5 kg; | 2 Halteres de 20 kg; |
| 2 Halteres de 6 kg; | 2 Halteres de 22 kg; |

| | |
|----------------------|--------------------|
| 2 Halteres de 24 kg; | 8 Discos de 10 kg; |
| 2 Halteres de 26 kg; | 4 Discos de 20 kg. |
| 2 Halteres de 28 kg; | Barras: |
| 2 Halteres de 30 kg; | 3 Barras normais; |
| 2 Halteres de 32 kg. | 1 Barra em W. |
| Discos de peso: | Pesos para membros |
| Discos de 1 kg; | inferiores: |
| 10 Discos de 2,5 kg; | 2 Pesos de 1 kg; |
| 18 Discos de 5 kg; | 4 Pesos de 2 kg. |

Aparelhos específicos para musculação. 20 Máquinas.

Máquina 1 – Leg press (prensa)

Máquina para trabalhar os membros inferiores;
Peso variável entre 5-190 kg;

Máquina 2 – Leg curl

Máquina específica para trabalhar os isquiotibiais;
Peso variável entre 2.5-95 kg;

Máquina 3 – Leg extension

Máquina específica para trabalhar os quadríceps;
Peso variável entre 2.5-95 kg;

Máquina 4 – Shoulder press

Máquina para trabalhar os deltóides;
Peso variável entre 2.5-95 kg;

Máquina 5 – Chest press

Máquina para trabalhar os músculos peitorais;
Peso variável entre 5-100 kg;

Máquina 6 – Multi hip (Figura 14)

Peso variável entre 5-95 kg;

Máquina 7 – Total abdominal

Máquina específica para trabalhar os músculos da região abdominal e ainda os quadríceps;
Peso variável entre 5-100 kg;

Máquina 8 – Pull down

Máquina específica para trabalhar os músculos dorsais e ainda os bíceps;

Peso variável entre 2.5-100 kg;

Máquina 9 - Low row

Máquina específica para trabalhar a região dorsal (Grande dorsal, rombóide) e bíceps;

Pesos variáveis entre 2.5-100 kg;

Máquina 10 – Lat machine

Máquina específica para trabalhar região dorsal (Grande dorsal), bíceps e deltóides;

Peso variável entre 5-100 kg;

Máquina 11 – Pulley

Máquina específica para trabalhar região dorsal (Grande dorsal) e bíceps;

Peso variável entre 2.5-95 kg;

Máquina 12 – Abductor

Máquina específica para trabalhar os músculos glúteos e abdutores;

Peso variável entre 5-70 kg;

Máquina 13 – Adductor

Máquina específica para trabalhar os adutores;

Peso variável entre 5-70 kg;

Máquina 14 – Supino

Máquina para trabalhar a região peitoral;

Peso consoante a pessoa que utiliza este aparelho

Máquina 15 – Banco (Figura 15)

Máquinas e material complementar.

4 Bolas medicinais;
4 Bolas suíças;
3 Steps;
8 Tapetes;
6 Elásticos;
1 Minitrampolim;
1 Cinta;
2 Acessórios para proteção dos pulsos;
8 Ganchos;
1 Corda;
7 Acessórios para diferentes pegadas de musculação.

Materiais Fixos.

2 TV – LCD;
23 Lâmpadas fixadas no teto;
7 Colunas de som fixadas no teto;
1 Relógio analógico;
11 Grelhas de ventilação;
9 Espelhos;
3 Suporte para peso livre;
1 Móvel para os planos de treino de cada cliente do ginásio.



Figura 14: Multi hip.



Figura 15: Banco.

Espaço Interior - Piscina

A piscina é um espaço destinado à prática de diversas modalidades: natação para crianças e para bebês: *hidrobike*, hidroginástica, *swimcoach* e *hidro hitt*.

É ainda importante realçar que este espaço é complementado com sauna, jacuzzi e banho turco (Figura 16).



Figura 16: Piscina.

Condições e qualidade

Iluminação. Iluminação artificial e iluminação natural.

Tipo de piso. Mosaico.

Segurança. Zona bem sinalizada para a saída de emergência; possui um aparelho para acionar o alarme de incêndio e boia de salvamento.

Tipo de piso. Adequado para este tipo de espaço, piso antiderrapante.

Vedação. Painéis de vidro.

Cobertura. Espaço coberto: coberto por painéis de vidro com suportes de madeira.

Ventilação. Espaço fechado possui aberturas para o exterior e ainda aparelhos para a ventilação do espaço.

Acessibilidade. Possui uma porta (entrada/saída) para o seu acesso; inexistência de obstáculos, escadas ou qualquer tipo de desvios para o seu acesso, logo é uma zona de acesso facilitado.

Som. Espaço fechado, possibilitando assim o isolamento do som.

Higiene. Uso obrigatório de toalhas, touca e chinelos (regra afixada no regulamento interno do ginásio); possui 1 lava-pés, 4 chuveiros, espaço higienizado e limpo diariamente. Limpeza geral após o encerramento do ginásio e durante o dia o espaço é limpo em caso de necessidade.

Manutenção do espaço. Revisão dos materiais e do espaço (detetar alguma anomalia) semanalmente/quinzenalmente.

Aquecimento/Temperatura. Temperatura adequada para o tipo de espaço. Temperatura da piscina: 35°C. Possui saídas de ar.

Materiais:

Materiais Móveis:

| | |
|--|---|
| Material didático de natação (Figura 17): | 3 Cestos de arrumação de material; |
| 10 Esponjas para flutuação; | 25 Balizas; |
| 17 Pranchas; | 53 Bolas; |
| 15 Cintas de esponja; | 72 Figuras (animais, números, frutas, etc...) flutuantes; |
| 27 Esparguetes; | 9 Arcos de borracha; |
| 18 Bicicletas de <i>hidrobike</i> (Figura 18); | 1 Arco de plástico; |
| 1 Boia de salvamento; | 3 Separadores flutuantes; |
| 2 Espreguiçadeiras; | 4 Tapetes flutuantes; |
| 3 Armários para a arrumação de material; | 1 Boia para crianças. |



Figura 17: Material didático de natação.



Figura 18: Bicicletas de *hidrobike*.

Materiais Imóveis:

- 4 Escadas para o acesso da piscina;
- 6 Tampas para colocar cloro;
- 8 Filtros de água introduzidos na parede lateral da piscina;
- 10 Filtros de água introduzidos no fundo da piscina;
- 42 Lâmpadas fixadas no teto;
- 6 Holofotes fixados no teto;
- 4 Chuveiros;
- 2 Colunas.

Espaço Interior - Sauna

A Sauna (Figura 19) situa-se no interior das instalações do ginásio Phive *Health & Fitness Centers*, mais especificamente, perto da piscina. Classifica-se assim como um espaço artificial e restrito.

Esta zona destina - se ao lazer dos clientes no ginásio, onde estes podem desfrutar de bons momentos de pura descontração e relaxamento.



Figura 19: Sauna.

Condições e qualidade

Iluminação. Iluminação artificial.

Tipo de piso. Estacas de madeira.

Segurança. Medidor de temperatura; puxador da porta de entrada revestido a madeira.

Vedação. Estrutura vedada com material especializado para este tipo de condições.

Cobertura. Espaço coberto. Material da cobertura especializado para este tipo de condições;

Ventilação. Espaço fechado: espaço pouco ventilado, visto que não possui aparelhos de ventilação.

Acessibilidade. Possui uma porta (entrada/saída) para o seu acesso; inexistência de obstáculos, escadas ou qualquer tipo de desvios para o seu acesso, logo é uma zona de acesso facilitado.

Higiene. Espaço higienizado e limpo diariamente: limpeza geral após o encerramento do ginásio e durante o dia o espaço é limpo, caso necessário.

Manutenção do espaço. Revisão dos materiais e do espaço (detetar alguma anomalia) semanalmente/quinzenalmente.

Aquecimento/Temperatura. Temperatura elevada, mas adequada para o tipo de espaço; possui um indicador de temperatura.

Espaço interior - Banho turco

O banho turco situa-se no interior das instalações do ginásio *Phive Health & Fitness Centers*, mais especificamente, perto da piscina. Classifica-se como um espaço artificial e restrito.

Este espaço destina - se ao lazer dos clientes no ginásio, onde têm a oportunidade de usufruir de uma instalação que proporciona ocasiões de descanso e prazer.

Condições e qualidade

Iluminação. Iluminação artificial.

Tipo de piso. Mosaico antiderrapante.

Segurança. Piso apropriado (antiderrapante) para este tipo de instalação;

Vedação. Estrutura vedada com material especializado para este tipo de condições.

Cobertura. Espaço coberto: material da cobertura especializado para este tipo de condições.

Ventilação. Espaço fechado: espaço pouco ventilado, visto que não possui aparelhos de ventilação.

Acessibilidade. Possui uma porta (entrada/saída) para o seu acesso; inexistência de obstáculos, escadas ou qualquer tipo de desvios para o seu acesso, logo é uma zona de acesso facilitado.

Higiene. Espaço higienizado e limpo diariamente: limpeza geral após o encerramento do ginásio e durante o dia o espaço é limpo em caso de necessidade.

Manutenção do espaço. Revisão dos materiais e do espaço (detetar alguma anomalia) semanalmente/quinzenalmente.

Espaço interior – Jacuzzi

O jacuzzi (Figura 20) situa-se no interior das instalações do ginásio Phive Health & Fitness Centers. Classifica-se como um espaço artificial e restrito.

Assim como a sauna e o banho turco, este espaço pretende também proporcionar aos clientes bons momentos de descontração e relaxamento.



Figura 20: Jacuzzi.

Condições e Qualidade

Iluminação. Iluminação artificial e iluminação natural;

Tipo de piso. Mosaico antiderrapante;

Segurança. Zona bem sinalizada para a saída de emergência; possui um aparelho para acionar o alarme de incêndio;

Tipo de piso. Adequado para este tipo de espaço, piso antiderrapante;

Vedação. Painéis de vidro;

Cobertura. Espaço coberto: coberto por painéis de vidro com suportes de madeira;

Ventilação. Espaço fechado: possui aberturas para o exterior e ainda aparelhos para a ventilação do espaço;

Acessibilidade. Possui uma porta (entrada/saída) para o seu acesso; inexistência de obstáculos, escadas ou qualquer tipo de desvios para o seu acesso, logo é uma zona de acesso facilitado;

Higiene. Uso obrigatório de toalhas, touca e chinelos (regra afixada no regulamento interno do ginásio); espaço higienizado e limpo diariamente: Limpeza geral após o encerramento do ginásio e durante o dia o espaço é limpo, caso necessário.

Manutenção do espaço. Revisão dos materiais e do espaço (detetar alguma anomalia) semanalmente/quinzenalmente.

Aquecimento/Temperatura. Temperatura adequada para o tipo de espaço; ar condicionado e saídas de ar.

Instalações de apoio – Balneários Masculinos: condições e qualidade

Iluminação. Iluminação artificial.

Tipo de piso. Mosaico antiderrapante.

Segurança. Zona bem sinalizada para a saída de emergência; tipo de piso apropriado para este tipo de espaço, piso antiderrapante; possui aparelhos de detecção de fumo, incêndio e proteção nas tomadas.

Ventilação. Espaço fechado. Possui aparelhos de ventilação.

Acessibilidade. Porta (entrada/saída) para o seu acesso; inexistência de obstáculos, escadas ou qualquer tipo de desvios para o seu acesso, logo é uma zona de acesso facilitado.

Higiene. Espaço higienizado e limpo diariamente. Limpeza geral após o encerramento do ginásio e durante o dia o espaço é limpo em caso de necessidade; Lavatórios e aparelhos de desinfecção das mãos.

Manutenção do espaço. Revisão dos materiais e do espaço (detetar alguma anomalia) semanalmente/quinzenalmente.

Aquecimento/Temperatura. Ar condicionado e zona bem ventilada (aparelhos de ventilação).

Materiais:

Material móvel. (Figura 21)

- 4 Bancos;
- 6 Secadores para o cabelo;
- 1 Balança;
- 2 Caixotes do lixo;

Material fixo. (Figura 22)

- 2 Sanitas;
- 2 Urinóis;
- 1 Lavatório com 4 torneiras;
- 1 Ambientador;
- 1 Relógio analógico;
- 111 Cacifos;
- 8 Chuveiros individuais;
- 5 Espelhos;
- 26 Lâmpadas fixadas no teto;



Figura 21: Material móvel.



Figura 22: Material fixo.

Instalações de Apoio - Recepção

A recepção situa-se no interior das instalações do ginásio Phive *Health & Fitness Centers*. Este espaço é dirigido ao público do ginásio Phive, onde os clientes podem esclarecer qualquer dúvida ou solicitar ajuda nas áreas em que os profissionais da recepção sejam qualificados a atuar.

Condições e qualidade

Iluminação. Iluminação artificial e iluminação natural;

Tipo de piso. Mosaico.

Ventilação. Espaço fechado: possui aparelhos de ventilação;

Acessibilidade. Possui uma porta de acesso (porta de acesso ao ginásio); inexistência de obstáculos, escadas ou qualquer tipo de desvios para o seu acesso, logo é uma zona de acesso facilitado;

Higiene. Espaço higienizado e limpo diariamente: Limpeza geral após o encerramento do ginásio e durante o dia o espaço é limpo, caso necessário;

Manutenção do espaço. Revisão dos materiais e do espaço (detetar alguma anomalia) semanalmente/quinzenalmente;

Materiais:

- 1 Relógio analógico;
- 1 Torniquete de controlo de entrada;
- 1 Balcão;
- 3 Computadores;
- 12 Lâmpadas fixadas no teto;

- 1 Telefone fixo;
- 1 Impressora/Digitalizadora;
- 1 Prateleira com 7 compartimentos para toalhas e roupões;
- 1 Televisão LCD;
- 1 Caixa registadora;
- 1 Compartimento para toalhas (Figura 23);
- 2 Sofás individuais(Figura 24);
- 1 Banco;
- 2 Aparelhos de ar condicionado;
- 1 Coluna de som fixada no teto;



Figura 23: Compartimento de toalhas.



Figura 24: Sofás.

Instalações de Apoio - Estacionamento

O Ginásio Phive *Health & Fitness Centers* conta com um parque de estacionamento de 65 lugares (Figura 25). O parque de estacionamento está bem localizado, visto que se situa junto às instalações do ginásio.



Figura 25: Parque de estacionamento.

II. DESENVOLVIMENTO

2.1. A Formação Interna

A formação realizou - se no ginásio Phive Lágrimas, com os formadores do mesmo, possibilitando mais tarde aos formandos bem-sucedidos, tornarem-se elementos do *staff*.

O tempo de aprendizagem estipulado pela equipa da formação foi de três fins de semanas intensivos com matéria de natureza teórica e prática. Os formadores representantes foram: o coordenador de aulas de grupo, Tito Correia; o coordenador de cardio e musculação, Alfredo Filho; a diretora de vendas, Carolina Lopes, o técnico da informática Vasco Santos e por fim, Lúcio Neves, o orientador com formação em massagem de relaxamento e alongamentos.

Iniciada a formação, os comandos incidiram sobre: a caracterização, história, organização e valores da empresa; quais as competências gerais que um profissional do *staff* (*coach* ou receção) deve ter presente na forma de estar e atuar perante o cliente.

O serviço Phive *coach* e técnicas de venda foram os temas abordados no segundo fim - de - semana.

Por último, relativamente à formação teórica, foi feita a conceptualização das aulas de grupo, debatidos e ilustrados os métodos e procedimentos das mesmas aulas.

Num contexto teórico, foram ainda alvo de estudo, discussão e análise de temas, tais como: a periodização do treino, métodos, protocolos utilizados no ginásio, metodologia do treino de força, prescrição do treino e avaliações e reavaliações físicas. Interpretados todos estes temas no primeiro fim - de - semana, procedeu - se à parte prática, na qual, se treinou e aprenderam técnicas de *spotting*, alongamentos assistidos e resistência manual. Por último, relativamente à formação de natureza mais prática, reservou - se o último fim - de - semana para a prática e aprendizagem da matéria e materiais necessários às aulas de grupo, o *training meeting*.

As reuniões semanais são de extrema relevância para que tudo funcione na devida proporção e os possíveis equívocos sejam resolvidos o mais rapidamente possível. Com exceção do conselho administrativo que reúne às quinze horas de segunda-feira, todas os outros concílios têm início às catorze horas. O Phive providencia reuniões das aulas de grupo, *coach*, marketing e eventos, recepção, comerciais e conselho administrativo. As que mais frequentei e que seriam do meu interesse eram as aulas de grupo e de *coach*.

Todas estas matérias, interligadas entre si, formam um conjunto de áreas e setores, os quais trabalhei ao longo de todo o estágio, uns numa corrente mais prática e física, outros num registo de fundamento mais teórico.

2.2. Aulas de Grupo

As aulas de grupo, dentro da empresa Phive, são um dos serviços que mais faturação garante, devido à elevada taxa de adesão por parte dos seus clientes. O público gosta de realizar exercícios socialmente. As aulas de grupo envolvem a maioria dos sócios, as quais levam o cliente a vivenciar experiências que levam ao comprometimento (Richard M. Ryan, Geoffrey C. Williams, Heather Patrick & Edward L. Deci, 2009).

Dado que estas aulas são de extrema importância para a manutenção e progressão do património social e capital da empresa, é estabelecido um conjunto de procedimentos padrão, aos quais, cada professor tem de acarretar na sua consciência e comportamento intrínseco.

Antes de começar a aula, o instrutor deve interagir com os sócios na sala de musculação no sentido de os incentivar a fazer a aula; deve receber as pessoas e realizar o devido cumprimento de boas vindas; uma das suas obrigações é apresentar - se e dar indicações básicas caso apareça alguém que nunca tenha experimentado a modalidade.

Ainda relativamente ao papel do professor durante a aula de grupo, a mesma deve ser dada em cima do palco de frente para os alunos. O professor pode descer do palco em caso de extrema necessidade. A instrução deve ser feita de forma lógica segundo o tipo de coreografia e/ou metodologia. É

oferecida uma opção válida, na forma de trabalhar alternativamente, no caso de um aluno não conseguir executar determinado tipo de exercícios.

Por último, depois de terminada a aula, o monitor deve: agradecer a presença de todos os participantes; criar um compromisso para com os alunos, para que esse vínculo interaja psicologicamente com estes, e faça com que os mesmos frequentem a próxima aula; ficar disponível para confraternizar com os sócios no final da aula e fazer pesquisa no sistema informático sobre os clientes que já foram a determinada aula e deixaram de ir. É importante saber o porquê e fazer com que voltem à prática da modalidade em questão.

O ginásio Phive *Health & Fitness Centers*, oferece aos clientes um leque de variadíssimas modalidades praticadas em estúdios de aulas de grupo. Todas funcionam através do sistema de senhas. Nos trinta minutos que antecedem o início de cada uma, o cliente deve tirar no quiosque a senha da aula que pretende frequentar. As modalidades subdividem-se em grupo meio terra, composto por: *Body Pump*, *Body Combat*, *Body Jam*, *Body Vive*, *Body Balance*, *Power Jump*, *GAP*, *Pilates*, *Spinning*; em grupo meio água: Hidroginástica, *Hidrobike* e Natação; Cardio e Musculação, no qual a pessoa pode escolher se pretende ter um *coach* a ajudar ou fazer o seu treino sem o

| | Hora | Segunda | Terça | Quarta | Quinta | Sexta | Hora | Sabado | Domingo |
|------------------|-------|----------------|----------------|----------------|----------------|--------------|-------|-----------------------|----------|
| ESTUDIO 1 | 08:30 | | | | | | | | |
| | 09:30 | | BODYVIVE | PLATES | BODYVIVE | | 09:30 | ESTRETICAMENTO | |
| | 10:30 | BODYVIVE | | | | | 10:30 | Ballet | |
| | 11:30 | BODYPUMP | HYPERBARIC | HYPERBARIC | HYPERBARIC | HYPERBARIC | 10:45 | | BODYPUMP |
| | 12:30 | | | | | | 11:30 | BODYPUMP | |
| | 18:00 | | | | | | | | |
| | 18:30 | | | | | | 17:00 | | |
| | 19:00 | | | | | | 17:30 | | |
| | 20:00 | | | | | | 18:30 | | |
| | 21:00 | PLATES | | | | | | | |
| PISCINA | 09:30 | | | HIDROBIKE | | | 10:00 | | |
| | 10:30 | | HIDROGINASTICA | HIDROBIKE | HIDROGINASTICA | HIDROBIKE | 10:00 | ESTRETICAMENTO DO MAR | |
| | 11:30 | HIDROGINASTICA | | | | | 10:40 | ESTRETICAMENTO DO MAR | |
| | 18:10 | Natação kids | | Natação kids | | Natação kids | 11:20 | Natação kids | |
| | 18:30 | | HIDROBIKE | | HIDROBIKE | | 17:20 | HIDROGINASTICA | |
| | 19:20 | HIDROGINASTICA | HIDROGINASTICA | HIDROGINASTICA | HIDROGINASTICA | HIDROBIKE | | | |
| | | | | | | | | | |
| ESTUDIO 2 | 10:30 | | | | | | 11:30 | SPINNING | |
| | 18:30 | SPINNING | SPINNING | SPINNING | SPINNING | SPINNING | 12:00 | | SPINNING |
| | 19:30 | SPINNING | SPINNING | SPINNING | SPINNING | SPINNING | 18:30 | SPINNING | |
| | 20:30 | | | | | | | | |

Figura 26: Horário das Modalidades.

acompanhamento detalhado e personalizado do profissional (Figura 26).

Grupo Meio Terra

Body Pump. Aula que fortalece o corpo através do treino com pesos. Este tipo de treino tem a duração de 60 minutos. Tem como objetivo o trabalho dos grandes grupos musculares essencialmente através de exercícios utilizados na musculação, ganhando assim força e resistência muscular.

Os benefícios emocionais da prática desta modalidade passam por fazer o praticante sentir - se mais forte e confiante, desafiando e facilitando certas práticas no dia - a - dia (pegar, levantar e empurrar pesos).

Body Combat. Programa eficaz ao nível do gasto energético pois a intensidade pode ser bastante elevada. O treino é baseado em movimentos de artes marciais, cujos benefícios da prática desta modalidade passam por: reduzir o stress, melhorar o bem - estar geral, promover atitude positiva e de autoconfiança, melhoria na condição cardiorrespiratória e desenvolver agilidade.

O *stress* é definido como os sentimentos e reações que se experimentam quando uma pessoa não se consegue adaptar física ou psicologicamente a uma exigência (David Steckler, 2005). Assim sendo, o exercício físico ajuda a diminuir os seus níveis, seja nesta ou outra modalidade de ginásio, tornando - se crucial a prática do mesmo, tendo um papel muito importante no sentido de que os clientes se sintam bem e com vontade de continuar a treinar.

Body Jam. O *Body Jam* é um tipo de treino associado à dança (*hip hop*, *funk* e música latina) maioritariamente de natureza cardiovascular e tem uma duração máxima de uma hora.

Os benefícios da prática desta modalidade passam por: promover o condicionamento cardiovascular, aumentar a consciência corporal e promover o bem - estar geral aliviando as tensões diárias.

Body Vive. O Body vive é um programa de baixo impacto a nível articular associado ao treino maioritariamente de natureza aeróbica. Esta modalidade é indicada para adultos ativos na faixa dos 40, 50 e 60 anos.

Os benefícios da prática desta modalidade passam por: melhorar a saúde cardiovascular, aumentar a flexibilidade, desenvolver a agilidade e o equilíbrio, melhorar a postura e a estabilidade corporal, melhorar a saúde em geral e o sentimento de bem-estar.

Body Balance. O *Body balance* é um tipo de treino com incorporação de movimentos com maior amplitude associados ao *Taichi*, *Yoga* e *Pilates*, aumentando assim a flexibilidade.

Os benefícios da prática desta modalidade passam por: melhorar a flexibilidade, aumentar a estabilidade e força da musculatura da zona do *core*, provocar uma sensação de bem - estar e melhorar a postura corporal.

Power Jump. O *Power Jump* é uma modalidade associada a um programa de ginástica envolvendo um minitrampolim como equipamento.

Os benefícios da prática desta modalidade passam por: melhorar a coordenação motora e aumento da resistência dos músculos dos membros inferiores e da zona do *core*.

GAP. A modalidade *GAP* está destinada a trabalhar essencialmente músculos da zona: dos glúteos, *core*, coxa e perna. Durante a prática desta modalidade são executados movimentos simples de reduzida exigência ao nível da coordenação motora.

Os benefícios da prática desta modalidade passam por melhorar a resistência dos músculos das zonas anteriormente citadas.

Pilates. Neste tipo de modalidade, o método utilizado na sua execução é o alongamento. Técnicas de reeducação do movimento, compostas por exercícios profundamente alicerçados na anatomia humana, capaz de

restabelecer e aumentar a flexibilidade são utilizadas neste tipo de aula de grupo.

Cxworx. O treino *Cxworx* tem a duração de 30 minutos. Esta aula é direcionada para todos os praticantes que queiram melhorar o seu nível de condicionamento físico.

Os benefícios da prática desta modalidade passam por: aumento da força, aumento da performance ao nível do equilíbrio e mobilidade. Torna também o individuo que a pratica motivado a sair da sua zona de conforto.

Yoga. A palavra sânscrita *Yoga* tem diversos significados, e deriva da raiz *yuj*, que significa “controlar” ou “unir”.

O *Yoga* permite o retorno à calma e relaxamento muscular, importantes na regulação de todo o sistema imunitário.

Os benefícios da prática desta modalidade passam por: aumento da resistência muscular e do equilíbrio. Diminuição da propensão às lesões devido ao tipo de treino, o qual incide sobre todas as zonas musculares.

Spinning. O *Spinning* é a modalidade mais conceituada ao nível do ciclismo indoor, inspirado no ciclismo e combinando princípios de treino assentes em bases da fisiologia, com música inspiradora.

Zumba. A modalidade *Zumba* é uma disciplina de *fitness* que combina coreografias de dança e exercícios específicos, de natureza variada: salsa, merengue, samba, *calipso*, *reggaeton*, *hip - hop*, *cumbia*, *belly dancing*, flamengo e rumba.

A estrutura da aula de *Zumba* incorpora uma fase de aquecimento e uma fase de relaxamento. O aquecimento dura em média entre 5 a 8 minutos, baseando - se em movimentos simples e controlados. Na fase de relaxamento, as pulsações devem regularizar-se de forma progressiva e devem incluir-se exercícios de relaxamento muscular.

Grit Series. A modalidade *Grit Series* é composta por três tipos de treino: força, pliometria e cardio. Trata - se de uma aula que combina um conjunto de exercícios de resistência muscular e tem uma duração de trinta minutos. Os materiais utilizados são caneleiras, discos e elásticos.

Os benefícios da prática desta modalidade passam por: aumento da força e massa muscular. Ajuda a estruturar um corpo ágil e estético. Aumenta a resistência muscular e maximiza a queima de calorias através do treino de alta intensidade.

Step. O *Step* é uma modalidade na qual o trabalho muscular incide maioritariamente a nível muscular na zona das coxas e glúteos por intermédio da utilização de steps como material principal. Proporciona um elevado gasto calórico e é bastante motivacional para os clientes que a praticam.

Kangoo Phive. O *Kangoo Phive* é uma modalidade na qual o cliente se desloca sobre um calçado com material próprio, propício a absorver o impacto protegendo as articulações. É uma aula realizada ao som da música, na qual o cliente segue as instruções e passos do professor. A natureza intensa desta aula permite ao aluno oxidar uma considerável quantidade de calorias comparativamente com outro tipo de aulas. É uma aula de natureza cardiovascular com duração de uma hora.

Grupo Meio Água

Hidroginástica. A hidroginástica é uma aula com treino aquático na qual são realizados exercícios com o propósito de trabalhar os diversos grupos musculares de forma segura, sem impacto articular devido ao reduzido impacto da gravidade sobre a coluna, incrementa assim a função cardiorrespiratória e o fortalecimento muscular. É tipicamente realizada na posição vertical, em água rasa e água profunda.

Hidrobike. A *Hidrobike* é uma aula aquática com os mesmos princípios do *spinning* aproveitando as propriedades inerentes ao meio aquático, realizada com uma bicicleta especialmente preparada para o efeito.

Natação “Swimm Class”. Aula composta por exercícios extremamente completos, podendo ser praticada com o objetivo terapêutico na recuperação de atrofia muscular e/ou problemas respiratórios assim como para quem quer aprender ou melhorar a sua performance como nadador.

2.3. O Serviço Phive Coach

No Phive, o conceito de *coach* está associado a um serviço de excelência no treino personalizado direcionado para a promoção do bem - estar físico e psicológico do cliente, de maneira a que o mesmo consiga atingir os seus objetivos com a ajuda de um dos vinte elementos que constituem a equipa do *staff de coach*.

Torna - se necessário, aos olhos da direção do ginásio, criar um ambiente agradável com um serviço personalizado, adequado aos objetivos do sócio. (Celina Gonçalves, 2014)

O treinador pessoal dispõe assim de um conjunto de contactos, disponibilizados pela equipa de avaliações físicas, para os quais deve marcar um treino de oferta consoante a disponibilidade do cliente. Posto isto, o monitor tem também a hipótese de angariar clientes por sua conta, através de: conversas no ginásio, divulgação da sua imagem no facebook, meios e redes de comunicação social, amigos, entre outros possíveis contactos.

Anteriormente à ligação feita por parte do treinador pessoal para a marcação do treino de oferta, este deve fazer uso do sistema informático *sportstudio* e desta forma conhecer dados e características do cliente. Desta forma, torna - se possível criar empatia com o cliente ainda que seja apenas na conversa ao telemóvel ou pessoalmente.

Assim que o cliente se apresenta, o *coach* tem de mostrar uma atitude de respeito e recebe - lo da melhor forma possível. Deve tentar criar um ambiente

propício e de ligação entre os dois, através de assuntos que interessem ao utente.

O instrutor de *fitness*, no domínio das suas faculdades, deve ter em sua função os serviços e meios necessários à satisfação dos clientes ao nível da prestação de serviços, comunicação e motivação. (Bodet, 2006)

O processo, por norma, começa com um pequeno diálogo, no qual ambos se conhecem melhor e criam algum entrosamento. De seguida, o monitor parte para uma pequena explicação acerca de como se vai proceder ao longo do treino, de uma forma muito generalizada e realizam o treino.

O treinador pessoal tem a obrigação, de acordo com as normas estipuladas e formação interna do Phive, de mostrar e transparecer que o serviço *Phive Coach* é um serviço que se diferencia dos outros no sentido em que é único nos resultados que pode trazer ao cliente, tanto a nível físico, como psicológico e/ou emocional.

Terminado o treino, o treinador pessoal aborda o cliente, tendo em conta a sua personalidade, acerca de como o cliente se sentiu, criando ou mantendo a ligação emocional daquilo que o cliente sentiu no treino (trabalho físico) com o corpo ou objetivo que o cliente pretende atingir com o treino acompanhado (trabalho psicológico). Uma boa forma de fazer o cliente experienciar todas estas sensações que mexem com o seu interior, é mostrar que para chegar onde ele quer não é fácil, mas que por outro lado, com a ajuda do *coach*, os objetivos podem tornar - se mais acessíveis. Ao fazer - se esta ponte, a probabilidade de o cliente aceitar e dizer que necessita de um acompanhamento personalizado torna - se elevada.

No que remete ao treino com o treinador pessoal, o utilizador dispõe de várias opções para usufruir deste serviço.

| Frequência semanal de treinos (dias) | Tempo por sessão (minutos) | |
|--------------------------------------|----------------------------|------------|
| | 30 minutos | 60 minutos |
| 1 | 105 euros | 175 euros |
| 2 | 210 euros | 350 euros |
| 3 | 315 euros | 525 euros |
| 4 | 420 euros | 700 euros |
| 5 | 525 euros | 875 euros |
| Pack de 6 sessões | 175 euros | 315 euros |

Tabela 1: Preçário do serviço de *coach*.

Acresce a este montante, o valor do pagamento da mensalidade de 48.30 euros. Caso o cliente pretenda experimentar uma sessão singular de *coach* sem se vincular a qualquer contrato, esta sessão tem o custo de 58 euros.

2.4. Sportstudio

O *sportstudio* é uma aplicação informática de controlo de acessos e gestão dos espaços e aulas de grupo. Este programa tem como características a simplicidade e facilidade de utilização por parte das pessoas que estão autorizadas a aceder, com a devida autorização por parte da direção e do técnico de informática do Phive.

É uma aplicação atual, desenvolvida integralmente em 32 bits para sistemas Windows (Win9x, Me, NT, 2000, XP e Vista) usando linguagens de programação que garantem um ótimo compromisso entre facilidade de utilização e velocidade de execução. Usa a mais avançada tecnologia de base de dados relacional por forma a garantir os mais elevados níveis de segurança, integridade e disponibilidade de dados.

Com a evolução da tecnologia e competitividade económica com que as empresas se deparam, urge a necessidade de facilitar as vias e acessos aos clientes, de forma a melhorar a qualidade de vida destes. (Juan Carlos Bou-Llusar, César Camisón-Zornoza & Ana Belén Escrig-Tena, 2001)

2.5. Avaliações e Reavaliações Físicas

A avaliação e reavaliação física são apresentadas com o propósito de avaliar ou reavaliar a condição física em que o cliente se encontra, a vários níveis. (Manuel Silva, 2010)

No que diz respeito à prestação do serviço, o ginásio Phive dispõe de vários programas de avaliação, entre os quais: anamnese de atividade física, fatores de risco e composição corporal.

No programa de anamnese de atividade física são recolhidos dados como: qual a frequência semanal com que pratica atividade física; duração e respetiva intensidade; se já praticou antes de se inscrever no ginásio; há quanto tempo; durante que período e quantas vezes por semana; quais são os objetivos com a prática de exercício físico; disponibilidade e atividades preferidas.

No que concerne ao programa de fatores de risco, os dados recolhidos são: pressão arterial (avaliação ao nível do sistema circulatório), dependência do cigarro, questionário de *stress* e por último, questionário do nível de sedentarismo (avalia a aptidão física).

Por fim, relativamente ao programa de medição corporal é utilizado o protocolo de avaliação antropométrica de *Faulkner*, com o propósito de saber qual a percentagem de massa gorda que o cliente possui, no qual são medidas quatro pregas: subescapular, tricipital, suprailíaca e abdominal.

A prega subescapular assume uma orientação oblíqua e é medida na região posterior do tronco, mesmo abaixo do vértice inferior da omoplata.

A prega tricipital assume uma orientação vertical na face posterior do braço, a meia distância entre os pontos acromial e olecraneano.

A prega suprailíaca é medida acima da crista ilíaca, ao nível da linha midaxilar.

Por fim, a prega abdominal é medida horizontalmente do lado esquerdo, a três centímetros ao lado e um centímetro abaixo da cicatriz umbilical.

A fórmula utilizada na realização das contas depois de obtidas as medidas de cada prega, é a seguinte:

$$G\% = [(TR + SI + AB + SB) \times 0,153 + 5,783]$$

Na grande maioria das vezes a medição de massa gorda é feita na balança de bioimpedância com a introdução dos dados necessários, sendo que esta fórmula é apenas utilizada para verificar se os dados coincidem.

| ACSM (2010) | Relação entre a % massa gorda (% MG) e o IMC | | | |
|--------------------------|--|--------------|--------------|--------------|
| IMC (kg/m ²) | Risco de saúde | 20-39 (anos) | 40-59 (anos) | 60-79 (anos) |
| | Homens | | | |
| < 18,5 | Elevado | < 8 % | < 11 % | < 13 % |
| 18,6 - 24,9 | Normal | 8 - 19 % | 11 - 21 % | 13 - 24 % |
| 25 - 29,9 | Elevado | 20 - 24 % | 22 - 27 % | 25 - 29 % |
| > 30 | Muito elevado | ≥ 25% | ≥ 28% | ≥ 30% |
| Mulheres | | | | |
| < 18,5 | Elevado | < 21 % | < 23 % | < 24 % |
| 18,6 - 24,9 | Normal | 21 - 32 % | 23 - 33 % | 24 - 35 % |
| 25 - 29,9 | Elevado | 33 - 38 % | 34 - 39 % | 36 - 41 % |
| > 30 | Muito elevado | ≥ 39% | ≥ 40% | ≥ 42% |

Tabela 2: Composição Corporal. (Wolters Kluwer, 2010)

São estes os três grandes campos em que um treinador pessoal deve intervir numa avaliação física. É importante ter em conta que as normas nem sempre podem ser cumpridas religiosamente pois cada cliente tem a sua personalidade e são bastante diferentes entre si, uns mais extrovertidos e confiantes em falar sobre os seus dados e mostrar o seu corpo comparativamente com outros. Aquilo que o treinador pessoal tem de fazer é adequar - se a cada situação.

Desde o início do mês de Junho de 2015 que a direção do Phive delegou uma equipa de avaliadores físicos, ficando ao encargo destes todas as iniciais avaliações de qualquer cliente que entre para o ginásio. Os monitores podem apenas realizar reavaliações caso o cliente assim o desejar.

A primeira avaliação do cliente é gratuita, no entanto, as seguintes têm um valor de vinte euros, em que o *coach* faz a avaliação e recebe cinquenta por cento do valor, o que corresponde a dez euros.

2.6. Métodos de Treino de Força / Resistência

Vários métodos são utilizados no ginásio Phive. A panóplia de fatores condicionantes acerca do método de força/resistência utilizado no trabalho com o cliente varia consoante as suas capacidades.

Numa primeira fase, é assim identificado o objetivo do cliente: perda de peso, perda de massa gorda, hipertrofia muscular, aumento da performance no sentido da melhoria de algumas capacidades específicas para um determinado desporto, entre outros. O trabalho realizado e sobre o qual se debruçam os seguintes parágrafos, incide primordialmente sobre a hipertrofia muscular, a vertente mais explorada por mim durante o estágio.

O método mais utilizado na hipertrofia muscular é o método isotónico, com o propósito de criar os estímulos necessários para que a secção transversa do músculo aumente.

Pirâmide crescente é o método mais utilizado e prescrito no ginásio Phive, tendo em conta que a maioria dos clientes treina uma média de duas vezes por semana, este tipo de estímulo torna - se eficiente, prático e apreciado pelos utilizadores.

Este recurso de treino implica um aumento gradual da carga e diminuição das repetições, usando cargas submáximas.

As repetições devem manter - se entre oito a doze, por forma a gerar um estímulo ótimo no processo de hipertrofia. (Gentil, 2005)

Um ponto importante a destacar é a variação dos métodos, meios e controlo do descanso por forma a não ocorrer uma estagnação do desenvolvimento muscular.

2.7. Resultados

Vários são os métodos e testes possíveis de realizar para determinar a capacidade que cada cliente tem de utilizar, armazenar, transportar e mobilizar oxigênio. O teste da escala de Borg foi o método utilizado por forma a avaliar a evolução dos clientes no que refere à sua alteração da frequência cardíaca em treino, após um mês de treino cardiovascular e de força. O teste realizou - se em máquinas de âmbito de treino cardiovascular, adaptando - se assim o teste à preferência e/ou limitações físicas da pessoa em questão. Durante a prática de atividade física torna - se assim possível relacionar a intensidade do esforço com a percepção subjetiva de esforço da pessoa.

Os números de 6-20 são baseados na Frequência Cardíaca de 60-200 bpm por minuto. Sendo que o número 12 corresponde aproximadamente 55% e o 16 a 85% da Frequência Cardíaca Máxima.

| | |
|----|------------------------|
| 6 | - |
| 7 | muito fácil |
| 8 | - |
| 9 | fácil |
| 10 | - |
| 11 | relativamente fácil |
| 12 | - |
| 13 | ligeiramente cansativo |
| 14 | - |
| 15 | cansativo |
| 16 | - |
| 17 | muito cansativo |
| 18 | - |
| 19 | exaustivo |
| 20 | - |

Tabela 3: Escala de Borg.

A amostra com que trabalhei indica que os números resultantes do primeiro teste são bastante díspares relativamente ao segundo, ainda que a evolução física tenha sido significativamente elevada.

Aquando da realização da segunda bateria de testes, o cliente encontra - se com uma capacidade de VO₂max substancialmente mais elevada e a sua

percepção corporal de intensidade de esforço mais apurada, obtendo - se assim resultados mais coerentes.

2.8. Processo de Venda

Grande parte da minha aprendizagem, no ginásio Phive, passou por frequentar e retirar o máximo partido daquilo que foi ensinado e discutido nas reuniões de *coach*. Como qualquer outra empresa, o objetivo é gerar lucro e esta tem uma visão clara acerca de como proceder para com os clientes, tanto ao nível das aulas de grupo como no treino personalizado. A empresa ensina os seus monitores, através da cedência de ferramentas, materiais e treino prático, a criarem a necessidade e vontade de compra por parte do cliente.

A partir do momento em que o treinador pessoal entra em contato com o cliente, seja através do telemóvel, num café ou até numa simples conversa de balneário, todo o processo e técnicas de venda têm de entrar em ação e estar permanentemente presentes na cabeça do monitor (Brenda, 1996)

Relativamente à venda do serviço personalizado, os seguintes pontos: postura e comunicação não-verbal na dinâmica da venda, criação de “*rapport*”, e tocar na “dor”, são fulcrais, os quais, se forem bem explorados conjuntamente com a utilização dos materiais e ferramentas adequadas, não há dúvida de que a probabilidade de o cliente comprar o serviço de *coach* torna - se elevada.

Apostou-se na diferenciação através da marca de *fitness*, na inovação de produtos (treino personalizado), assim como no primor da qualidade dos mesmos. Assim, o *fitness* evoluiu no mercado, dando lugar a uma indústria que atualmente movimenta milhões de euros em todo o mundo.” (Gonçalves, 2012)

O treinador pessoal deve ter em conta qual a média da sua taxa de conversão. Quanto menor for a taxa de conversão dos treinos de oferta em contrato de *coach*, mais treinos de oferta e contatos o treinador pessoal deve realizar, por forma a ter assegurado que atinge o seu *target* pessoal.

A nível nacional, 4% é a taxa normal de adesão nos ginásios que apresentam serviços como o de *coach*.

A marca máxima atingida a nível nacional neste tipo de serviço foi de 20%.

Uma das explicações acerca da situação em que o Phive Celas se situava, na medida dos 3,6%, traduz - se no fato de se fecharem muitos contratos de 1 x 30min por semana, em que o contato com a pessoa é muito curto (pouco *rappor*) e faz com que os resultados não sejam tão notórios e com que a adesão ao serviço seja menos provável.

Num primeiro contacto com o cliente, após ter sido efetuado o primeiro treino de oferta, devem ser feitas perguntas, por parte do treinador pessoal, tais como:

- “Gostou do meu serviço?”; “Qual o prazo temporal que gostava de estabelecer para atingir o seu objetivo?”; “Precisa de perder gordura na barriga, posso ver?”; “Qual a sua disponibilidade financeira?” “Quanto tempo tem para investir na sua saúde?”; “Acha que merece o investimento feito em si?”; “Em que é que a sua barriga e/ou pernas influenciam o seu dia - a - dia?”; “Gostou do meu trabalho?”; “Quanto está disposto a investir na sua saúde?”

São todo um conjunto de tópicos que o monitor deve abordar na sessão, consoante o desenrolar da conversa, para mais facilmente conseguir concretizar o fecho do contrato de *coach*. A última pergunta só deve ser feita caso o cliente e o treinador pessoal tenham partido para a parte em que falam de valores. Antes de a pessoa perguntar quanto custa o serviço, o treinador pessoal deve tentar saber quanto a pessoa está disposta a pagar e quanto acha que vale uma sessão como a que acabou de realizar do treino de oferta (depois de o cliente admitir que era importante para ele treinar com um *coach*). Posteriormente a ter sido apresentado o valor, este deve ser riscado e exibido o valor adequado ao cliente, consoante a sua disponibilidade financeira e temporal. Não devem ser apresentadas muitas possibilidades pois o cliente vai querer começar a regatear o preço e a venda vai ser cada vez mais complicada e o lucro menor.

Desta forma, o problema inerente às expressões muito utilizadas pelos clientes: “é caro” e “custa muito” deixa de existir, pois o cliente já disse, à partida, quanto gostaria de investir na sua saúde ao comprar o serviço personalizado.

A primeira expressão pode significar que o trabalho feito pelo treinador pessoal durante o processo de venda, relativamente à interpretação do cliente e apresentação do serviço, foi mal efetuado visto que o cliente não se encontra convencido de que realmente deve comprar o serviço e que ao fazê-lo está a beneficiar - se a si próprio pois é algo que o mesmo necessita (o monitor tem de criar a necessidade de compra na cabeça do cliente). Relativamente à expressão “custa muito”, o cliente deseja efetivamente comprar o produto mas não tem hipótese de o fazer.

Tal como referido acima, quando um cliente apresenta uma objeção, do género, “é caro”, o treinador pessoal tem de ver essa conotação como uma dúvida, em que a pessoa que está do outro lado apresenta, mas que no fundo quer comprar, só ainda não percebeu todo o processo. O treinador pessoal, através de um discurso fluido e coerente consegue “fechar várias portas”, no sentido de responder ou perguntar, da forma correta, para que o cliente não fique com qualquer tipo de questão por responder e/ou perguntar.

É pertinente para o *coach* adotar estratégias, as quais aumentam significativamente a possibilidade de fecho e garantias de satisfação de um contrato. Tal como referido, as técnicas são: associar a disponibilidade do cliente com a escolha do contrato, para que este se sinta confortável e satisfeito ao comprar o serviço, e passados os três meses volte a comprar (retenção); colocar o número de telemóvel e validade de resposta do contrato caso seja entregue a folha de apresentação de preços ao cliente;

No que diz respeito às obrigações do treinador pessoal, este deve relembrar o cliente sobre o término do contrato nos quinze dias antes de o mesmo findar. No caso de o cliente não avisar com antecedência antes do término de contrato de que quer cessar os treinos com o treinador pessoal, o mesmo contrato vai ser mantido nos três meses seguintes. Na hipótese de o cliente renovar o contrato, o mesmo volta a ter direito aos treinos, uma avaliação física e uma consulta de nutrição.

2.9. Promoções

Durante o meu processo como estagiário na empresa Phive ocorreram duas promoções. Uma delas relativamente às massagens e a outra relacionada com o treino de *coach* e venda de contratos.

A promoção pode ser utilizada por todos os clientes e qualquer pessoa que nunca tenha comprado qualquer massagem e nem sequer seja frequentador assíduo ou esteja inscrito no ginásio. Assim sendo, a empresa pretende através de outras áreas, neste caso as massagens, chamar a atenção do cliente para a experimentação da sensação de bem-estar no seu espaço, sem que o cliente tenha de ter qualquer tipo de vínculo contratual para com o ginásio.

Esta promoção teve a duração de um mês, desde o dia 1 Junho até ao dia 1 de Julho do ano de 2015. Cada massagem tem o valor de 45 euros. Neste caso, o objetivo da promoção da massagem seria alavancar o processo de vendas de massagens pois a massagem ficaria quase a metade do preço, ficando esta primeira com um custo de 25 euros.

Tal como referido anteriormente, a venda deste produto tem um propósito, não só na alavancagem do próprio serviço de massagens como também a melhoria e ajuda no processo de vendas de contratos de *coach*. Posto isto, o monitor encontra - se no poder de durante e após o término da promoção, utilizar as massagens em seu benefício de tal forma que torna a venda do serviço de treino personalizado irrecusável para o cliente.

A segunda promoção, referida anteriormente no texto relativamente ao treino personalizado, define - se na medida em que são vendidos *packs* promocionais de dez treinos com cinquenta por cento de desconto e subsequente assinatura por parte do cliente de um contrato de três meses de treino personalizado.

Inicialmente o cliente deve ser questionado sobre quanto acha que vale uma sessão de treino acompanhado com o treinador pessoal. De seguida, os seguintes valores devem ser colocados na mesa: sessenta minutos de treino

equivalem a uma sessão de treino que custa 58 euros. Deve ser riscado o valor de 58 euros (visual e psicologicamente afeta positivamente o cliente). O monitor deve fazer as contas com o valor que a pessoa pagaria sem a promoção por 10 treinos e mostrar o valor depois do desconto de 50%. Com o desconto as 10 sessões passam de 580 euros para 290 euros. Todos estes valores e conversas devem ser feitos depois de o monitor já saber por parte do cliente de que este está interessado em usufruir do serviço de *coach*, quanto tempo por sessão e quantas vezes por semana, por forma a conseguir orientar a venda consoante a disponibilidade do cliente.

Esta promoção foi lançada com o intuito de tentar manter regulares os lucros do ginásio pois nesta altura do ano as vendas descem e desde que entrou em vigor nos anos anteriores esta promoção, os lucros do ginásio mantiveram – se estáveis.

2.10. O Evento “Give me Phive”

”*Give me Phive*” foi o nome do evento no qual participei na organização em conjunto com alguns *coaches* da equipa.

A cada estúdio era atribuído um ou mais responsáveis do *staff* para receber as pessoas e dar os *feedbacks* necessários relativamente à aula em questão que estava no momento a decorrer. É também da responsabilidade dos mesmos, falar com os clientes no final da aula, saber como se sentiram e o que acharam da experiência.

Decisões tomadas pelo coordenador da equipa, neste caso o José Pedro, fiquei responsável em conjunto com o meu colega Fábio pela organização do estúdio *Power*, assim como da sua decoração. Neste estúdio decorrem as seguintes aulas: *BodyStep*, *TRX*, *BodyPump*, *CX Work*, *Bootcamp* e *Crossphive*.

A decoração feita foi simples e ao estilo do treino de força. Colocou - se um disco vinil e uma cartolina para que cada pessoa que realizou a aula escrevesse em poucas palavras o que achou da aula em que participou. Outro aspeto interessante a ter em conta foi o fato de todos os *coaches* que davam aula usarem uma *t-shirt* branca para que os clientes no final pudessem escrever na mesma aquilo que lhes ocorria no momento, o que sentiram.

O propósito específico deste evento era a retenção de clientes. O mesmo foi atingido apesar de os valores serem pouco exatos pois alguns clientes ficaram em *standby* por determinados motivos pessoais: não efetuaram pagamento, não tinham os dados necessários para efetuar a inscrição, mostraram – se interessados mas não estavam convencidos por completo para se inscreverem no ginásio, entre outros aspetos de índoles semelhantes.

Ao nível das aulas de grupo, tinha sido lançado o objetivo de ultrapassar o valor de quatrocentas presenças e o mesmo foi excedido positivamente.

Quanto à minha prestação, responsável em conjunto com o meu colega Fábio, aparte das decorações, saudações de boas vindas e despedidas, cumprimentos e conversa cordial com os clientes no sentido de os fazer

sentirem - se bem e com vontade de treinar no Phive, durante todas as aulas, à exceção do *Body Step*, ajudei todos os clientes que me era possível ajudar através da correção técnica de movimentos como: agachamento, peso morto, burpees, elevações com ou sem elástico, abdominais, entre outros, mais ou menos complicados, adequando - se assim o grau de dificuldade ao nível de cada cliente. A prioridade passara por manter a segurança do cliente e o mesmo sucedeu - se de acordo com o que era pretendido.

III. ANÁLISE REFLEXIVA

3.1. Expectativas Iniciais

Nos meses anteriores a decidir entrar para o mestrado de Atividades de Fitness da ESDL-IPVC, tinha tomado a decisão de que não iria entrar para um mestrado apenas porque era meu objetivo obter o grau de mestre mas sim com o intuito de aprender e desenvolver áreas do meu interesse: nutrição desportiva, fisiologia e prescrição do exercício, musculação, biologia, entre outras, todas elas relacionadas e conectadas entre si.

Como já havia referido no parágrafo anterior, o interesse de saber mais sobre determinadas áreas era grande, porém, em Portugal, nenhum mestrado apresentava um plano curricular que me fizesse despertar o interesse, até que descobri a existência do mestrado de Atividades de Fitness da ESDL-IPVC.

Apesar da crise económica pela qual Portugal está a passar, acreditei que todos os quilómetros semanais que percorrera valiam o esforço pois a vontade de aprofundar conhecimento e ficar munido de competências, tinha para mim um grande peso na tomada de decisão e de escolha, assim como, quando alguns professores começavam a falar sobre determinadas matérias, e nós alunos, nos deleitávamos a ouvir, embebidos na sabedoria de quem sabe bem mais que nós, retendo o mais possível.

A escolha do estágio no ginásio Phive teve várias medições de prós e contras na balança. Foi ponderado o que seria mais viável e vantajoso tendo em conta que tinha também a hipótese de realizar o estágio na *box* de *Crossfit* de Coimbra.

O ginásio tinha todas as características que eu procurara para a realização do meu estágio: identifiquei - me com o tipo de pessoas que o frequentam e o ambiente vivido no seu interior. Por último e talvez o fator mais preponderante, decorria o recrutamento de *personal trainers* e abriria dentro de pouco tempo um novo ginásio com a marca Phive (abriu ainda no término do meu estágio), no qual seria possível a minha integração como monitor de *fitness*, caso mostrasse uma boa prestação, durante o estágio curricular.

3.2. O Porquê de Escolher o Phive

Tudo começou com a decisão acerca da escolha do local para realizar o estágio. Por um lado, a balança pendia para que o fizesse na *box* do *crossfit* Coimbra, por outro, no ginásio Phive. Tinha realizado o nível I do curso de treinador de *crossfit* pouco tempo antes da minha tomada de decisão relativamente ao local onde iria estagiar. Optei por este ginásio por três razões fulcrais: houve uma certa identificação da minha parte para com o ambiente de profissionalismo que se vivia dentro do ginásio entre os *coaches*; o ginásio Phive Celas, onde futuramente poderia trabalhar iria ter aulas de *crossfit*; por último, não menos importante, o meu gosto de lidar com o público e conhecer novos clientes no ambiente de treino tem vindo a aumentar proporcionalmente à minha formação.

Posto isto, para que pudesse realizar o estágio e integrar a equipa de *coach*, realizei a formação interna do ginásio, a qual consistiu na aprendizagem e desenvolvimento de determinadas matérias, algumas já estudadas e debatidas no âmbito da minha formação de licenciado em Ciências do Desporto, assim como, do primeiro ano do mestrado em Atividades de Fitness, outras praticamente novas.

3.3. Análise Retórico-Argumentativa

Terminado o estágio curricular do mestrado de Atividades de Fitness, várias são as ilações acerca das aprendizagens e momentos vividos durante o período decorrente de vinte e sete de Outubro de dois mil e catorze a catorze de Junho de dois mil e quinze.

Grande parte da minha evolução como pessoa e profissional da área do *fitness* deve - se ao fato de ser uma pessoa em constante procura do conhecimento, tanto prático como teórico, dentro das hipóteses de que disponho, procurando sempre a ajuda dos melhores profissionais nessa demanda.

Quanto a este último aspeto, foco a atenção para os meus orientadores de estágio por parte da ESDL, professor doutor Mário Simões, e por parte do ginásio, Alfredo Filho. Duas pessoas disponíveis sempre que foi necessário, com um apoio imprescindível para comigo, o qual me sinto na obrigação de enaltecer.

Com o decorrer do estágio, várias matérias e pontos - chave foram discutidos e utilizados: fisiologia do exercício, periodização do treino, prescrição do exercício, metodologia do treino de força, resistência manual, técnicas de *spotting*, alongamentos assistidos, técnicas de venda, *personal training* e aulas de grupo.

Torna - se difícil falar em concreto de cada uma delas como matérias independentes no contexto do ginásio, num sentido de aprendizagem e/ou utilização no terreno, porém, todas elas interligadas formam um sumo de conhecimento integrado na minha aprendizagem como mestrando desenvolvido com matérias e tarefas realizadas no espaço citado.

Tal como referido, todas estas matérias foram utilizadas, umas mais que outras, porém, de todas elas, aquelas que mais desenvolvi, trabalhei e na qual me sinto mais à vontade é a venda do serviço de *coach*, no qual grande parte da minha formação como estagiário foi focada.

No que diz respeito à minha escolha em efetuar o estágio curricular nesta entidade, foi sem dúvida uma mais - valia, pelo fato de dar a conhecer aquilo em que sou bom e ambientar - me ao esforço e métodos de trabalho.

Anteriormente à minha escolha quanto ao local onde iria efetuar o estágio curricular, o discurso com o Alfredo Filho e o Tito Correia, responsáveis pelo recrutamento do *staff* de *coach*, passou pela lógica das ideias referidas anteriormente. Caso a minha prestação fosse do agrado da administração, iniciaria a minha vida profissional como monitor de *fitness*, posteriormente ao término do estágio curricular.

Para ser aceite e válida a minha integração na equipa do *staff* do treino personalizado, cumpriu - se uma série de provas com o número mínimo de frequência, todas elas com aproveitamento: uma aula de cada modalidade e dar os *feedbacks* acerca da aula ao professor; acompanhar o monitor de sala

no mínimo cinco vezes durante uma hora; realizar duas vezes a abertura e fecho do ginásio; acompanhar três avaliações físicas, receber e realizar cinco treinos com membros da equipa do *staff coach*.

3.4. Sugestões de Mudança /ou Inovação

De acordo com (Blackwell, 2005), a inovação reflete - se em quatro contextos distintos: o produto, o processo, a posição e o paradigma. Todos estes tipos de inovação endereçam mudanças que afetam a organização de uma empresa a um nível geral.

Partindo do princípio que considero a empresa Phive profissional na sua ação, na qual, o corpo administrativo e diretivo é constituído por pessoas com muita experiência e anos de domínio nesta área do *fitness*, torna - se difícil apontar sugestões de inovação, pois esse mesmo corpo faz questão de que a inovação faça parte de um dos princípios válidos enraizados nos valores e serviços que a empresa disponibiliza ao cliente.

A mudança tem e deve ocorrer no sentido da inovação. Tendo em conta tudo o que foi enunciado anteriormente acerca dos aspetos e valores que definem a imagem que o ginásio pretende passar para os seus clientes, penso que o passo deveria ser dado no sentido de interligar quatro grandes áreas: o treino, a nutrição, a saúde e a psicologia, todas elas com a devida conotação desportiva inerente e o cunho profissional do Phive sempre presente.

Ao nível do treino e nutrição a empresa já tem a sua marca oferecendo: o serviço de *coach*, consulta e planeamento nutricional. Assim sendo, as novidades seriam profissionais da área de saúde (fisioterapeutas, endocrinologistas, profissionais de análises clínicas, psicólogos, entre outros) a pensar no sentido de complementar cada vez mais todo o serviço prestado mas com o objetivo presente de a empresa disponibilizar ao cliente todos os cuidados que este necessita para treinar feliz, com a sensação de bem - estar, físico e mentalmente ativo.

Dentro da grande área de intervenção que é a nutrição, ainda que o Phive já providencie planos e acompanhamento nutricional, poderia oferecer um serviço no qual um ou mais nutricionistas acompanhassem os clientes na

realização das compras e ajudassem os mesmos na organização e confeção de refeições tipo, até à data que o cliente desejar.

Um último apontamento, desta vez relativamente a material, de certa relevância pois traria inovação e sairia um pouco do que é usual ver - se na maioria dos ginásios, seria de valor investir em uma ou mais “*Stair Climber*”, uma máquina rolante na qual os clientes simulam subir um determinado número de escadas.

Cada vez mais em voga e divulgado com um certo sentido de crescimento estão os *strenght camp*, a par do *crossfit*, este estilo de treino está cada vez mais na moda e poderia ser mais uma boa aposta para a empresa, tendo em conta que o treino de força tem cada vez mais adeptos em Portugal e não só, e a maioria do público começa a perceber que para atingir os resultados que pretende não basta correr na passadeira ou simplesmente fazer treino cardiovascular. É importante que esta mensagem esteja presente não só na cabeça das pessoas em geral mas também dos *coaches* e monitores de *fitness*.

IV. CONCLUSÃO

Concluído o estágio curricular na empresa Phive, são várias as reflexões em forma de conclusão que se podem inserir no presente relatório. Antes de mais, enaltecer a relevância que este tem na formação como profissional da área do *fitness*, pois com a sua realização, outras portas no mundo do emprego foram abertas e alargadas visões e horizontes de entre todas as demais possibilidades.

É de salientar o papel fulcral dos orientadores, os quais ajudaram a traçar o caminho académico devido, no seguimento das normas académicas, de forma meticulosa.

Ficam as experiências que marcaram este trajeto, todo o esforço diário de entrega na conciliação entre trabalho e estágio curricular. Terminada esta etapa do segundo ciclo de estudos, a sensação de dever cumprido e realização pessoal e profissional fala mais alto tendo em conta toda a panóplia de instrumentos e ferramentas adquiridos nesta longa caminhada académica com carimbo da ESDL no semblante.

BIBLIOGRAFIA

- Blackwell, R. M. (2005). *Comportamento do Consumidor*. São Paulo: Pioneira Thomson Learning.
- Bodet, G. (2006). Investigating customer satisfaction in a health club context by an application of the tetraclass model. *6*, 149-165.
- Brenda, G. D. (1996). *Fundamentals of Sport Marketing*. Fitness Information Technology.
- Celina Gonçalves, R. B. (2014). An examination of intentions of recommending fitness centers by user members. *20*, 384-391.
- Coelho e Silva MJ, Figueiredo AJ, Sobral F, Ronque EV, Malina RM. (2010). *Cineantropometria – Curso Básico*. Coimbra.
- G., B. (2000). Escalas de Borg para a Dor e o Esforço Percebido. (Manole, Ed.)
- Gentil, P. (2005). Bases Científicas do Treinamento de Hipertrofia.
- Gonçalves, C. R. (2012). Retenção de Sócios no Fitness.
- Juan Carlos Bou-Llusar, César Camisón-Zornoza & Ana Belén Escrig-Tena. (2001). Measuring the relationship between firm perceived quality and customer satisfaction and its influence on purchase intentions. *Total Quality Management*, 719-734.
- Richard M. Ryan, Geoffrey C. Williams, Heather Patrick & Edward L. Deci. (2009). Self-Determination Theory and Physical Activity: The Dynamics of Motivation in Development and Wellness. *Hellenic Journal of Psychology*, 107-124.
- T. Steckler, N. H. (2005). *Handbook of Stress and the Brain*. Elsevier.
- Wolters Kluwer, L. W. (2010). ACSM's Guidelines for Exercise Testing. *American College of Sports Medicine*.

ANEXOS

REGULAMENTO INTERNO

Horário de Funcionamento

O Phive – *Health & Fitness Centers* funciona de 2ª a 6ª feira das 07h30 às 22h, aos sábados das 9h às 20h; e aos domingos e feriados das 10h às 14h;

No dia 1 de Janeiro, 1 de Maio e 25 de Dezembro, o Phive encontra - se encerrado;

O Phive reserva-se, ainda, o direito de modificar os horários ou encerrar por questões de manutenção ou outras, responsabilizando-se por informar o membro;

O membro terá de terminar as suas atividades no Phive, pelo menos 30 minutos antes do encerramento do mesmo e deixar as instalações pontualmente à hora do fecho.

Atividades existentes

- Piscina: Natação, Hidroginástica e Hidrobike;
- Sala de Musculação e Cardio.;
- Sala de Modalidades de Grupo: Gap, Cxworx, Body Combat, Body Jam, Body Pump, Body Balance, Power Jump, Body Vive, Pilates, Yoga, Zumba, Grit Séries, Step e Kangoo Phive;
- Sala de Spinning

Cartão de membro

- O cartão de membro é pessoal e intransmissível;
- Para aceder às instalações do Phive, os membros deverão proceder ao check-in e check-out, por questões de controlo e segurança;
- Se o cartão não se apresentar válido, o membro deverá dirigir-se à receção e identificar-se para apurar a situação. À Direção reserva-se o direito de decidir quanto à entrada do membro na situação de cartão inválido;

- Em caso de extravio justificado do cartão de membro, será emitido um novo cartão, sendo o custo desta nova emissão suportado pelo membro;

Convidados

- O Membro pode convidar um não-membro a frequentar o Phive, mediante o pagamento de acordo com os valores em vigor;

- A admissão do convidado no Phive fica condicionada à aceitação da Direção;

- O convidado fica sujeito às mesmas regras e condições de utilização do Phive aplicáveis ao membro, sendo o membro responsável pelo seu convidado durante o tempo de permanência deste no Phive;

- Cada convidado só poderá usufruir dessa mesma condição seis vezes por ano, salvo autorização em contrário por parte da Direção do Phive.

Estúdio de Musculação e Cardio

- Para utilização do equipamento o membro terá que usar a toalha de treino;

- O membro deve utilizar roupa e calçado apropriado para a prática do exercício;

- Não é permitido o uso de calçado vindo do exterior;

- O membro deverá arrumar todos os pesos, barras e halteres nos locais apropriados, após a sua utilização;

- O membro não deverá tentar reparar ou ajustar um equipamento danificado ou em mau funcionamento, devendo comunicar imediatamente todos os problemas dos equipamentos aos funcionários do Phive;

- Não é permitido o consumo ou posse de bebidas alcoólicas.

Estúdio de Modalidades de Grupo

- As regras existentes no estúdio de musculação e cardio também se aplicam no estúdio de modalidades de grupo;

- Não é permitida a entrada no estúdio de modalidades de grupo sem a presença do instrutor;

- O Phive fixará o número máximo de trinta participantes e mínimo de quatro nas aulas de grupo, controlável através de um sistema de senhas, que devem ser levantadas trinta minutos antes de cada aula;

- Sempre que uma aula implique a utilização de equipamento, deve o membro responsabilizar-se pela sua adequada arrumação.

Estúdio de Spinning

- As regras existentes no estúdio de musculação e cardio também se aplicam no estúdio de spinning;

- Não é permitida a entrada no estúdio de spinning sem a presença do instrutor;

- O Phive fixará o número máximo (nº de bicicletas existentes) e mínimo (quatro) de participantes nas aulas de spinning através de um sistema de senhas, que devem ser levantadas trinta minutos antes de cada aula;

- Sempre que uma aula implique a utilização de equipamento, deve o membro responsabilizar-se pela sua adequada arrumação.

Piscina

- O Phive fixará o número máximo e mínimo de participantes nas aulas de grupo da piscina através de um sistema de senhas, que devem ser levantadas trinta minutos antes de cada aula;

- O membro que utilizar a piscina deve utilizar touca, chinelos, fato de banho apropriado e toalha ou roupão;

- O membro que utilizar a piscina deve tomar duche antes e depois de utilizar este equipamento;

- Não é permitida a utilização de óleos, bronzeadores, cremes, maquilhagem ou similares;

- Não é permitida a frequência de membros ou convidados que não estejam em plenas condições de saúde;

- Não são permitidas brincadeiras, saltos para a água, que criem risco de acidentes ou que perturbem os demais frequentadores;

- Na área envolvente da piscina não é permitido o trânsito e a permanência a não utilizadores;
- Se a qualidade da água não se mantiver, a piscina será interditada;
- É apenas permitida a utilização do material existente na piscina em aulas.

Jacuzzi

- O membro que utilizar o jacuzzi deve utilizar touca e fato de banho;
- O membro que utilizar o jacuzzi deve tomar duche antes de utilizar este equipamento;
- O Phive pode limitar o tempo de utilização deste equipamento.

Sauna e banho turco

- O membro que utilizar a sauna e o banho turco deve tomar duche antes e depois de utilizar este equipamento;
- O membro que utilizar a sauna e/ou o banho turco deverá sentar-se no banco superior, colocando uma toalha por baixo;
- Não é permitido levar para a sauna e banho turco, comidas ou bebidas.
- Não é permitido ler na sauna e no banho turco, devido ao perigo de incêndio.
- O Phive poderá limitar o tempo de utilização destes equipamentos.

Vestuário

- O vestuário deverá estar limpo e ser adequado para a prática do exercício físico. Em caso de dúvidas sobre os equipamentos mais adequados, o membro deve informar-se junto da receção ou do monitor responsável pela atividade em causa;
- O calçado utilizado para a prática das atividades não pode ser o utilizado fora das instalações;
- O membro só deverá circular de chinelos, fato de banho, toalha ou roupão na zona dos balneários e piscina;

Comportamento

- O membro e o seu convidado devem tratar com educação e civismo os demais membros e funcionários do Phive, respeitando os respectivos bens e pertences;
- É proibido fumar em toda e qualquer área do Phive;
- Não é permitido correr ou gritar dentro do Phive, fora do âmbito das atividades;
- Não é permitida a entrada e/ou permanência nas instalações do Phive, a pessoas em estado de embriagues;
- O incumprimento dos pontos referidos neste ponto pode ser motivo para a rescisão do contrato de adesão;

Cacifos

- O Phive disponibiliza cacifos em número limitado para a utilização pelo membro, nos quais é permitido deixar bens de um dia para o outro mediante pagamento de um valor mensal. Caso o membro não efetue o pagamento referente ao aluguer do cacifo os bens serão removidos, e caso não sejam reclamados no prazo de 15 dias, serão doados a uma instituição de caridade.

Outras condições

- Não é permitida a presença de crianças com mais de 5 anos em balneários do sexo oposto;
- Não é permitida a presença de animais no Phive;
- O Phive não responderá civil e penalmente por quaisquer danos sofridos pelo membro, salvo nos estritos termos da Lei;
- As dúvidas e omissões resultantes da aplicação do presente regulamento, serão apreciadas e esclarecidas pela Direção do Phive.

Legislação sobre ginásios

Decreto-Lei n.º 271/2009

Capítulo I Disposições Gerais Artigo 1º Objecto

O presente diploma regula a construção, instalação e funcionamento dos ginásios abertos ao público ou a uma categoria determinada de utentes.

Artigo 2º Definição de ginásio

Para efeitos do presente diploma são considerados ginásios os estabelecimentos abertos ao público ou a uma categoria determinada de utentes, que integram uma ou mais salas destinadas à prática de actividades físicas e desportivas e respectivas instalações de apoio, podendo ainda comportar instalações complementares e equipamentos específicos, designadamente saunas e outros dispositivos de hidroterapia, que se destinam à prática individual ou colectiva de actividades físicas ou desportivas,

em regime supervisionado ou livre, e dirigidas para a manutenção ou desenvolvimento da aptidão física, da saúde, da qualidade de vida ou treino das qualidades físicas.

Artigo 3º Âmbito de aplicação

1 - São abrangidos pelo disposto no presente diploma os ginásios que, designadamente:

- a) Sejam explorados para fins comerciais;
- b) Se integrem, com ou sem autonomia, no âmbito de unidades hoteleiras ou em estabelecimentos termais e unidades de saúde e reabilitação;
- c) Se integrem em complexos desportivos ou turísticos, ainda que com finalidades meramente recreativas;
- d) Nos quais se desenvolvam actividades físicas ou desportivas promovidas, regulamentadas ou dirigidas por federações desportivas;
- e) Sejam explorados por clubes desportivos;
- f) Sejam propriedade de quaisquer entidades públicas, no âmbito da Administração Central, Regional ou Local.

2 - O disposto no presente diploma não se aplica aos ginásios de uso familiar, ou para uso de condomínios ou de unidades de vizinhança, até um máximo de vinte unidades de habitação permanente.

Artigo 4º (Regiões Autónomas)

O regime previsto no presente diploma é aplicável nas Regiões Autónomas dos Açores e da Madeira, sem prejuízo das adaptações decorrentes da estrutura da administração regional, a introduzir por diploma legislativo próprio.

Capítulo II
Requisitos Técnicos
Artigo 5º
Licenciamento

O licenciamento da construção e/ou utilização dos ginásios referidos no presente diploma processa-se nos termos previstos no Decreto – Lei n.º 259/2007, de 17 de Julho, e legislação complementar.

Artigo 6º
Requisitos mínimos das instalações

Sem prejuízo do disposto no Decreto-Lei nº 259/2007, de 17 de Julho, e das restantes disposições legais e regulamentares gerais que sejam aplicáveis no âmbito da construção e exploração deste tipo de estabelecimentos de serviços e das suas instalações complementares, constituem requisitos específicos para o licenciamento dos ginásios mencionados no presente diploma, os seguintes:

a) Requisitos das áreas de actividade física ou desportiva:

a1) área mínima: 5 m² / praticante (recomendado: 8 m² / praticante);

a2) pé direito mínimo: 2,70 m (recomendado: superior a 3, 50 m);

a3) ventilação natural através de vãos de abertura controlável e com secção total correspondente a cerca de 12% da área referida na alínea a1) ou ventilação mecânica que garanta um caudal de ar correspondente, no mínimo, a 20 m³/hora por utente, com a velocidade do ar inferior a 2.0m/s e um nível de ruído não superior a 20 dB;

a4) Temperatura ambiente (temperatura de bolbo seco):

- 16°C a 21°C (Inverno)

- 18°C a 25°C (Verão)

- Humidade relativa do ar: 55 a 75 %.

b) Requisitos para as instalações de apoio dos praticantes:

b1) Dimensionamento das áreas dos vestiários: 1 m² / praticante, com o mínimo de 2 blocos de 7 m² cada, excluindo as áreas para cacifos ou depósitos de roupas; Vestiários equipados de cabides fixos ou cacifos individuais com fechadura, e assentos individuais ou bancos corridos, à razão de 0,50 m de comprimento de banco por utente;

b2) Dimensionamento das áreas dos balneários e sanitários:

-1 posto de duche por 5 praticantes, com o mínimo de 2 postos em cada unidade de balneário;

-Lavatórios: 1 unidade por 10 praticantes, com o mínimo de 2 unidades por balneário;

-Sanitários: 1 cabine sanitária por 10 praticantes, com o mínimo de 2 unidades por cada bloco de serviços;

b3) Requisitos gerais das instalações de apoio:

- Temperatura do ar ambiente: 18°C (mínimo) a 26°C (máximo), com 60 a 80% de humidade relativa;
- Ventilação natural ou mecânica: 5 litros por segundo, por utente;
- Postos de chuveiro, em espaços colectivos ou cabinas individuais, com o mínimo 0,80 m x 0,80 m, sem prejuízo dos requisitos exigidos quando os mesmos se destinam a pessoas deficientes motores;
- Postos de duche servidos por redes de água fria e quente, dimensionados para fornecer um mínimo de 40 litros de água por utilizador à temperatura de 40° C;
- Paredes e divisórias livres de arestas vivas ou apetrechos salientes, com revestimento dos lambris - até pelo menos 2 m de altura – em materiais impermeáveis, resistentes ao desenvolvimento de microrganismos patogénicos e à acção dos desinfectantes e detergentes correntes;
- Pavimentos planos e regulares, constituídos por materiais impermeáveis, com revestimento anti-derrapante e resistente ao desgaste e às acções dos desinfectantes comuns, e com disposições de drenagem que evitem a formação de zonas encharcadas e facilitem a evacuação das águas de lavagens;
- Interdição do uso de estrados de madeira e de revestimentos porosos como tapetes ou alcatifas;
- Protecção de aparelhos e acessórios que constituam factor de risco para a segurança, nomeadamente tomadas e cabos eléctricos, torneiras, tubagens de águas quentes e aparelhos de aquecimento;

c) Requisitos para os vestiários e balneários para os monitores e professores

Além dos requisitos gerais definidos em b), deverão ser satisfeitos os seguintes:

c1) mínimo de uma área de vestiário, com 4 a 6 m², com área anexa para balneário integrando uma cabina de duche com área de secagem adjacente ou incorporada;

c2) uma cabina de instalação sanitária, composta por sanita e lavatório;

d) Instalações de primeiros-socorros:

Os ginásios abrangidos pelo presente diploma, devem dispor de um local destinado à prestação de primeiros-socorros aos praticantes e monitores, localizado de forma a permitir fácil comunicação, quer com as áreas de actividade física ou desportiva, quer com os percursos de acesso ao exterior, respondendo aos seguintes requisitos, no mínimo:

d1) área não inferior a 9 m², equipada com:

- uma marquesa de 2 m x 0,80 m;
- uma secretária e duas cadeiras;
- uma pia de despejo sanitário;
- uma maca;
- um armário de artigos de primeiros-socorros;
- um conjunto de material de reanimação homologado;
- portas de passagem com vão útil superior a 1,10 m e acesso a corredores de comunicação com 1,40 m no mínimo;

d2) Temperatura do ar ambiente: 18°C (mínimo) a 26°C (máximo), com 55 a 75% de humidade relativa;

- Ventilação natural ou mecânica: 5 litros por segundo, por utente.

Capítulo III Responsabilidade Técnica e Formação

Artigo 7º

Responsável técnico

1 - Os ginásios devem dispor de um responsável técnico nos termos do presente diploma, de forma a assegurar o seu controlo e funcionamento.

2 - O responsável técnico superintende tecnicamente as actividades desportivas desenvolvidas nos ginásios, competindo-lhe zelar pela sua adequada utilização.

3 – O responsável técnico pode ser coadjuvado por outras pessoas.

4 – O responsável técnico assim como os seus coadjuvantes, quando estes existam, devem ser inscritos como tal no Instituto do Desporto de Portugal, I.P. (IDP, I.P.), nos termos do disposto no artigo 10.º do presente diploma.

Artigo 8º

Identificação do responsável técnico e dos coadjuvantes

A identificação do responsável técnico e dos seus coadjuvantes, quando estes existam, os respectivos horários, bem como os elementos comprovativos da competente inscrição junto do IDP, I.P., devem ser afixados em local bem visível para os utentes.

Artigo 9º

Presença do responsável técnico

É obrigatória a presença do responsável técnico, ou de quem o coadjuve, no ginásio durante o seu período de funcionamento.

Artigo 10º

Inscrição do responsável técnico e dos coadjuvantes

1 – É obrigatória a inscrição de cada responsável técnico e dos seus coadjuvantes, quando estes existam, em registo próprio organizado pelo IDP, I.P..

2 – Na inscrição devem constar os seguintes elementos:

- a) Identificação do responsável técnico e dos seus coadjuvantes;
- b) Certificado de habilitações;
- c) Formação específica do responsável técnico e dos seus coadjuvantes;
- d) O ginásio onde os candidatos pretendem exercer as respectivas funções.

3 – A inscrição é requerida pela entidade que explore o ginásio, no qual o responsável técnico e os coadjuvantes pretendem exercer as suas funções.

4 – Será recusada a inscrição dos candidatos que não disponham da qualificação exigida ao abrigo do artigo 11.º do presente diploma.

5 – A inscrição do responsável técnico e dos coadjuvantes tem a validade de cinco anos devendo ser renovada, findo este prazo, mediante a indicação

de elementos novos em relação aos previstos no número 2 supra, caso existam.

6 – Quando o responsável técnico ou os coadjuvantes, por qualquer motivo, deixarem de exercer as respectivas funções num determinado ginásio, a entidade que explore esse ginásio deve, no prazo máximo de quinze dias a partir dessa data, requerer ao IDP, I.P., a alteração ou cancelamento da respectiva inscrição.

Artigo 11º

(Qualificação dos recursos humanos)

1 – Os recursos humanos que desempenhem funções de aconselhamento, acompanhamento ou prescrição das actividades físicas e/ou desportivas dos utentes ou praticantes, assim como dos que os coadjuvam, devem dispor de formação mínima do

1.º Ciclo de Bolonha adquirida em estabelecimento de ensino superior na área das

Ciências do Desporto.

2 – Os cursos de formação necessários para o desempenho do exercício das funções referidas no n.º 1 serão definidos por portaria do membro do Governo responsável pela área do desporto.

Artigo 12º

(Outras actividades desportivas)

O exercício das funções, referidas no artigo anterior, em instalações desportivas cobertas anexas às salas de desporto, ou que se integrem no mesmo complexo desportivo, designadamente piscinas, depende da titularidade da qualificação referida no mesmo artigo.

Artigo 13º

(Publicitação das qualificações)

A identificação, habilitações e experiência profissional dos recursos humanos referidos nos artigos 7.º e 11.º devem ser publicitados, em local bem visível, na zona de recepção do ginásio ou de acesso às instalações, de forma a poderem ser consultados por qualquer praticante ou utente.

Artigo 14º

(Identificação do proprietário ou da entidade exploradora)

Os ginásios devem afixar, em local bem visível na zona de recepção, a identificação completa da pessoa singular ou colectiva a que pertença, bem como da que explore o ginásio quando seja diferente da anterior, nomeadamente:

- a) Nome ou designação completos;
- b) Morada ou sede;
- c) Número de contribuinte;
- d) Serviço fiscal no qual se encontra colectado.

Capítulo IV Actividades

Artigo 15º
(Actividades interditas)

1- É vedado aos ginásios publicitar, recomendar ou comercializar quaisquer substâncias ou produtos dietéticos, produtos para perda de peso, substâncias ou produtos destinados a aumentar artificialmente a força ou resistência dos utentes ou praticantes desportivos, nomeadamente substâncias ou produtos dopantes, suplementos vitamínicos e alimentares ou medicamentos.

2- É igualmente vedada qualquer forma de publicidade, afixada ou promovida pelo ginásio, de forma directa ou indirecta, susceptível de criar nos utentes ou praticantes a convicção de que o uso de aparelhos de bronzamento artificial por radiação ultravioleta não acarreta perigo para a saúde ou que pode ser benéfico a qualquer título, bem como qualquer forma de promoção, encorajamento ou incentivo à sua utilização.

Artigo 16º
(Regulamento interno)

1 – Os ginásios devem dispor de um regulamento interno elaborado pelo proprietário, ou entidade que o explore se for diferente daquele, ouvido o responsável técnico, contendo normas de utilização a ser observadas pelos utentes, o qual deverá ser assinado pelo proprietário ou entidade que o explore e pelo responsável técnico

2 - O regulamento a que se refere o número anterior deve estar afixado em local visível na recepção e na zona de acesso às áreas de actividade física ou desportiva e instalações de apoio.

Artigo 17º
(Seguro de acidentes pessoais)

1 – Os ginásios devem dispor de um contrato de seguro que cubra os riscos de acidentes pessoais dos utentes inerentes à actividade aí desenvolvida.

2 - O seguro garantirá no mínimo as coberturas seguintes:

a) Pagamento das despesas de tratamento, incluindo internamento hospitalar;

b) Pagamento de um capital por morte ou invalidez permanente, total ou parcial, por acidente decorrente da actividade praticada nas instalações desportivas.

3 - Os valores das coberturas mencionadas nas alíneas a) e b) do número anterior não podem ser inferiores às praticadas no âmbito do seguro desportivo.

Artigo 18º
(Controlo antidopagem)

1 - Todos os utentes e praticantes desportivos que frequentem os ginásios estão sujeitas ao controlo antidopagem nos termos do Decreto – Lei n.º 183/97, de 26 de Julho, com a redacção dada pela Lei n.º 152/99, de 14 de Setembro, e pelo Decreto – Lei n.º

192/2002, de 25 de Setembro, e da Portaria n.º 816/97, de 5 de Setembro.

2 – As brigadas de controlo antidopagem podem, ainda que sem pré-aviso, inspecionar as instalações dos ginásios com vista a detectar a eventual existência de substâncias dopantes, devendo ser-lhes facultado o respectivo acesso sem qualquer restrição, incluindo aos cacifos dos utentes.

3 – As inspecções serão acompanhadas, querendo, por um responsável do ginásio e delas será lavrado o competente auto.

Artigo 19º **(Livro de reclamações)**

Os ginásios devem dispor de um livro de reclamações, nos termos estabelecidos pelo

Decreto-Lei nº 156/2005, de 15 de Setembro, com a redacção dada pelo Decreto – Lei n.º 371/2007, de 6 de Novembro, e legislação complementar.

Artigo 20º **(Acesso e permanência)**

1 - Sem prejuízo do disposto em legislação especial, poderá ser impedido o acesso ou permanência nas instalações desportivas a quem se recuse, sem causa legítima, pagar os serviços utilizados ou consumidos, não se comporte de modo adequado, provoque distúrbios ou pratique actos de furto ou de violência.

2 - Atenta a gravidade da infracção, a proibição prevista no número anterior poderá ser determinada por um determinado período de tempo.

Capítulo V **Fiscalização e sanções** **Artigo 21º** **(Entidade responsável)**

A violação do disposto no presente diploma é imputável às pessoas singulares ou colectivas proprietárias dos ginásios, ou responsáveis pela sua exploração quando sejam diferentes daquelas, às quais são aplicadas, quando disso for caso, as sanções nele previstas.

Artigo 22º **(Contra-ordenações)**

1 - Constitui contra-ordenação punível com coima no montante mínimo de € 500 e nos montantes máximos de € 3740 ou € 44 891, consoante o agente seja pessoa singular ou colectiva, a violação do disposto nos artigos 7º, 8º, 9º, 10º, 11º, 12º, 13º, 14º, 15.º, 16.º e

17.º do presente diploma.

2 - A negligência é punível.

Artigo 23º **(Outras infracções)**

1 - A violação do disposto nos artigos 5º e 6º do presente diploma constitui contraordenação punível nos termos do disposto no Decreto – Lei n.º 259/2007, de 17 de

Julho.

2 - A violação do disposto no Artigo 19º constitui contra-ordenação punível nos termos do

Decreto-Lei nº 156/2005, de 15 de Setembro, com a redação dada pelo Decreto – Lei n.º 371/2007, de 6 de Novembro.

Artigo 24º

(Sanções acessórias)

1 - Quando a gravidade da infração o justifique podem ainda ser aplicadas as seguintes sanções acessórias, nos termos do regime geral das contra-ordenações:

- a) Encerramento temporário das instalações;
- b) Interdição do exercício da actividade;
- c) Suspensão de autorizações, licenças e alvarás.

2 - As sanções referidas no número anterior têm duração máxima de dois anos contados a partir da data da decisão condenatória definitiva.

Artigo 25º

(Encerramento do ginásio)

A decisão definitiva, em processo de contra-ordenação, de encerramento de um ginásio é comunicada, para efeitos de cumprimento coercivo, ao respectivo governador civil, a fim de que sejam tomadas as medidas necessárias para assegurar a pronta execução de tal decisão.

Artigo 26º

(Fiscalização, instrução de processos e aplicação das coimas)

1 - A fiscalização e instrução dos processos referentes a infracções ao disposto no presente diploma competem à Autoridade de Segurança Alimentar e Económica (ASAE).

2 – A aplicação das coimas é da competência do presidente do IDP, I.P..

2 - A receita das coimas reverte em 60% para o Estado, em 20% para a ASAE e em 20% para o IDP, I.P..

Capítulo VI

Disposições finais e transitórias

Artigo 27º

(Norma revogatória)

São revogados:

- a) O Decreto-Lei nº 385/99, de 28 de Setembro, na parte respeitante às instalações desportivas objecto do presente diploma;
- b) As normas do Decreto-Lei nº 317/97, de 25 de Novembro, na parte respeitante às instalações desportivas objecto do presente diploma.

Artigo 28º

(Entrada em vigor)

1 - Sem prejuízo do disposto nos números seguintes, o presente diploma entra em vigor no dia dede 2008.

2- O disposto no artigo 6.º aplica-se a todos os ginásios que sejam licenciados a partir da entrada em vigor do presente diploma.

3- Os ginásios, devidamente licenciados, que estejam em actividade à data da entrada em vigor do presente diploma, devem conformar as suas instalações ao disposto no artigo 6.º e os seus recursos humanos ao estatuído no artigo 11.º, no prazo de quatro anos a contar daquela data, sob pena de encerramento.

4 - Os recursos humanos que exerçam as funções previstas no artigo 11.º supra à data de entrada em vigor do presente diploma e que não possuam as qualificações exigidas, deverão requerer ao IDP, I.P., certificado de reconhecimento de competências, no prazo máximo de dezoito meses a contar da data da entrada em vigor da portaria do membro do Governo responsável pela área do desporto que regulamente o processo de reconhecimento dessas competências.