

Contratações

Sete passos para garantir bons profissionais de educação física para sua academia

Por **Mauro Marcello***

Regularmente, precisamos contratar novos profissionais para atender aos nossos clientes e ministrar novas aulas. As atividades coletivas mudam constantemente e novos conceitos em fisiologia e biomecânica surgem a cada dia. Então, como devemos contratar com qualidade e eficiência quando não existe uma fórmula mágica? Quais são os testes e avaliações que devemos fazer? Lembre-se de que contratar mal é caro, trabalhoso e desgastante.

Além de privilegiar os candidatos que moram próximo; tenham inglês fluente; domínio da informática; pós-graduação; experiência profissional em boas academias e nas áreas de venda e marketing; trabalhos científicos publicados; cursos de extensão de qualidade e na área que você quer contratar; monitoria na graduação; já tenham morado fora do Brasil e o mais importante: apresente referências dos lugares onde trabalhou, alguns procedimentos podem ajudá-lo na tarefa. Você pode ainda acrescentar dicas de especialistas nas áreas de recursos humanos e psicologia às recomendações que seguem:



* Professor de educação física, pós-graduado em futebol e fisiologia pela UFRJ, diretor técnico e sócio das academias A!Bodytech e Technofit, diretor técnico da ACAD.

amaurimarcello@abodytech.com.br



Caso você tenha alguma dúvida ou queira acrescentar algo, envie perguntas e sugestões para: amaurimarcello@abodytech.com.br.

1º Passo: comunicado

Elabore um edital na sua home page (gratuita) ou no anúncio em jornal (pago), com regras bem definidas e claras do seu processo de seleção. Coloque todas as fases, a bibliografia, os tipos de avaliações, etc.

2º Passo: anunciar que você está contratando

Quanto mais gente souber, melhor. E não é dispendioso anunciar em jornais de grande circulação. Use também a sua home page e cartazes espalhados nas universidades, caso esteja contratando estagiários. Peça também indicações para a sua equipe. Analise os currículos com cuidado e faça uma pré-seleção para a segunda fase, a avaliação teórica. Evite contratar profissionais das concorrentes, pois, com certeza, isso irá lhe trazer transtornos e você não estará montando o seu próprio time.

3º Passo: avaliação teórica

Elabore questões dissertativas e de múltipla escolha. Cada uma delas tem vantagens e desvantagens e funcionam melhor quando aplicadas juntas. Coloque questões de fisiologia do exercício, biomecânica, marketing, vendas, avaliação funcional, prescrição do treinamento, atendimento ao cliente, etc. Mas só faça perguntas com os conteúdos da bibliografia que você divulgou e que façam parte da metodologia da sua academia. Avaliações de conhecimento geral, com 20 a 25 questões de múltipla escolha e discursiva para a área específica, com 4 a 5 questões, também são eficazes.

4º Passo: dinâmica de grupo

Forme grupos de 3 a 5 pessoas, da mesma área de atuação. Faça perguntas direcionadas aos interesses, idéias, objetivos

profissionais, etc. Ou seja, ligadas ao domínio afetivo. Observe a aparência, o modo de se expressar, linguajar, carisma, extroversão, etc. Peça sempre para outro professor ou coordenador lhe ajudar na avaliação dos candidatos e anotação dos dados, a partir de um pré-roteiro das perguntas e de um critério fidedigno de análise.

5º Passo: avaliação prática

Para as áreas de musculação, não recomendamos prova prática. É difícil mensurar, pois teríamos de colocar alguém estranho em contato com os clientes, criando uma situação irreal. Já nas aulas coletivas e na avaliação funcional, é imprescindível o teste prático. Coloque-os em uma aula especial, ou no sábado, e avise aos alunos previamente. Quanto à avaliação funcional, o ideal é que seja testada em um professor da sua equipe.

6º Passo: divulgação dos resultados

O melhor veículo é, com certeza, a home page da academia. Nunca os disponibilize por telefone ou em lista na academia.

7º Passo: contratação da equipe

A sua avaliação ainda não terminou. Faça uma reunião com todos os aprovados. Não esqueça de valorizá-los, agradecer e, principalmente, motivá-los. Avise que os contratará por experiência, pois algumas aptidões - como simpatia, responsabilidade, carisma, trabalho em grupo, etc - só podem ser comprovadas no local de trabalho. Durante este período, faça outra avaliação teórica, mas, agora, a partir da metodologia e programas da sua empresa. Finalmente, o seu processo de seleção terminou e, com certeza, ele lhe trará grandes frutos. Com mais experiência, você poderá aprimorá-lo cada vez mais. ■

IHRSA / Fitness Brasil Latin American Conference & Trade Show

Evento reúne especialistas do setor de fitness

A Fitness Brasil estima que, entre os dias 8 e 10 de setembro, 7 mil pessoas passaram pelo trade show montado no Transamérica Expo Center, em São Paulo. Levantamentos realizados pela empresa organizadora informam que em 2005 o evento gerou um crescimento de 10% nos negócios em relação ao ano passado e um aumento de mais de 50% do número de participantes em comparação com o mesmo período, refletindo a conscientização crescente dos profissionais do setor e sua preocupação com a formação profissional.

Waldyr Soares, presidente da Fitness Brasil, que durante o evento apresentou as novas tendências para 2006, afirma que a partir de agora o foco será dirigido a aspectos como manutenção do crescimento das atividades de equilíbrio corpo e mente; na disseminação das “academias express”, com programas sob medida para o ritmo de vida urbana; e

no fortalecimento das academias pequenas e médias, independentes ou administradas em rede.

Outros dados sobre o mercado nacional de fitness transmitidos pela empresa dão conta de que o número de alunos em academias deverá dobrar até 2007 e o maior potencial de crescimento está na população infantil, entre as pessoas acima dos 35 anos e nos chamados “grupos especiais”: idosos, lesionados, deficientes físicos, gestantes, cardíacos e diabéticos, entre outros. Além da segmentação, as tendências do setor são a concentração, a qualificação do serviço e a profissionalização administrativa. Outro nicho em ascensão é o **Corporate Fitness**, que consiste em instalações e programas especiais de **Wellness** voltados para funcionários de grandes empresas.

A programação do encontro abrangeu conferências do executivo Vicente de

Mello, diretor de novos negócios da Natura e consultor do Banco Mundial, e dos jornalistas Alexandre Garcia e Armando Nogueira, que apresentaram as tendências para o setor de negócios, além de palestras sobre os mercados nacional e mundial de fitness, ministradas por especialistas brasileiros e estrangeiros. A relação de palestrantes incluiu Sandy Coffman, presidente da Programming for Profit; Phillip Mills, presidente da Les Mills International; Paulo Akiau, presidente da Body Systems Latin America e vários consultores do mercado de fitness.

O evento sediou ainda uma mesa redonda sobre atualização e competitividade formada por empresários das principais academias de São Paulo e do Rio de Janeiro: Richard Bilton (Cia Athética), Edgard Corona (Bio Ritmo), Manoel Carrano (Fórmula Academia), Eduardo Torelli (Top Fitness) e José Antônio Rosa (A!Body Tech). Outro destaque foi o Fórum Jurídico - com a participação de Ricardo Abreu, presidente da ACAD, Pedro Aquino, representante nacional da Associação e conselheiro do CREF1 e dos advogados Álvaro Cravo e Joana Doin - com os temas *Opção pelo Simples*, *ECAD*, *Fiscalização do Sistema CREF/CONFED* e *Contrato de Trabalho por Regime de Tempo Parcial*. ■



Waldyr Soares:

“em 2006, o foco será dirigido para as academias do tipo express”

Gerir o presente para **construir** o futuro

Por **Vinícius Seibt***

Escrever sobre estratégia é sempre gratificante para mim. Afinal, é a partir dela que se define a maneira como se estabelecem as bases para o êxito do amanhã e, ao mesmo tempo, como nos preparamos para competir para vencer nos mercados de hoje. Estas ações estratégicas compõem a exploração do presente e a construção do futuro.

Para Liam Fahey, do Cranfield School of Management, o termo **estratégia** é sinônimo de **escolhas**. Estas escolhas determinam as chances de sucesso empresarial de uma escola de natação. Estratégia diz respeito também à superação de obstáculos com inteligência, de forma a **antecipar mudanças** com ações compatíveis com a realidade de nossa empresa, bem como dos recursos disponíveis.

A partir da prática de gestão estratégica, ou gestão de escolhas, se é capaz de conduzir uma escola de natação de maneira mais eficaz, avaliando e reconfigurando detalhes que podem extrair mais rentabilidade da empresa com os recursos atuais.

Podemos citar as aulas **Fast** de hidroginástica, natação ou musculação, apresentadas no 20º E-UNEN. Ou ainda, aprimorando as atividades já existentes com ações efetivas de liderança por parte do gestor. A efi-

cácia gerencial e a reconfiguração da empresa andam de mãos dadas.

Não se pode ficar inerte diante das mudanças na sociedade, âmbito em que o aprendizado ocorre, em diversos setores correlatos. Quem disse que para administrar uma academia ou escola de natação devemos apenas olhar para esse mercado? O que temos para aprender com outros prestadores de serviço? Como a guerra das operadoras de telefonia celular pode ajudar no desenvolvimento de ações de retenção e crescimento em minha empresa? Você olha o mundo a sua volta?

Mudança! Mudança! Mudança! O livro **Quem mexeu no meu queijo?** trata muito bem o assunto. Quando se fala em estratégia, deve-se lembrar de que mudanças sempre vão ocorrer. Afinal, devemos acompanhar o mercado? Nos colocamos à frente das mudanças? A resposta define como você conduz a estratégia de sua escola de natação e aonde você vai chegar. Fica aqui uma sugestão: o livro **Administração de Serviços – Operações, Estratégias e Tecnologia de Informação**, de James A. Fitzsimmons (Ed. Bookman). Nele você vai encontrar algumas respostas para desenvolver mais eficientemente sua estratégia.

Quando recebi o convite para escrever para a revista da ACAD, perguntei o enfoque. Foi-me solicitado um artigo sobre **Gestão Estratégica em Escolas de Natação**. Tal pedido é decorrente da realização, por parte da União

Nacional das Escolas de Natação – UNEN, de seu 20º Encontro Nacional, na cidade de Gramado, Rio Grande do Sul, em agosto passado.

Foram quatro dias de imersão no mundo da gestão de escolas de natação, com mais de 100 gestores e participantes de vários estados do Brasil. Assistimos a palestras, cursos, e passamos por vários momentos de troca de experiências. Tratamos de problemas reais durante os almoços e jantares ou mesmo nos intervalos das palestras, o clima pitoresco da Serra Gaúcha ajudou muito. A diferença de participar de um curso da UNEN é a imersão, oportunidade em que se vive gestão durante todo o período de encontro.

Apesar do nome, o evento é destinado a proprietários e gestores de escolas de natação ou academias com departamento aquático. No próximo ano, o 21º Encontro da UNEN vai estar a cargo da Presidente Maria Cristina Bredariol, de Ribeirão Preto, em São Paulo. No site www.UNEN.com.br você pode votar na data que prefere para o próximo evento. ■



* Sócio diretor da Rede de Academias Fitwell, pós-graduado em Administração Esportiva, 20º presidente da UNEN, vice-presidente da ACISE, membro da comissão jurídica da ACAD-RS.

unidadeesteio@fitwell.net



Semi-novos MasterTech.
A diferença entre
um tremendo corpão
e um corpão tremendo.

Só a MasterTech garante os melhores
preços em toda linha de semi-novos
importados. Uma ótima razão para seus
alunos continuarem na academia.

EQUIPAMENTOS
TECHNOGYM, LIFE FITNESS
PRECOR USA E CYBEX *

a partir de

R\$ 99,00

em até 24 X
com garantia*

MASTERTECH

Representação e Assistência Técnica

Tel. (21) 2540-6633

Tel. (11) 3841-4200

Semi-Novos: comercial@mastertech.srv.br

* Todos os equipamentos são importados e devidamente avaliados. Parcelamento em até 24 meses, com
primeira parcela de crédito. Preços são de tabela para os equipamentos associados e sujeitos
à aprovação dos bancos credores. Inspecção prévia para avaliação dos equipamentos. A MasterTech oferece planos
de manutenção preventiva e assistência técnica em todo o Brasil e São Paulo.
Frete não incluso. Todos os equipamentos são novos e possuem 05 anos de garantia.

Parceria para o crescimento

Nova diretoria vai investir em alianças para garantir fortalecimento da ACAD

No dia primeiro de setembro, quando se comemora o Dia do Profissional de Educação Física, foi realizada a posse oficial do novo presidente da ACAD, o advogado e empresário Ricardo Marques de Abreu. Com ele, assumiram cargos na Associação os empresários José Alfredo Ferreira Teixeira Júnior (Academia Aqualife), que passa a cuidar da diretoria de relações com fornecedores; Amauri Marcello Sobrinho (Bodytech), da diretoria técnica; Antonio Carlos Migliora dos Santos (Acqua Fitness), da diretoria de atividades aquáticas; e Rafael Oliveira Tude de Souza (Forma Total), da diretoria financeira. Para ocupar a vice-presidência, o empresário Mario Villas Boas, que nos últimos dois anos atuou como diretor de relações institucionais da Associação, que continua contando com a colaboração dos diretores Agnaldo Roberto, Ana Claudia Ribeiro e Paulo Sergio Gomes.

Em seu primeiro discurso como presidente, Ricardo Abreu lembrou a condição de instituição sem fins lucrativos da ACAD e apresentou os objetivos que irá perseguir durante seu mandato. “O principal projeto que tenho para levar para a próxima gestão é o sistema de parcerias. A meu ver, este é um termo fundamental e essencial para que consigamos dar caráter nacional à Associação, fazendo com que ela traga cada vez mais benefícios para academias localizadas em todas as regiões do Brasil e captar um número maior de associados fora do Estado do Rio de Janeiro”.

Como parceiros importantes para a nacionalização da Associação, o presidente cita o Sistema Cref/Confef, a Fitness Brasil, a Savaget Promoções e Eventos, a Body Systems e os ENAF'S, instituições reconhecidamente fortes na indústria nacional do fitness, além da IHRSA no cenário internacional. De acordo com ele, as ações que darão forma a estas parcerias serão definidas a partir do planejamento estratégico e ratificadas pela assembléia. Entre elas estão conceitos que a diretoria já aprovou em seu plano, mas que ainda serão aprofundados, como a for-



Ricardo Abreu, novo presidente da Associação, vai privilegiar as parcerias e a atuação da ACAD em âmbito nacional



Depois de empossada, a nova diretoria ocupa a mesa da assembléia: Alfredo Teixeira Jr., Agnaldo Roberto, Ana Claudia Ribeiro, Mario Villas Boas, Ricardo Abreu, Rafael Tude, Amauri Marcello, Antonio Carlos dos Santos e Paulo Sergio Gomes