

Relatório de Estágio
**“Ter *personal trainer* influencia a assiduidade do
cliente de ginásios?”**

Versão final após defesa

Paulo Xavier Castanheira Neto

Relatório de Estágio para obtenção do Grau de Mestre em
Ciências do Desporto – Exercício e Saúde
(2º ciclo de estudos)

Orientadora: Prof. Doutor Dulce Esteves

maio de 2020

Agradecimentos

À Professora Doutora Dulce Esteves, orientadora da Universidade da Beira Interior, por quem tenho um enorme respeito e consideração pelo profissionalismo, dedicação e disponibilidade que demonstrou durante este ano letivo.

À minha orientadora de instituição, Patrícia Pinto, que merece todo o meu apreço e admiração pois durante o meu percurso no *Holmes Place* demonstrou sempre disponibilidade, simpatia e vontade de ajudar.

E aos meus dois tutores do local de estágio, Ana Custódio e Orlando Nogueira que me acompanharam no clube Palácio Sottomayor, ao longo de todas as semanas de estágio e sempre que foi necessário.

À equipa de profissionais do clube Palácio Sottomayor que presenciou a minha intervenção de estágio e que sempre demonstrou um grande espírito de equipa, o qual admiro e valorizo, pois foram muito importantes para a minha integração.

Aos meus pais e irmã por me terem apoiado sempre ao longo da vida e por terem tido um papel tão importante e fulcral em me moldarem na pessoa que sou hoje.

À minha namorada que me motivou constantemente para conseguir terminar todo este meu percurso de estágio e por me fazer querer dar sempre mais e o melhor de mim.

A todos os que, direta ou indiretamente, tornaram possível a realização deste trabalho, um muito obrigado.

Resumo

As funções de um técnico de exercício físico, no contexto de um clube/ginásio estão muito mais abrangentes do que está regulamentado, sendo que a relação interpessoal com os clientes, a imagem profissional a construir perante clientes e empregador, a adequação de postura/comunicação para cada cliente específico e a estratégia motivacional a adotar em cada situação são aspetos fundamentais para o sucesso de um profissional da área.

Um técnico de exercício físico deve ter competências técnicas e científicas que lhe permitam o diagnóstico e a prescrição de programas de treino, mas também uma série de competências humanas que permitam um relacionamento profissional e ético com os clientes. O desenvolvimento deste conjunto de competências (técnicas, científicas e pessoais) constituem os objetivos principais do estágio realizado.

Para além destes objetivos, procurou-se também avaliar o efeito da presença de *personal trainer* num ginásio, e respetiva assiduidade do cliente. Conclui-se que não existe uma diferença significativa entre os clientes que são acompanhados por *personal trainer* e os clientes que não são acompanhados por *personal trainer*, apesar de serem encontradas algumas limitações.

Palavras-chave

Atividade física, Exercício físico, Condição física, Prescrição de exercício, Motivação, Fitness.

Abstract

The functions of a physical exercise technician, in a context of a fitness club/gym, are much more embracing than what is actually regulated, means that the interpersonal relationship with the costumers, the professional image to build towards costumers and employer, the appropriate posture/communication for each costumer, and the motivacional strategy to adopt in each situation are fundamental aspects for the success of a professional in this area.

A physical exercise technician must have technical and scientific competences which allows him to elaborate diagnosis and prescription of training programs, as well as a group of social competences that enable a professional and ethical relationship with the costumers.

This report assembles the description and reflection of all the work developed during the year of internship. Therefore and according to the goals, here are presented all the activities, experiences and difficulties which came up, that were and will be important and an added value to my professional career.

Keywords

Physical activity, Physical exercise, Physical condition, Exercise prescription, Motivation, Fitness.

Índice

Lista de Figuras	xii
Lista de Tabelas	xiv
Capítulo 1	1
1. Introdução	1
1.1 Objetivos de Estágio	1
1.2 Finalidade e processo de realização de relatório	2
1.3 Área de Intervenção	3
2. Estado da arte	4
2.1 Atividade física: benefícios e recomendações	4
2.2 Vantagens de exercício físico supervisionado	5
2.3 Enquadramento legal de técnico de exercício físico (funções e responsabilidades)	6
2.4 Competências a desenvolver como técnico de exercício físico	6
3. Estrutura da Empresa	7
3.1 Organograma	7
3.2 Instalações	8
3.3 Caracterização dos clientes (População alvo)	9
4. Estratégias de intervenção	10
4.1 Funções e responsabilidades	10
4.2 Tarefas e atividades desenvolvidas	10
4.3 Relatórios de estágio desenvolvidos	14
Capítulo 2	15
1. Trabalho de Introdução à investigação	15
1.1 Introdução	15
1.1.1 Revisão de literatura	15
1.2 Metodologia	21
1.2.1 Desenho do estudo	21
1.2.2 Amostra	21
1.2.3 Procedimentos	21
1.2.4 Análise estatística	22
1.3 Apresentação dos resultados	23
1.4 Discussão e Limitações	23
1.5 Conclusão	25
5. Conclusão	27
6. Referências bibliográficas	29
7. Anexos	31

Lista de Figuras

Figura I- Organograma da empresa HP PSM	7
Figura II – Espaços da infraestruturas	8
Figura III – Áreas de Intervenção	10
Figura IV- Esquema da organização dos relatórios de academia HP	15

Lista de Tabelas

Tabela 1- Dados sociodemográficos da amostra	24
Tabela 2- Comparação entre os valores médios (\pm desvio-padrão) das variáveis de assiduidade dos clientes com acompanhamento de PT e sem acompanhamento de PT	24
Tabela 3: Dados da amostra com acompanhamento de <i>personal trainer</i>	33
Tabela 4: Dados da amostra sem acompanhamento de <i>personal trainer</i>	34

Capítulo 1

1.Introdução

A elaboração deste relatório de estágio enquadra-se no âmbito do segundo ano de Mestrado em Ciências do Desporto, ramo de Exercício e Saúde, da Universidade da Beira Interior (UBI). Estágio esse que foi realizado na empresa de ginásios Holmes Place, clube Palácio Sottomayor, situado na cidade de Lisboa.

O estágio teve início em novembro de 2018 e término no final de maio de 2019, para que, com os conhecimentos e experiência adquirida ao longo deste período de tempo, conseguisse primeiramente observar e depois realizar tarefas desenvolvidas num ginásio/health club, por parte de um Técnico de Exercício Físico.

Este relatório reúne a descrição e reflexão de todo o trabalho desenvolvido ao longo do ano de estágio. Neste sentido e de acordo com os objetivos, são apresentadas todas as atividades, experiências e dificuldades que surgiram e que foram e serão, certamente, importantes e uma mais-valia para a minha carreira profissional.

1.1 Objetivos de Estágio

Para que se possa ser bem-sucedido enquanto profissional desta área é necessário um desenvolvimento de várias ferramentas, tal como sugere ACSM, 2005:

- Habilidades comunicativas;
- Habilidade para motivar apropriadamente;
- Habilidade para influenciar mudanças de comportamento;
- Capacidade de Entrevistar e de observação;
- Uso eficaz dos objetivos;
- Planeamento eficaz de um programa de treino;
- Habilidade para instruir movimentos de exercícios apropriados.

Neste sentido, os objetivos gerais do estágio serão adquirir experiência profissional em contexto real, desenvolver de competências de comunicação, aperfeiçoamento da prescrição de atividade física e realizar várias reflexões críticas de forma a possibilitar uma aprendizagem durante toda a experiência vivenciada.

Durante todo o desenvolvimento deste estágio foram definidos diversos objetivos específicos, sendo eles: Compreensão do funcionamento de uma organização desportiva, nomeadamente, um ginásio; Desenvolver competências de comunicação com os clientes; Aquisição de experiência profissional numa sala de musculação; Amplificar o conhecimento correspondente

às máquinas de musculação como também aos pesos livres e máquinas cardiorrespiratórias; Intervenção na prescrição de exercício físico; Desenvolver capacidade de orientação e intervenção nos clientes; Capacidade de auxiliar os clientes tanto em dúvidas teóricas como também na realização dos exercícios; Realização de avaliação inicial aos clientes; Compreensão da organização de eventos desportivos; Capacidade de diagnosticar ou orientar de forma mais correta clientes que apresentam patologias.

Sintetizando, consideram-se como objetivos gerais:

- Ter uma vivência da prática profissional num contexto específico e sob supervisão pedagógica e profissional no âmbito do curso de Mestrado em Ciências do Desporto (Exercício e Saúde);
- Consolidar competências técnicas, científicas e organizacionais na área do exercício e saúde e fitness.

Os objetivos específicos do estágio são:

- Desenvolver a capacidade de avaliação e prescrição de exercício individualizado;
- Desenvolver competências na orientação de atividades de grupo;
- Desenvolver capacidade de intervenção em populações especiais;
- Desenvolver capacidades de gestão inerentes à função.

1.2 Finalidade e processo de realização de relatório

Com a realização do relatório de estágio tenciono descrever todas as tarefas desenvolvidas neste ano de estágio na empresa *Holmes Place*, clube Palácio Sottomayor.

Este relatório, para além da descrição das tarefas desenvolvidas durante o ano letivo, pretende sumariar algumas reflexões relacionadas com essas mesmas tarefas, pontos fortes realçados aquando da sua realização, pontos a desenvolver e/ou dificuldades, como também estratégias desenvolvidas para colmatar algumas dessas barreiras, que, por conseguinte, possibilitou fazer um “transfere” dos conhecimentos adquiridos durante todo o período universitário como estudante de licenciatura e de mestrado.

Em suma, pretendo realizar um balanço de todo este percurso efetuado durante 8 meses de estágio onde aprendi novos conhecimentos, novas formas de olhar para determinados casos, e mais importante, em que pude pôr em prática todas essas minhas novas valências, tendo melhorado dia após dia com os feedbacks transmitidos pelos vários elementos da equipa do *Holmes Place* Palácio Sottomayor que acompanharam todo o processo.

1.3 Área de Intervenção

Foram várias as tarefas desenvolvidas ao longo do tempo de estágio, sendo resumidas em atividades diversas, incluindo diferentes tipos de intervenção (mais personalizado/grupo), de supervisão de sala (designado como *Member Interaction* nos ideais da empresa), de elaboração

de periodização e prescrição de planos de treino, de lecionação de aulas de grupo, entre outras que atingissem os objetivos inicialmente propostos.

O estágio foi supervisionado de maneira mais próxima pelos dois orientadores de instituição, Ana Custódio e Orlando Nogueira, como também pela GEL (*Group Exercise Leader*) do clube, Patrícia Pinto, pelo Fitness Manager, Gonçalo Correia, e pelo *Regional Master Trainer*, Nuno Gomes. Todos eles contribuíram no planeamento das funções a desempenhar.

As funções foram as de um Técnico de Exercício Físico estagiário, nas diferentes tarefas inerentes, descritas anteriormente, onde foram desenvolvidos ainda valores humanos como princípios éticos de trabalho, profissionalismo, honestidade, competência, dedicação, entre outros.

Foi também desenvolvido um trabalho inicial de investigação científica, em que foi delimitado um problema, proposto e implementado uma solução e avaliado o resultado dessa intervenção.

2.Estado da arte

2.1 Atividade física: Benefícios e recomendações

De acordo com o Eurobarometer (2018), sobre desporto e atividade física, 46% dos cidadãos da União Europeia, nunca praticam exercício ou fazem desporto, ao passo que, apenas 7%, realiza com regularidade. Relativamente a Portugal, os dados são mais preocupantes, pelo que 68% dos cidadãos nunca praticou exercício ou fez desporto, e em que apenas 5% realiza com regularidade.

Uma revisão sistemática que incluiu 1.5 milhões de participantes reportou que o risco de mortalidade é reduzido em 31% quando os adultos cumprem regularmente com o tempo necessário de atividade física moderada/vigorosa (Warburton, Charlesworth, Ivey, Nettlefold e Bredin, 2010).

A atividade física regular contribui também para a prevenção primária e secundária de várias doenças crónicas (e.g. obesidade, diabetes, etc.) (Warburton, Nicol e Bredin, 2006).

O facto de a sociedade começar a ter consciência dos benefícios da atividade física e da inatividade física aliada aos fatores de risco, levou a um maior envolvimento das pessoas com o fitness e com os serviços de bem-estar. Consequentemente, deu-se um aumento dos centros de fitness, dos programas e das atividades. A elevada proliferação dos centros de fitness, registada nos últimos anos desencadeou uma forte concorrência neste setor. Esta competitividade incentiva uma crescente e generalizada exigência de mais e melhor qualidade nos serviços prestados, uma vez que só essa qualidade leva à satisfação e conseqüente retenção dos clientes (Ferreira et al., 2015).

Num estudo feito com o objetivo de avaliar o excesso de peso e a obesidade nos adultos em 2010 na Europa, a obesidade tinha uma prevalência de 12.8% e a proporção de adultos obesos (i.e. $IMC \geq 25 \text{ kg/m}^2$) era de 47.6% (Finucane et al., 2011; Flegal, Carroll, Kit e Ogden, 2012; Ogden, Carroll, Kit e Flegal, 2014).

A atividade física é importante na prevenção do aumento de peso, contribuindo significativamente para a sua perda e minimizando os riscos de saúde associados a vários problemas de saúde crónicos (Jakicic e Otto, 2005).

Os benefícios de ser fisicamente ativo são numerosos, refletindo-se em melhorias da resistência cardiovascular, da força e da flexibilidade. Outras vantagens envolvem a gestão e controlo de aspetos emocionais, do stress e da tensão acumulada (Silvestri, 1997). A prática de atividade física está associada a melhor qualidade de vida evidenciando-se em todas as idades, raças/etnias e géneros.

A prática poderá ser feita individualmente ou em grupo e, com ou sem monitorização profissional. Vários espaços existem disponíveis para esta prática, nomeadamente, clubes, piscinas, ginásios, podendo também ser realizada no espaço habitacional.

2.2 Vantagens de exercício físico supervisionado

Foi realizado um estudo com o objetivo de comparar as melhorias obtidas num programa de 6 semanas, por dois grupos distintos, em que um grupo seria supervisionado por um profissional, enquanto o grupo contrário não seria supervisionado. Dezassete participantes, com idades compreendidas entre os 18 e 65 anos, realizaram testes iniciais de força muscular, resistência/força abdominal, capacidade aeróbia, composição corporal e flexibilidade do tronco. Os resultados obtidos demonstraram que o grupo supervisionado apresentou melhorias na composição corporal e componente aeróbia, em contrapartida com o grupo sem supervisão, que apenas apresentou melhorias na pressão sistólica. Estes dados sugerem benefícios adicionais nos resultados obtidos quando existe supervisão profissional (Malooof, Zabik e Dawson, 2001).

Nicolai, Kruidenier, Leffers, Hardeman, Hidding, & Teijink, (2009), desenvolveram um estudo comparando o exercício supervisionado com o exercício não supervisionado para redução de peso em adultos obesos. O facto de as pessoas terem cada vez mais vergonha do seu aspeto corporal, o que, por conseguinte, leva ao isolamento social, levou estes autores a realizarem um programa de treino supervisionado com o intuito de superar estes fatores negativos apontados pela sociedade.

Foi então realizado um programa de exercício supervisionado destinado a adultos obesos, para comprovar que desta forma, seriam maiores os benefícios na redução do peso corporal. Foram necessários 34 participantes, 17 deles acompanhados pelo programa de exercício e a outra metade, o grupo de controle. O grupo de intervenção recebeu sessões de exercício quinzenal com uma duração de 2 horas e um gasto energético médio de 2500 KJ por hora durante 4 meses, enquanto que o grupo de controle apenas recebeu aconselhamentos de exercícios sem supervisão. Após os 4 meses de intervenção, observou-se, no grupo acompanhado pelo programa de exercício supervisionado, uma redução do peso corporal de 8 Kg e da massa gorda de 6,2 Kg. Enquanto que, no grupo não supervisionado, observou-se uma redução do peso corporal de 2,8 Kg e da massa gorda de 1,7 Kg.

Os resultados conclusivos obtidos neste estudo, indicam que o exercício supervisionado por um instrutor de fitness qualificado leva a uma diminuição mais significativa na redução do peso corporal e consequentemente, da massa gorda em adultos obesos.

2.3 Enquadramento legal de técnico de exercício físico (funções e responsabilidades)

Em Portugal, segundo a lei nº39/2012 de 28 de agosto do Diário da República, “O técnico de exercício físico desempenha, entre outras, as seguintes funções: a) Planear e prescrever aos utentes, sob coordenação e supervisão do DT, as atividades desportivas na área da manutenção da condição física (fitness); b) Orientar e conduzir tecnicamente, no âmbito do funcionamento das instalações desportivas, as atividades desportivas na área da manutenção da condição física (fitness) nelas desenvolvidas; c) Avaliar a qualidade dos serviços prestados, bem como repor ou implementar medidas visando a melhoria dessa qualidade; d) Colaborar na luta contra a dopagem no desporto.”

2.4 Competências a desenvolver como técnico de exercício físico

Os objetivos anteriormente mencionados permitem o desenvolvimento de competências, como:

- Criar hábitos de reflexão crítica sobre os problemas vividos e a intervenção em contexto profissional, utilizando esta sua prática como meio e oportunidade de formação;
- Participar e compreender o funcionamento de ginásios/health clubs;
- Integração em equipas de trabalho que se encontram implantadas na área de exercício e saúde;
- Fornecer conhecimentos e técnicas de intervenção fundamentadas cientificamente, que permitam melhorar a intervenção profissional;
- Desenvolver competências e capacidade básica de recolher, selecionar e interpretar informação relevante no âmbito da prática profissional, que habilite a fundamentação de algumas soluções que preconizem;
- Desenvolver competências básicas de comunicação que permitam emitir informação, ideias, problemas e soluções a públicos constituídos por não especialistas.

3.Estrutura da Empresa

A empresa *Holmes Place* conta com 4 décadas de experiência na área da saúde e do bem-estar e tem atualmente 100 clubes “espalhados” por 10 países, contando com mais de 300 mil sócios. Foi no ano de 2017 que a sua sede internacional se instalou em Portugal no *Holmes Place* Quinta da Fonte.

Em Portugal existem 21 clubes, que possuem ginásio, estúdios destinados a aulas de grupo, aulas exclusivas do *Holmes Place*, piscina, jacuzzi, sauna e banho turco. Sendo o bem-estar dos sócios a sua prioridade, todas as modalidades de inscrição permitem o acesso a todas estas comodidades dos seus 21 clubes.

Os valores da empresa assentam no bem-estar e saúde, mais propriamente, o suporte, inclusão, equilíbrio e progresso que levam à realização de um estilo de vida mais ativo e consequentemente mais saudável e feliz. Para que estes valores sejam atingidos, é necessária a criação de uma comunidade, existente no *Holmes Place*, que resulta num espaço que torna isso possível para todos o que querem iniciar esse caminho. A seguinte frase da empresa retrata bem todos estes ideais: “*a community to help you thrive, a lifestyle to fit your aspirations, a movement to enjoy the journey, a place to get the most out of life*”.

A empresa apresenta como visão “*Making health and fitness enjoyable*”, e missão “*find an activity you like in a place you like with the people you like*”.

3.1 Organograma

O clube Palácio Sottomayor está organizado de forma hierárquica, a seguinte figura I, demonstra o organograma com todas as ligações da *club manager* dentro do clube.

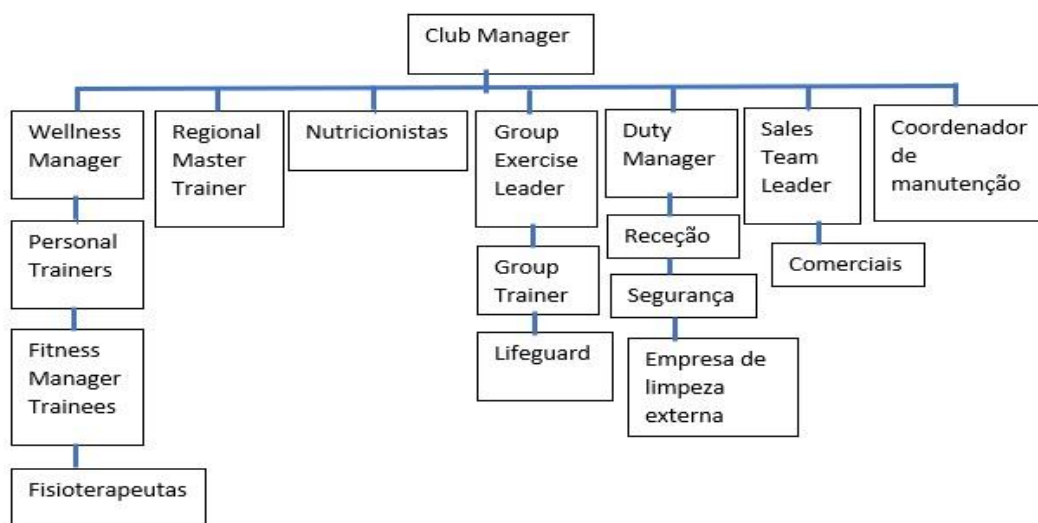


Figura I- Organograma da empresa HP PSM

Sendo-lhe atribuído o cargo máximo do *Holmes Place* Palácio Sottomayor, Patrícia Martins, necessita de estabelecer contacto com todos os departamentos e serviços do clube, de tal modo que, todas as semanas tem a função de reunir com cada um dos responsáveis dos setores acima expostos na segunda linha do organograma.

3.2 Instalações

O *Holmes Place* Palácio Sottomayor está situado num edifício histórico da cidade, sendo designado como o maior ginásio de Lisboa, onde dispõe de 6600 m² distribuídos por 3 andares de instalações com a tecnologia mais avançada. Contém espaços como os representados na figura II.

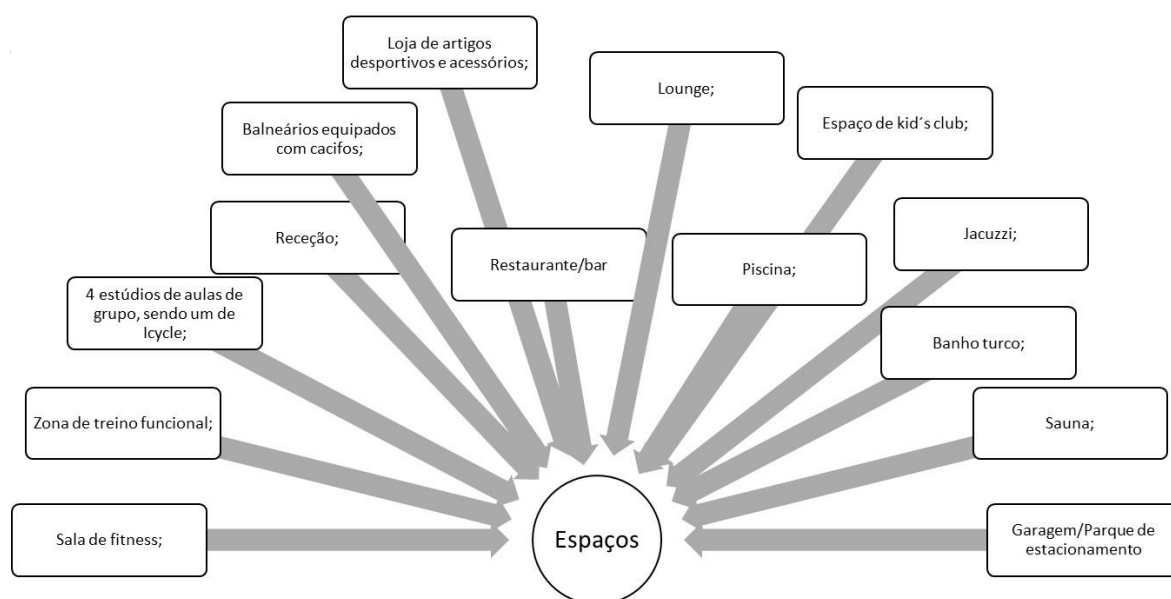


Figura II – Espaços da infraestrutura

3.3 Caracterização dos clientes (População alvo)

O *Holmes Place* Palácio Sottomayor é designado como um clube “Premium” desta cadeia de ginásios, pois reúne todas as condições para que cada sócio, de forma individual ou em grupo, possa realizar a sua caminhada em direção aos seus objetivos. Os sócios apreciam e muito a elevada qualidade das instalações do clube e em consonância com os serviços de excelência e o acompanhamento técnico especializado, sentem-se em casa através do ambiente acolhedor e familiar com que são presenteados.

O ginásio tem cerca de 3500 sócios, distribuídos por vários escalões etários, sendo eles, crianças, jovens, adultos e idosos, pois devida à grande oferta disponibilizada aos sócios do *Holmes Place*, consegue abranger um vasto público.

Aos mais novos são oferecidas atividades como karate *kids*, exclusivo apenas para esta faixa etária, como também o espaço “*kid’s club*”, destinado também às crianças. Espaço este que também é utilizado para que os filhos dos sócios possam ficar bem entregues durante os seus treinos no clube.

Relativamente aos jovens e adultos, são várias as atividades oferecidas pelo clube destinadas maioritariamente a esta faixa etária, como o caso das variadas aulas de grupo, sendo algumas delas mais exigentes a nível físico como o caso de Spartans, Air Fit, Body Pump ou até Freecycle.

Quanto à população mais idosa, existem algumas modalidades mais específicas para este setor, como é o caso da hidroginástica, reeducação postural ou até a hidroterapia. Todas elas aulas de grupo que têm inúmeros benefícios no bem-estar dos sócios praticantes, tendo como base, o baixo impacto nas articulações.

4. Estratégias de Intervenção

4.1 Funções e responsabilidades

Foram inúmeras as funções e responsabilidades durante o período de estágio, referindo agora todas elas, que foram criadas tendo por base o referencial de formação ANQEP, procurando assim, interligar o maior número de unidades de formação de curta duração (UFCD), numa perspetiva de contexto de trabalho num ginásio ou *health club*.

Todos os estágios realizados na empresa *Holmes Place* têm como base um protocolo celebrado que indica todas as tarefas realizadas pelos estagiários durante esse mesmo período acordado previamente. São então distribuídas as horas de trabalho, de entre cada uma das grandes áreas pertencentes ao clube, e que, cada estagiário deve integrar e realizar cada uma dessas atividades/tarefas. Para que pudesse realizar todas as atividades pertencentes ao estágio, foi-me entregue uma farda de estagiário composta por calções, camisola e badge com a minha identificação.

4.2 Tarefas e atividades desenvolvidas

As tarefas realizadas tiveram em conta sete grandes áreas de intervenção, tendo cada uma delas vários subgrupos, estando representadas na Figura III.

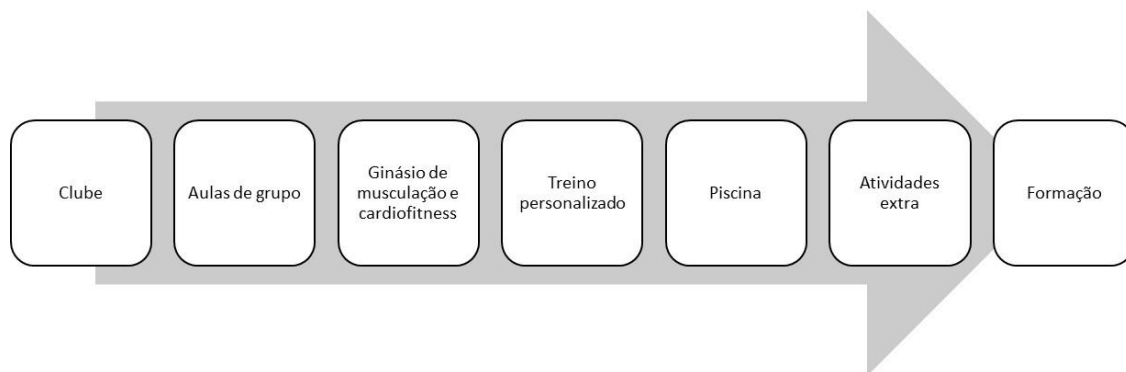


Figura III - Áreas de Intervenção

O clube é a entidade de acolhimento do estágio onde se desenvolveram todas as tarefas relacionadas com o contexto laboral. Nesta área, desenvolveram-se competências nos serviços de receção, departamento comercial, fisioterapia, nutrição, sistema de controlo informático do clube (*Ez-Runner*), e direção do clube. Relativamente à receção, foram realizadas 27 horas onde tomei contacto com tarefas como, abertura e fecho do clube, registo de entrada de sócios designado por *swipe*, abordagem e comunicação com os sócios, gestão das reclamações e cancelamentos e suspensões. Quanto ao departamento comercial, foram realizadas 26 horas subdivididas em observação de tarefas como marcações de receção a potencial sócio e receção no local ao mesmo, designado *appointment*, observação de atendimento telefónico, como também, acompanhamento e apresentação do clube, designado de Tour. Nos serviços de fisioterapia foram realizadas as duas aulas oferecidas aos sócios de hidroterapia e reeducação

postural, ambas ministradas por uma das fisioterapeutas do clube, aulas estas distribuídas por 4 horas. Na nutrição, acompanhei todas tarefas realizadas pelas nutricionistas do clube, distribuídas por 9 horas de trabalho, como marcação e confirmação das consultas a sócios, *shadow* de consulta de nutrição, ou seja, observar uma destas consultas destinadas aos sócios que têm este serviço, receber uma dessas consultas, para que consiga entender o porquê de todos os assuntos abordados nas mais variadas consultas, cuja consulta resultou num plano alimentar que tinha de cumprir para poder compreender como ajudar a motivar, a acompanhar ou dar pequenas “dicas” de apoio ao cumprimento do plano de alimentar, ou mesmo, interagindo com o profissional de nutrição, para que os objetivos do sócio sejam atingidos. Quanto ao programa informático *Ez-Runner* que permite o acesso à base de dados dos sócios do clube, contactei com tarefas como o acesso a esse mesmo programa, realizar pesquisas de dados por diversos indicadores, quer seja, contacto telefónico, mail, NIF, nome e/ou apelido, por *personal trainer*, etc, saber como realizar a preparação da abordagem ao sócio para, por exemplo, uma realização de uma Orientação Inicial (OI) conseguindo fazer uma leitura das incidências e compreender a informação do sócio, e inserir incidências na base de dados de um determinado sócio, como por exemplo, algumas notas acerca do registo telefónico realizado para marcação de uma OI. Esta tarefa teve um total de 2 horas de estágio. Por fim, e ainda dentro da área do clube, contactei com as tarefas diárias que a diretora do clube (Club Manager) tem sob a sua responsabilidade, com cada um dos departamentos, num total de 4 horas de trabalho.

Outra das grandes áreas de intervenção foi as aulas de grupo que são atividades que mais sócios mobiliza na sua prática e que são uma referência nesta cadeia HP que apresenta uma variedade de aulas substancial, nomeadamente no clube que me acolheu, Palácio Sottomayor. Desta forma, esta área foi subdividida em aulas de grupo em estúdio e aulas de grupo em piscina. Primeiramente, nesta tarefa, foi-me incumbido a tarefa de realizar todas as aulas de grupo de estúdio existentes, sendo elas: Freecycle, Icycle, Total condicionamento, Air Fit, Made in Brasil (MIB), Body Pump, Spartans, Xcelerate, Boxe, Body Combat, Krav Maga, Tai-chi, Yoga, Pilates, Body Balance, Pilates com pequenos equipamentos, Alongamentos e Zumba. Após ter contactado com todas as aulas de grupo existentes no clube, selecionei 3 dessas mesmas aulas para realizar a tarefa de *shadow* de cada uma delas, sendo elas o Air Fit, Spartans e Mande in Brasil. Inicialmente comecei por realizar as aulas na primeira fila do estúdio, para que após indicação do instrutor, pudesse passar para o palco acompanhando o instrutor em *shadow*. Passado as horas estipulas em *shadow* de cada uma das 3 modalidades, comecei a apresentar-me em palco para ministrar a aula, inicialmente apenas uma ou duas faixas até chegar a ministrar a aula completa ou de pelo menos 50% da mesma, sempre supervisionado pelo instrutor. Para além destas aulas existentes no mapa de aulas do clube, a última tarefa relativamente às aulas de estúdio foi criar, promover e ministrar uma aula extra mapa das que estão definidas no mapa, aula esta destinada apenas para staff do clube. Quanto às aulas de grupo em piscina, foi realizado exatamente todo este processo como nas aulas de estúdio, apenas mudando as aulas realizadas, que neste caso foram Hidroginástica, Aquaintense e Float Fit. Relativamente ao *shadow* destas aulas, já estava definido quais as aulas que deveriam servir

para este efeito sendo elas a Hidroginástica e o Float Fit. A parte de ministrar aulas e planejar uma aula extra mapa foram realizadas do mesmo modo que das aulas de estúdio.

A terceira grande área de intervenção foi o ginásio de musculação e cardiofitness, que é a segunda grande área de utilização por parte dos sócios desta cadeia. Neste setor, os sócios apresentam uma grande variedade de objetivos, logo foi fundamental apresentar um grande domínio técnico nesta área, tendo em conta as demais variantes quanto à população em questão, aos objetivos a alcançar, como na componente muscular e cardiorrespiratória. Esta área de intervenção foi então subdividida em 4 pontos, procedimentos necessários para controlo do espaço em que tive contacto com os procedimentos teóricos de abertura e de fecho do ginásio de musculação e cardiofitness; desenvolvimento de competências ao nível da abordagem e comunicação neste setor em que adquiri conhecimentos acerca de como apresentar-me ao sócio, realizando também role-play de como conhecer genuinamente cada sócio, utilizando linguagem não técnica e aplicação prática desses conhecimentos em que no ginásio tive as funções de cumprimentar e conhecer os sócios, como também realizar uma abordagem mais aprofundada ao nível do treino e suas motivações; análise de fichas de treino acerca da prescrição do treino das fichas organizadas e arquivadas de outros profissionais; e realizar apoio técnico à sala de musculação e cardiofitness, trabalho este definido por *Member Interaction* (MI), profissionais esses que fazem sala e têm como funções interagir com os sócios ao longo dos seus treinos, para que se sintam acompanhados mesmo não tendo o serviço de Treino Personalizado. As tarefas inerentes a este último ponto foram abordagem e comunicação técnica onde criei scripts de como abordar um sócio durante o seu treino para correção técnica, *shadow* de MI observando apenas a forma como este apoia e ajuda o sócio nesta tarefa, disse observando apenas, pois nesta fase apenas podia cumprimentar e apresentar-me ao sócio sem que desse qualquer feedback ao sócio sobre algum exercício ou movimento. Numa fase mais avançada e após a realização das horas determinadas para esta tarefa, passei a poder realizar uma correção supervisionada em que abordei os demais sócios e corriji diretamente os mesmos, sempre com a supervisão do MI em sala. Por último, tive contacto com a Orientação Inicial (OI) realizada aos sócios, este é um momento de extrema importância e é onde são definidas todas as estratégias de como irá ser feito o caminho para alcançar o objetivo a que o sócio se propôs. Desta forma, acompanhei todo o processo de receção, avaliação e planificação do treino dos novos sócios do clube. Nesta tarefa conheci quais os equipamentos de avaliação utilizados momento da avaliação do sócio, observei como se realiza o agendamento e confirmação das OI e foi incumbido também a criação de um script para marcação telefónica realizado um role play com os outros colegas estagiários. Para sintetizar todos estes conhecimentos adquiridos neste ponto, realizei a tarefa de *shadow* de OI, ou seja, presenciei algumas das OI realizadas no clube pelos *Personal Trainers* e tirei notas sobre cada uma tendo apontado dúvidas que me foram surgindo aquando da observação da mesma para poder discuti-las posteriormente com o PT.

Outra das grandes áreas de intervenção foi o Treino Personalizado, este que é um serviço Premium do *Holmes Place* e é uma das referências do país quando se fala neste tipo de serviço.

Nesta tarefa tive a oportunidade de observar, aprender, e por fim, aplicar os conhecimentos adquiridos até então junto dos outros profissionais como também ao longo do meu percurso académico. Esta tarefa subdividiu-se em 9 passos distintos para que fosse concluída com sucesso. Primeiramente, realizei a tarefa de observar de forma próxima diferentes tipos de treino personalizado consoante os diferentes tipos de população, treino fitness, idosos, patologias e PT duo/trio, designado *shadow* de treino personalizado. Uma outra tarefa pertencente ao treino personalizado foi a avaliação da condição física em que realizei algumas avaliações físicas a staff não técnico de exercício físico, isto é, nutricionistas, rececionistas, equipa de limpeza, comerciais, etc, em que o objetivo era de realizar as avaliações o mais adequado possível ao individuo em questão. De seguida, após estas avaliações, selecionei 2 pessoas para fazer uma periodização de meses e fazer uma prescrição de treino, consoante os seus objetivos. Uma tarefa mais de organização referente ainda a esta grande área de PT foi a componente organizacional em que aprendi a organizar o ficheiro de cada sócio e saber como se processavam as questões contratuais deste serviço, tendo em conta os dossiers de cada *personal trainer* e aos seus sócios de treino personalizado, analisando assuntos como PAR-Q, contratos, dados médicos, planeamentos e *templates* de prescrição de exercício. A apresentação do serviço de treino personalizado (vendas PT) foi também uma das tarefas neste contexto em que desenvolvi competências de apresentação do serviço de treino personalizado realizando também um role play nesse sentido realizando exercícios de apresentação deste serviço com um PT indicado pelos meus orientadores de estágio e que é uma referência neste serviço. Das últimas tarefas realizadas nesta área de intervenção de treino personalizado foi a angariação de clientes (apenas staff) para posteriormente ministrar sessões de 30, 45 ou 60 minutos, consegui angariar dois clientes que me acompanharam neste processo de estágio a quem ministrei sessões de treino personalizado de acordo com os seus objetivos delineados na avaliação da condição física (uma das tarefas anteriores). Após a realização das sessões de treino personalizado definidas na minha carga horária procedi à apresentação de resultados de cada cliente através de um relatório para cada um dos dois clientes. Por fim, contactei também com uma forma de trabalho desenvolvida no *Holmes Place* designada por *Art of Swimming* (AOS) em que realizei aulas enquanto praticante e realizei *shadow* deste mesmo método de ensino.

Relativamente à piscina, outra das grandes áreas de intervenção, contactei com tarefas como *shadow* das aulas de Adaptação ao Meio Aquático (AMA). Após este *shadow* realizado estava planeada a tarefa de ministrar uma dessas aulas, no entanto, devido à indisponibilidade do instrutor destas aulas, devido a baixa médica, não ministrei uma destas aulas.

A sexta grande área de intervenção durante o meu processo de estágio no *Holmes Place* Palácio Sottomayor foi as Atividades Extra realizadas, que são definidas como eventos que o clube realizou e em que participei na organização e promoção das mesmas enquanto estagiário. Algumas delas foram a “*Live Well Party*” e o “*PT day*”.

A última grande área de intervenção foi a Formação. Nesta tarefa frequentei diversas formações ministradas nas instalações do clube por alguns profissionais do mesmo. Algumas delas foram:

- Formação de *Member Interaction* (MI) ministrada pelo *Wellness Manager* do clube, Gonçalo Correia;
- Formação de Procedimentos, Abordagem e Comunicação em sala (antes do começo desta tarefa pertencente ao Ginásio de Musculação e Cardiofitness) ministrada pelo *Wellness Manager* do clube, Gonçalo Correia;
- Mini formação de conteúdos de PT (antes do começo da tarefa de Treino Personalizado) ministrada pelo *Regional Master Trainer*, Nuno Gomes.
- Formação de segurança dos equipamentos em sala de exercício, ministrada pela *Group Exercise Leader*, Patrícia Pinto.

Para que todas estas tarefas descritas anteriormente fossem realizadas conforme o proposto pela instituição e que fosse acompanhado em todo este longo processo de estágio, foram realizadas reuniões de estágio todas as semanas de cerca de 30 a 60 minutos com os orientadores de estágio, Ana Custódio e Orlando Nogueira, em que apresentava os trabalhos desenvolvidos na semana anterior e planeava a semana seguinte, servindo também para o esclarecimento de dúvidas sobre algum tema mais específico.

4.3 Relatórios de estágio desenvolvidos

No decorrer do estágio, e para que os meus orientadores do Holmes Place pudessem acompanhar de mais perto todo o processo e ter ainda mais perceção do trabalho desenvolvido em cada uma das grandes áreas de intervenção, foi incumbida a tarefa de realização de relatórios para a academia do HP. Todos os relatórios tinham como base relatar e tirar as devidas conclusões de cada momento pertencente a uma determinada tarefa realizada durante todo o processo de estágio.

Foram então realizados 19 destes relatórios, que descreveram todas as atividades desenvolvidas em estágio, bem como a forma como se procederam, as dificuldades encontradas e os pontos fortes em cada uma delas. Seguindo sempre uma ordem sequencial destas tarefas, o esquema seguinte demonstra a ordem seguida na realização das tarefas e conseqüentemente, dos relatórios de cada uma (em anexo constam todos estes relatórios realizados ao longo do estágio):

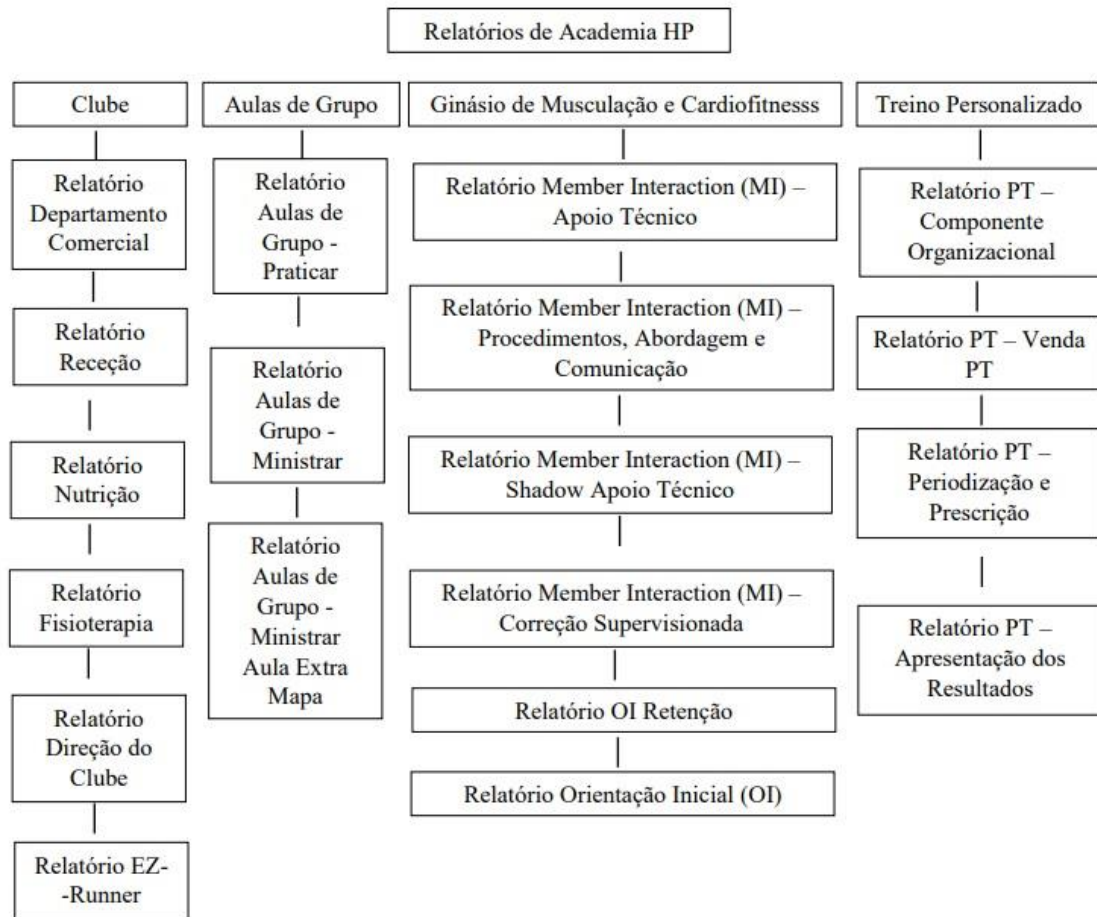


Figura IV- Esquema da organização dos relatórios de academia HP

Capítulo 2

1. Trabalho de Introdução à Investigação

1.1 Introdução

1.1.1 Revisão de literatura

Dadas as frequentes desistências precoces de clientes em infraestruturas como ginásios e *health clubs*, mesmo as instalações das mesmas serem constantemente renovadas para conseguir dar resposta a todo o tipo de clientes, e a formação académica dos profissionais estar em constante evolução, os ginásios procuram ainda conseguir corresponder às necessidades dos indivíduos no que diz respeito à frequência e adesão ao exercício físico em ginásios e *health clubs*.

Tendo como base os fatores acima relatados, é de constatar que a experiência dos *personal trainers* cada vez é mais importante, e de que forma esse mesmo profissional consegue dar resposta ao que o cliente necessita, tendo como base a motivação que consegue transmitir ao cliente e qual a importância da sua intervenção para melhorar essa mesma adesão e que a desistência não seja tão pronunciada como é. Logo, é possível que com o aumento da qualidade da motivação, estes conseguem transmitir para os indivíduos a sua crença de que o exercício físico é benéfico à saúde e que torná-los mais ativos é um fator extremamente importante.

Posto isto, o problema de investigação que pretendo tratar é “Ter *personal trainer* influencia a assiduidade do cliente de ginásios?”.

Investigações e pesquisas anteriormente realizadas dão conta das atitudes dos homens em relação ao seu corpo, de acordo com o seu comportamento relativamente à realização de exercício físico. Geralmente, homens que têm mais insatisfação com o seu corpo são mais propícios a dedicar um maior período de tempo ao exercício e consequentemente a frequentar mais assiduamente um ginásio e/ou *health club*. Apesar destes fatores estarem bem presentes no que diz respeito ao tema da frequência e adesão a ginásios, a motivação é outro dos fatores importantes inerentes a este objeto de estudo. Isto é, quais as razões que os usuários identificam como as principais para praticar exercício físico num *ginásio/health club*. Entenda-se por motivação, as coisas que incentivam uma pessoa a realizar determinadas ações e a insistir nelas até conseguir alcançar os seus objetivos inicialmente delineados. A motivação está também muito relacionada com a própria vontade do indivíduo e o seu interesse. (Caudwell e Keatley, 2016).

Posto isto, Caudwell e Keatley (2016), desenvolveram um estudo acerca dos efeitos das atitudes/transformações do corpo dos homens e a sua motivação para a frequência ao ginásio,

onde o objetivo era fazer uma abordagem do desenvolvimento e modificações do corpo masculino e que implicações esse fator tem na motivação para frequentar mais ou menos vezes um ginásio.

Os resultados deste estudo indicaram que as transformações corporais desenvolvidas nos homens e a sua motivação autónoma influenciaram a frequência destes indivíduos ao ginásio. Entende-se por motivação autónoma, a autorregulação com base em interesses e valores pessoais, esta é ainda integrada no núcleo funcional do “eu”.

No entanto, foi demonstrado neste estudo que “a motivação mostrou efeitos antagónicos, pois, apesar dos indivíduos declararem explicitamente a sua motivação autónoma para a frequência ao ginásio, a participação pode ser influenciada no nível explícito” (Caudwell e Keatley, 2016). Isto é, existem fatores externos como, por exemplo, os *personal trainers* que podem fazer com que a frequência e adesão ao ginásio seja alterada para melhor.

O estudo abordado delimitou algumas limitações na elaboração do mesmo, tendo em conta a razão indicada anteriormente. Desta forma, foi apontado que a motivação autónoma é facilitada pelo apoio de necessidades psicológicas (como competência e relacionamento), a influência de outras pessoas, como é o caso de *personal trainers* e/ou parceiros de ginásio, sobre a motivação individual nos centros de fitness. Entende-se por necessidades psicológicas as necessidades que se revelam essenciais ao bem-estar psicológico, na medida em que a sua satisfação se encontre regulada, assumindo-se assim que a sua inadequada regulação se representa uma impulsionadora de mal-estar psicológico.

Tese de mestrado de Baptista (2012), abordou o tema “Motivação e adesão ao exercício físico”, no qual, o principal objetivo foi analisar a relação entre a frequência/adesão ao exercício físico no contexto de ginásios e *health clubs* e os construtores previstos pela teoria da autodeterminação em indivíduos realizavam o seu treino com *personal trainer*.

Dentro deste estudo, o autor resolveu realizar dois tipos de métodos para chegar aos seus resultados e posteriormente conseguir ter uma conclusão sobre este problema inicialmente identificado.

Um dos métodos do autor foi efetuar uma revisão sistemática de literatura para conseguir perceber o que já tinha sido estudado e se os resultados interessavam para o assunto exposto ou não. O método utilizado seguidamente foi a realização de um estudo observacional, no qual aplicou questionários para avaliar o clima da sessão de treino (fatores positivos como também negativos), reposta psicológica global, regulação motivacional, satisfação das necessidades psicológicas básicas, e a escolha compreendida sobre o desempenho em exercício.

Este método foi controlado durante 3 meses e reuniu 88 indivíduos (45 deles com treino personalizado através de *personal trainer* e 43 com um treino sem *personal trainer*, onde

foram excluídos indivíduos que treinavam à menos de 3 meses no ginásio, com idade inferior a 16 anos, e que os indivíduos não apresentassem lesões ou até condições especiais que pudessem ser prejudiciais à sua continuidade nos treinos durante o período analisado.

Desta forma, concluiu-se que os indivíduos com *personal trainer*, o sentimento de competência associou-se de uma forma positiva à motivação intrínseca, regulação identificada e de uma forma negativa à regulação externa. A competência é uma necessidade psicológica básica muito importante para que os indivíduos com *personal trainer* tenham exercício físico regular. Relativamente aos indivíduos sem *personal trainer*, o sentimento de autonomia foi o mais relevante para a presença ou não assídua nos ginásios para a prática de exercício físico.

Os resultados desta investigação registaram que não houve diferenças na frequência/adesão ao exercício físico, nem nas regulações motivacionais entre os grupos. “No grupo com *personal trainer* a competência associou-se à frequência/adesão ao exercício físico e a autonomia associou-se a menores níveis de mau estar psicológico e de fadiga. No grupo sem *personal trainer*, quanto mais autonomia e motivação intrínseca, maior a frequência/adesão ao exercício físico. Regulações mais autodeterminadas estão associadas a maiores valores de frequência/adesão ao exercício físico. A motivação intrínseca associou-se positivamente com a frequência/adesão ao exercício físico em toda a amostra.” (Baptista, 2012).

Quanto às limitações deste estudo, foi apontado pelo autor que poderia ser interessante avaliar um grupo de indivíduos que praticavam exercício físico no ginásio, no entanto, sem o acompanhamento de *personal trainer*, desta forma, era permitido ter uma amostra maior para o estudo em questão e assim perceber quais as diferenças e apoio que é dado pelos instrutores de sala.

Uma outra limitação acerca desta investigação é o facto da amostra ser heterogénea no que diz respeito ao treino dos indivíduos. Assim, segundo o autor, foi mais complicado extrapolar os resultados obtidos para a comum população sedentária.

Tese de mestrado de Marreiros (2014), teve como tema a análise da associação entre a experiência profissional, perceção da motivação dos clientes e as estratégias motivacionais utilizados pelos *personal trainers*.

Este estudo/investigação, através dos dados recolhidos acerca da influência que os *personal trainers* tinham nos indivíduos que praticam exercício físico, decidiu analisar a relação existente entre as variáveis antecedentes à prática de exercício físico pelos indivíduos analisados, com a utilização de estratégias motivacionais efetuadas pelos *personal trainers*.

O método que este autor achou mais eficaz para a obtenção dos resultados para o estudo em causa, foi um estudo observacional com a realização de questionários aos 111 *personal trainers* pertencentes ao estudo (distinguindo licenciados de não licenciados). Desta forma, o autor

conseguiu analisar as estratégias motivacionais utilizadas pelos mesmos para com os indivíduos que praticavam exercício físico no ginásio.

Os questionários utilizados eram focados na teoria da autodeterminação e validados internacionalmente.

A teoria da autodeterminação defende a ideia de que as pessoas têm uma grande necessidade em manter o senso de competência pessoal. Esta ideia é baseada em: experiências que tendem a facilitar o senso de efetividade e autodeterminação, e em experiências que minam o senso de autodeterminação e tendem a facilitar o cumprimento ou o desafio (Ford, 1996).

“Os resultados dizem-nos que não existem diferenças significativas na utilização de estratégias motivacionais entre os *personal trainers* licenciados e não licenciados, no entanto em relação aos anos de experiência, os resultados mostram que o grupo dos *personal trainers* mais experientes são os que têm mais associações significativas entre a utilização das estratégias motivacionais e a perceção que têm da motivação dos seus clientes.” (Marreiros, 2014).

Desta forma, pode-se afirmar que os *personal trainers*, com uma vasta experiência em relação a outros, podem acabar por utilizar a mesma estratégia para gerar motivação por parte do cliente. Uma limitação apontada pelo próprio autor a este estudo foi o facto do questionário ser direcionado para profissionais de exercício físico em geral, ou seja, não existia uma diferença que distinguisse os *personal trainers* dos diversos profissionais do fitness, logo era interessante realizar um questionário especificamente para os *personal trainers*.

A dissertação de mestrado da autoria de Braga (2014), teve como finalidade relacionar as variáveis da motivação nos profissionais de exercício físico, a perceção da motivação dos clientes e as estratégias motivacionais utilizadas pelos profissionais, aquando o acompanhamento da evolução de um cliente.

A componente prática desta investigação consistiu na realização de questionários a 163 profissionais do ramo, cujo objetivo era obter respostas referentes aos aspetos que os motivavam na realização das suas tarefas, enquanto profissionais da área.

Os resultados obtidos confirmam que a motivação autónoma e controlada destes mesmos profissionais estão diretamente relacionadas com estratégias de suporte e controlo das necessidades psicológicas básicas. Para além do exposto, é também percecionado que as variáveis perceções da motivação autónoma e controlada estão positivamente interrelacionadas. Conclui-se assim que as estratégias anteriormente referidas são antecipadas pelas variáveis de autonomia e controlo da perceção da motivação, quer dos clientes, quer do tipo de motivação dos profissionais de exercício físico.

Nicolai, et al., (2009), estudaram se o exercício supervisionado teria mais resultados na redução de peso em adultos, face ao exercício não supervisionado. Neste estudo, os autores referidos colocam a hipótese de um programa supervisionado para adultos obesos ter maiores benefícios na redução de massa gorda, como também de massa corporal total quando comparado com um grupo não acompanhado no início de atividade física regular. Participaram 34 indivíduos, distribuídos igualmente entre os dois grupos. O grupo de controlo recebeu o aconselhamento de aumentar a sua atividade física, enquanto que o grupo supervisionado recebeu 2 sessões por semana de 2 horas de atividade física.

Os resultados foram esclarecedores e após 4 meses de estudo, o grupo supervisionado perdeu em média 8 quilogramas de peso corporal e 6,2 quilogramas de massa gorda, ao passo que, o grupo de controlo perdeu 2,8 quilogramas em peso corporal e 1,7 quilogramas de massa gorda. Um estudo de Lacroix, Hortobagyi, Beurskens, & Granacher, (2017), teve como objetivo verificar os efeitos de programas de treino com supervisão comparativamente a não supervisionados, tendo em conta o equilíbrio e a força muscular em idosos.

A realização de treinos de equilíbrio e resistência pode melhorar o equilíbrio e a força muscular dos idosos saudáveis, contudo, não se sabe quantificar a eficácia destes treinos de equilíbrio e resistência sendo eles supervisionados por alguém qualificado na área.

Os resultados desta revisão sistemática e meta-análise indicam que em idosos, os treinos de equilíbrio e resistência supervisionado resultaram na obtenção de mais efeitos comparativamente com os treinos sem supervisão, na melhoria de capacidades como equilíbrio estático, equilíbrio proativo, baterias de teste de equilíbrio e medidas de força.

Um estudo de Ramsay, Moreland, Ho, Joyce, Walker & Pullar (2000), pretendeu comparar se existiam diferenças na realização de exercícios aeróbicos supervisionados e não supervisionados no tratamento de pacientes com fibromialgia. Para isto, usaram dois grupos como amostra, num total de 74 pacientes, um dos grupos realizou durante 12 semanas, aulas de exercício aeróbico supervisionado, enquanto que o outro grupo realizou exercícios aeróbicos não supervisionados.

Como resultados, estes autores referem que o programa de 12 semanas de aulas não demonstrou benefício em uma única sessão de fisioterapia, no tratamento da dor em pacientes com fibromialgia, comparando os dois grupos. Existiu apenas, algum benefício no bem-estar psicológico e na redução dos danos funcionais no grupo que efetuou 12 semanas de aulas de exercício aeróbico supervisionado.

Tendo em conta, todas estas informações/abordagens, o objetivo do trabalho é perceber a influencia do *personal trainer*, em contexto de ginásio, sob os clientes, nomeadamente, a sua assiduidade. Os estudos antes analisados, realçam maioritariamente os resultados entre praticar exercício físico, com e sem acompanhamento personalizado, que melhorias para o individuo traz

o treino acompanhado com um técnico de exercício físico e não especificaram quanto à parte da assiduidade ao ginásio.

Devido a esta falta de informação sobre estes dados, da bibliografia pesquisada, surgiu então a possibilidade de analisar esta vertente de estudo mais direcionada para a assiduidade do cliente de ginásios, influenciada ou não pelo *personal trainer*. Desta forma, o objetivo é investigar acerca desta influencia e se está ou não relacionada com a presença do cliente no ginásio.

1.2 Metodologia

1.2.1 Desenho do estudo

Após a definição do problema de investigação, há necessidade de recolher e analisar os dados obtidos para este estudo realizado. Para isto, é necessário obter respostas válidas para a questão de investigação colocada.

O presente estudo tem como objetivo analisar e comparar a assiduidade de clientes do clube onde foi desenvolvido o estudo, *Holmes Place* Palácio Sottomayor. Foram então constituídas duas amostras, uma por clientes que são acompanhados por *personal trainer*, e outra por clientes sem acompanhamento para que se conseguissem tirar conclusões acerca da assiduidade dos clientes, e se esse acompanhamento interferia na frequência de realização de exercício físico no ginásio.

A amostra foi selecionada de forma aleatória, tendo como base o programa de informática utilizado no clube, designado “*EZ-runner*”, para aceder à base de dados dos sócios.

1.2.2 Amostra

No presente estudo foram incluídos 44 clientes, com idades compreendidas entre os 30 e os 58 anos. Estes clientes pertenciam ao clube *Holmes Place* Palácio Sottomayor, sendo que 22 faziam parte da amostra que era acompanhada por *personal trainer*, e os outros 22 faziam parte da amostra sem este tipo de acompanhamento no ginásio.

1.2.3 Procedimentos

Os resultados foram conferidos durante o período de estágio, já na parte final do mesmo, tendo como base a assiduidade dos clientes no mês de abril e maio de 2019. Para que se conseguisse ter acesso a estes dados de cada cliente, foi necessário aceder à base de dados dos clientes, através do programa informático “*EZ-runner*”, desta forma conseguiu-se ter acesso às informações sobre cada cliente. Para procurar especificamente algum sócio e conseguir ter informações de que necessitamos, clicou-se na barra de ferramentas em “*clients*” e procurou-se o sócio que se pretendia de forma aleatória, sendo que foram utilizados filtros de procura de apenas clientes ativos, e que fossem adultos.

Passando agora para a parte de abrir as fichas de sócio, estas foram procuradas como explicado anteriormente em “*clients*”, e de seguida abriu-se a ficha do cliente que se pretendia. Na ficha de sócio teve-se acesso a diferentes informações, informações essas que estavam na barra de ferramentas. A ferramenta necessária para o estudo foi a “*usage*”, pois permite fornecer informação de quantas vezes o cliente frequentou o clube nos meses de abril e maio de 2019.

Desta forma, e tendo esta ferramenta no programa informático do clube, conseguiu-se saber no mês de abril e maio, quantas vezes os clientes pertencentes a cada amostra, frequentaram o clube para realizar exercício físico.

1.2.4 Análise estatística

A análise de dados foi realizada com recurso ao software estatístico IBM SPSS (*Statistical Package for Social Sciences*), versão 22.0, para o Microsoft Windows. Primeiramente foi necessário dividir em categorias o género da amostra, sendo 1 o género masculino e 2 o género feminino; bem como dividir a categoria de acompanhamento de PT, sendo que 1 foi considerado os clientes com acompanhamento de PT e 2 os clientes sem acompanhamento de PT. Para saber as médias, a moda e desvio padrão da idade e a frequência e percentagem do género, foi necessário calcular as frequências destes valores através da análise estatística. Foi utilizado o teste *t-student* para se realizarem comparações entre duas amostras independentes (neste caso dois grupos, um com acompanhamento de PT e outro sem esse mesmo acompanhamento. De referir que não se usou a ANOVA porque não existiam mais de três grupos).

1.3 Apresentação de resultados

Tabela 1: Dados sociodemográficos da amostra

Idade	Média	38.41	
	Moda	32	
	Desvio Padrão	8.213	
		Frequência	Percentagens
Género	Homem	16	36.4%
	Mulher	28	63.6%

A tabela 1 apresenta os valores dos dados sociodemográficos de toda amostra, com e sem acompanhamento de PT. É possível verificar a média de idades de aproximadamente 38 anos, moda de 32 anos e um desvio padrão de 8,213. Relativamente ao género da amostra, a percentagem do género masculino é de 36,4% e do género feminino de 63,6%.

Tabela 2: Comparação entre os valores médios (\pm desvio-padrão) das variáveis de assiduidade dos clientes com acompanhamento de PT e sem acompanhamento de PT.

Acompanhamento	N	Média	Desvio Padrão	t (gl)	p-value
Sim	22	20.86	16.450	1.916 (42)	.062
Não	22	13.36	8.151		

Os resultados obtidos permitem considerar que não existe uma diferença significativa entre os clientes que são acompanhados por *personal trainer* e os clientes que não são acompanhados por *personal trainer*, uma vez que o p-value é de 0,062 o que permite predizer que, sendo um valor superior a 0,05 não existem diferenças significativas.

1.4 Discussão e Limitações

Com o presente estudo pretendeu-se analisar e comparar a assiduidade de clientes do clube *Holmes Place* Palácio Sottomayor, sendo criados dois grupos, um com acompanhamento de PT e outro sem esse mesmo acompanhamento, para verificar se o facto do cliente ser acompanhado pelo PT interferia na frequência de realização de exercício físico no ginásio.

Relativamente aos dados sociodemográficos da amostra, esta era uma amostra de clientes adultos com idades compreendidas entre os 30 e os 58 anos, sendo que 16 deles pertencentes o género masculino e os 28 restantes pertencentes ao género feminino.

Quanto à comparação entre os valores médios das variáveis de assiduidade dos clientes com acompanhamento de PT e sem acompanhamento de PT, verificou-se que não existem diferenças

significativas comparando os dois grupos da amostra, devido ao valor do *p-value* ser superior a 0,05. Isto apesar de a média de dias que os clientes com PT frequentaram o clube ser de 20,86 nos dois meses de abril e maio, e os clientes sem PT terem uma média muito inferior de 13,36 idas ao clube.

Um dos fatores que podem ter interferido nos resultados obtidos foi a escolha dos meses para o estudo, pois foi analisada a assiduidade no clube nos meses de abril e maio, meses estes que são antes do início da estação do verão em que as pessoas frequentam mais os ginásios porque querem sentir-se bem com a sua aparência e cuidam mais de si, realizando, por conseguinte, mais exercício físico.

Uma das limitações deste estudo foi o tempo de recolha de informação, pois dois meses não são significativos, na minha opinião, para notar que existam diferenças entre as duas amostras. Talvez se a recolha de dados fosse de pelo menos 1 ano iria ter resultados diferentes e possivelmente com diferenças significativas. Contudo, este era sempre um aspeto que iria interferir na recolha dos dados para o estudo em questão, pois por exemplo, um cliente poderia ter acompanhamento de PT durante 3 meses (exemplo de um dos pacotes disponível no clube) e nos restantes meses não querer esse serviço e treinar sozinho. Como também poderia acontecer o inverso, e, um cliente no início do estudo estar sem acompanhamento de PT e no mês seguinte comprar um desses pacotes de treino personalizado.

Comparando os resultados do presente estudo sobre as diferenças entre ter ou não *personal trainer* no ginásio, com base na assiduidade do cliente, e o estudo de Caudwell, et al., (2016), em que o objetivo era realizar uma abordagem do desenvolvimento e modificações do corpo masculino e que implicações esse fator teria na motivação para frequentar mais ou menos vezes um ginásio, os resultados indicaram que essas transformações corporais influenciaram a assiduidade desses indivíduos no ginásio. Porém, e esta é a conclusão mais importante para a comparação com o estudo desenvolvido nesta introdução à investigação, os autores apontaram que existem fatores externos, como o caso dos *personal trainers*, que podem mudar esta assiduidade nos ginásios, para melhor, pois, claro está, se o individuo for acompanhado, conseguirá por norma, atingir os resultados mais rapidamente, e conseqüentemente, não perder o foco e manter-se ativo e assíduo nesta adesão ao ginásio.

No entanto, e ainda neste tema da adesão e assiduidade aos ginásios, Baptista (2012), abordou o tema da motivação e adesão ao exercício físico em ginásios relacionada com a motivação em indivíduos que realizavam treino personalizado. Os resultados foram idênticos aos do presente estudo, sendo registado que não existiram diferenças na assiduidade ao ginásio, para a realização de exercício físico. Segundo o autor deste estudo comparativo, estes resultados podem ser explicados através da motivação intrínseca e autonomia dos indivíduos, pois no grupo sem treino personalizado, eram estas as características mais relevantes para o individuo frequentar o ginásio, enquanto no grupo com treino personalizado, a competência era a

característica mais importante para essa mesma assiduidade ao ginásio e não tanto a autonomia e motivação.

Analisando os estudos de Lacroix, et al., (2017), e de Nicolai, et al., (2009) acerca das diferenças do exercício supervisionado por técnicos dessa mesma área, comparativamente ao exercício praticado sem qualquer tipo de supervisão, o primeiro com o objetivo de verificar as melhorias ao nível do equilíbrio e da força muscular em idosos, o segundo com o objetivo de apurar as diferenças na redução do peso corporal, como também de massa gorda, em adultos obesos, concluiu-se que existem sim diferenças entre o exercício ser prescrito e supervisionado por técnicos do exercício físico e não existir qualquer tipo de supervisão ao nível dos treinos, pois no primeiro caso, os treinos de equilíbrio e resistência supervisionados resultaram na obtenção de mais efeitos na melhoria de capacidades como equilíbrio e medidas de força, e no segundo estudo, observou-se, após 4 meses, que o grupo de indivíduos que realizava o programa de exercício supervisionado, obteve uma redução do peso corporal, como também da massa gorda, mais expressiva relativamente ao grupo de controlo.

A análise que se pode realizar entre os resultados dos estudos referidos anteriormente, dois deles com resultados conclusivos de que o exercício supervisionado é importante para obter resultados mais significativos, e outro de que não existem essas tais diferenças, e que muitas das vezes, existem outros fatores que podem comprometer os resultados obtidos, e não apenas as duas ou três horas semanais em que a pessoa está a realizar o treino personalizado. Contudo, com base nos 4 estudos, pode-se também retirar que nos estudos em que não existiram as tais diferenças significativas, foram analisados fatores mais complexos e não tão visíveis como uma simples análise do peso corporal, massa gorda, massa magra, etc. como foi o caso da análise da melhoria do VO₂ máximo. O estudo de Ramsay, et al., (2000), tentou aprofundar mais um pouco e analisar as diferenças numa patologia, fibromialgia, e existirem outros pormenores relevantes como, por exemplo, o grau da “lesão”, e daí ser mais acelerado o processo de recuperação ou não.

De referir que uma limitação muito importante ao estudo é que em ambiente de *Health Club*, com clientes, não há uma grande possibilidade de fazer um trabalho experimental, pois a gestão do ginásio não é favorável à participação de clientes em estudos de investigação. Nesse sentido, foi difícil fazer um trabalho de investigação mais robusto, o que é uma limitação.

1.5 Conclusão

Através dos resultados apresentados pode-se concluir que não existem diferenças significativas entre as duas amostras, entre clientes que são acompanhados por PT e clientes que não possuem esse tipo de acompanhamento, logo, de acordo com os resultados obtidos, e respondendo ao problema de investigação, ter *personal trainer* num ginásio não constitui um aspeto fundamental na assiduidade do cliente.

Este facto pode dever-se à diminuída recolha de informação, sendo apenas considerados dois meses, abril e maio, para o presente estudo e serem meses em que adesão e procura dos ginásios e *health clubs* é muito elevada.

5. Conclusão

O presente relatório contempla todas as atividades e intervenções desenvolvidas no estágio inserido no mestrado do curso de Ciências do Desporto ramo de Exercício e Saúde.

Durante o estágio foram adquiridas inúmeras capacidades, técnicas e metodologias em diferentes parâmetros do trabalho desenvolvido. Este relatório expõe todo o meu percurso enquanto estagiário neste que é um dos ginásios/*health club* mais conceituados da capital portuguesa. Revelou-se fundamental a realização deste estágio pois foi possível colocar em prática todo o conhecimento adquirido ao longo do 1º ano de mestrado, bem como nos três anos de licenciatura, e desenvolver também competências do foro social, em que foram melhoradas intervenções para com os clientes ao longo do estágio, como também com toda a equipa técnica do clube, passando por diretores, managers, *personal trainers*, nutricionistas e fisioterapeutas.

Durante todo este período de cerca de 8 meses, desenvolvi capacidades inerentes a um Técnico de Exercício Físico mas não só, pois foram realizadas tarefas em todos os setores do clube, começando pela receção e acabando na lecionação de aulas de grupo e prescrição de planos de treino. Esta foi para mim, uma das principais valências do método/protocolo de estágio utilizado pela cadeia *Holmes Place*, pois, desta forma, foi possível passar por todos os departamentos e contactar com todos os profissionais do clube, interagindo com os mesmos e percebendo quais as tarefas de cada um no seu local de trabalho.

Relativamente a todas as tarefas desenvolvidas, o acompanhamento dos meus orientadores da instituição de acolhimento, foi fulcral para semana após semana, em cada reunião de estágio, conseguirem dissolver quaisquer dúvidas que pudessem existir e continuar com o trabalho desenvolvido.

As principais dificuldades sentidas ao longo do estágio foram relativas à timidez, numa fase inicial, que por vezes tomou conta de mim durante a interação com os clientes na sala de musculação e cardiofitness, bem como a ministrar as primeiras aulas de grupo, em eu me sentia ainda um pouco introvertido. Contudo, devido às várias horas de trabalho desenvolvidas, consegui ultrapassar estes obstáculos e melhorar significativamente, a meu ver e tendo em conta o feedback que recebi, estes pontos menos bons.

Uma proposta de melhoria para futuros estágios nesta empresa *Holmes Place*, prende-se na divisão de horas em cada departamento e tarefa. Sabendo que o estágio tem como principais objetivos adquirir experiência profissional em contexto real, desenvolver competências de comunicação, aperfeiçoamento da prescrição de atividade física, desenvolver competências de comunicação com os clientes e aquisição de experiência profissional numa sala de musculação, penso que foram passadas demasiadas horas em departamentos como a receção e departamento comercial, num total de 53 horas de estágio, tendo faltado depois mais horas em tarefas mais

importantes para o meu futuro no ramo do exercício e saúde como *shadow* de OI, *shadow* de treino personalizados, prescrição de planos de treino a membros do staff, etc. A minha sugestão é que ao invés de colocar mais horas em tarefas relativas à parte do clube e do funcionamento do mesmo, distribuí-las pelas tarefas referentes ao exercício físico, área que é a nossa e onde pretendemos evoluir.

Quanto às atividades realizadas durante todo o processo de estágio, estas foram muito úteis para melhorar de tudo um pouco quanto à minha pessoa como profissional do exercício físico, juntamente com o relacionamento constante com todos os profissionais do clube *Holmes Place* Palácio Sottomayor, trabalhando em equipa para que as tarefas fossem realizadas com grande rigor e profissionalismo.

Em suma, considero o estágio nesta empresa muito positivo no meu processo académico, considerando que, de uma forma geral, os objetivos propostos foram cumpridos, naquele que é o culminar de mais uma etapa, em que me foram dadas todas as condições para realizar um bom trabalho e corresponder às expectativas geradas inicialmente.

6. Referências bibliográficas

Baptista, T. N. D. (2012). *Motivação e adesão ao exercício físico: um estudo sobre o papel dos treinadores pessoais* (Tese de Mestrado). Disponível no Repositório Científico Lusófona.

Braga, B. D. (2014). *Análise da associação entre o tipo de motivação dos profissionais de exercício físico, a percepção da motivação dos clientes e as estratégias motivacionais* (Tese de Mestrado). Disponível no Repositório Científico Lusófona.

Caudwell, K. M., & Keatley, D. A. (2016). The effect of men's body attitudes and motivation for gym attendance. *The Journal of Strength & Conditioning Research*, 30(9), 2550-2556.

Eurobarometer (2018). *Special Eurobarometer: sport and physical activity*. European Commission: European Union.

Ferreira, A. et al. (2015). Adaptação para a população portuguesa de instrumentos de avaliação da qualidade, satisfação e fidelização de clientes em centros de fitness. *RPCD*, 41-63.

Finucane, M. M., Stevens, G. A., Cowan, M. J., Danaei, G., Lin, J. K., Paciorek, C. J., . . . Bahalim, A. N. (2011). National, regional, and global trends in body-mass index since 1980: systematic analysis of health examination surveys and epidemiological studies with 960 country-years and 9·1 million participants. *The Lancet*, 377(9765), 557-567.

Ford, M. E. (1996). *Motivating humans: Goals, emotions, and personal agency beliefs*. Newbury Park: Sage Publications.

Jakicic, J. M., & Otto, A. D. (2005). Physical activity considerations for the treatment and prevention of obesity. *The American journal of clinical nutrition*, 82(1), 226S-229S.

Lacroix, A., Hortobagyi, T., Beurskens, R., & Granacher, U. (2017). Effects of supervised vs. unsupervised training programs on balance and muscle strength in older adults: a systematic review and meta-analysis. *Sports medicine*, 47(11), 2341-2361.

Maloof, R. M., Zabik, R. M., & Dawson, M. L. (2001). The effect of use of a personal trainer on improvement of health related fitness for adults. *Medicine & Science in Sports & Exercise*, 33(5), S74.

Marreiros, F. G. D. (2014). *Análise da associação entre a experiência profissional, percepção da motivação dos clientes e as estratégias motivacionais utilizados pelos personal trainers* (Tese de Mestrado). Disponível no Repositório Científico Lusófona.

Nicolai, S. P. A., Kruidenier, L. M., Leffers, P., Hardeman, R., Hidding, A., & Tejjink, J. A. W. (2009). Supervised exercise versus non-supervised exercise for reducing weight in obese adults. *Journal of Sports Medicine and Physical Fitness*, 49(1), 85.

Ramsay, C., Moreland, J., Ho, M., Joyce, S., Walker, S., & Pullar, T. (2000). An observer-blinded comparison of supervised and unsupervised aerobic exercise regimens in fibromyalgia. *Rheumatology*, 39(5), 501-505.

Silvestri, L. (1997). Benefits of physical activity. *Perceptual and motor skills*, 84(3), 890-890.

Warburton, D. E., Charlesworth, S., Ivey, A., Nettlefold, L., & Bredin, S. S. (2010). A systematic review of the evidence for Canada's Physical Activity Guidelines for Adults. *International Journal of Behavioral Nutrition and Physical Activity*, 7(1), 39.

Warburton, D. E., Nicol, C. W., & Bredin, S. S. (2006). Health benefits of physical activity: the evidence. *Canadian medical association journal*, 174(6), 801-809.

7. Anexos

Tabela 3: Dados da amostra com acompanhamento de personal trainer

Amostra com acompanhamento de PT			
Número cliente	Idade	Género	Assiduidade nos 2 meses
40600453768	31	F	7
40600098294	40	F	42
40600313417	30	F	18
40600455253	37	F	9
40600446328	32	F	20
40600441183	31	F	17
40600460438	44	M	13
40600452838	35	F	17
40600207405	49	M	14
40600223212	32	F	19
40600354334	49	F	16
40600457943	51	F	17
40600415776	36	M	19
40600425476	55	M	21
40600338607	54	F	17
40600435061	43	M	8
40600434072	38	F	12
40600431109	32	M	30
40600452618	36	M	18
40600452898	53	F	27
40600321927	58	F	12
40600430995	46	M	86

Tabela 4: Dados da amostra sem acompanhamento de personal trainer

Amostra sem acompanhamento de PT			
Número cliente	Idade	Género	Assiduidade nos 2 meses
40600122747	43	F	9
40600455741	39	F	5
40600191609	32	F	13
40600459622	39	M	15
40600455741	39	F	6
40600458601	33	F	26
40600395019	35	M	14
40600461278	31	F	10
40600346346	37	M	17
40600454158	39	F	19
40600102636	33	F	19
40600300499	40	M	15
40600435882	32	M	10
40600395049	31	M	16
40600326006	33	M	30
40600397847	31	F	3
40600410357	30	F	5
40600388618	32	F	6
40600448332	56	M	21
40600416070	31	F	28
40600435304	32	F	2
40600442010	30	F	5

Relatórios de atividades desenvolvidas

Holmes Place Academy
FORMAÇÃO EM CONTEXTO DE TRABALHO
(ESTÁGIO ACADÉMICO)
Universidade da Beira Interior

Relatório Receção

Paulo Xavier Castanheira Neto

Tutores
Ana Custódio
Orlando Nogueira

Lisboa,
23 de janeiro de
2019

Introdução

O presente relatório tem como objetivo principal abordar e explicar todas as tarefas realizadas pelos rececionistas durante o meu período de estágio passado na receção do clube Holmes Place Palácio Sottomayor.

Estas horas de estágio, tal como esperado, foram realizadas na receção do clube sempre acompanhado por um ou mais dos rececionistas presentes em cada uma das horas que presenciei.

De seguida, no corpo do relatório, irei apresentar quais as funções dos rececionistas em cada uma das seguintes tarefas:

- Abertura do clube;
- Fecho do clube;
- *Swipe* – registo de entrada;
- Abordagem e comunicação na receção;
- Gestão das reclamações;
- Cancelamentos e suspensões.

Desenvolvimento

Nesta secção do relatório irei abordar as diferentes tarefas que os rececionistas têm estipuladas para fazer, em cada um dos momentos, quer aberturas e fechos do clube, realizar registos de entrada dos sócios, entre outros...

Abertura do clube

Aquando da abertura do clube aos sócios, são realizadas inúmeras tarefas por parte do rececionista. Posto isto, é necessário que o mesmo chegue ao clube um tempo antes da abertura para que esteja tudo normalizado e regularizado para a entrada dos sócios. Assim sendo, o ginásio durante os dias de semana abre às 7h, pelo que o rececionista tem de entrar às 6h30 para preparar todas as tarefas. De seguida irei descrever as tarefas realizadas na abertura do clube, por uma ordem sequencial:

- Abrir as vidraças do clube, bem como as portas automáticas;
- Ligar os computadores;
- Verificar os balneários (tanto masculino como feminino). Isto implica verificar os lixos, verificar se os chuveiros estão operacionais e limpos assim como as torneiras, verificar se existe água quente, verificar os secadores, se existe lixo no chão ou cacifos por limpar;
- Colocar as toalhas de treino e de banho nas bancadas/prateleiras destinadas às mesmas por baixo do balcão;
- Ir buscar ao *office* as caixas do dinheiro e verificar as mesmas;
- Receber os jornais e revistas do dia e coloca-las no expositor.
- Receber do Nadador-Salvador, os valores da análise de água da piscina e spa e enviar os mesmos, num e-mail, para a direção do clube.

Após a execução de todas estas tarefas, o rececionista tem a função de enviar um e-mail à *Duty Manager* Raquel Suárez e à diretora do clube Vanessa Almeida, com todas as anomalias que se verificaram, por exemplo, que existiam cacifos por limpar e que se encontrava lixo no chão dos balneários.

Às 7h, hora que abre o clube oficialmente aos sócios, o rececionista de serviço tem a função de avisar no *tanoy* que o clube, bem como as suas atividades já se encontram abertas. O *tanoy* é um microfone existente na receção que informa todos os espaços do clube de alguma informação importante, como por exemplo, pedir a alguém da equipa do *Holmes Place Palácio Sottomayor* que se desloque à receção.

Swipe – registo de entrada

Existe no clube, um programa que serve para registar a entrada dos sócios no clube, este programa chama-se *Ez-runner* e permite várias funcionalidades que ajudam o trabalho dos rececionistas, *personal trainers*, nutricionistas, entre outros. Mais à frente, neste relatório, irei explicar algumas dessas funções deste programa e o porquê de ser tão útil. No entanto, como existem pacotes de serviços para os sócios, em que estes podem frequentar outros clubes, existe outro mecanismo de *swipe* denominado *MSI*. Este é um programa utilizado para registar a entrada destes sócios de outros clubes Holmes Place. Esta dita entrada dos sócios no clube é realizada através dos torniquetes (existem 4), e que dão entrada após a passagem do cartão do clube.

Abordagem e comunicação na receção

Durante todo o meu processo de estágio na receção do clube, tive contacto direto com os sócios e com a comunicação que é necessária ter entre os rececionistas e os mesmos. A comunicação com o sócio existe através da abordagem inicial de saudação, do fornecimento de toalhas, no esclarecimento de dúvidas, entre outras tarefas que necessitam recorrentemente em comunicar com os sócios.

Esta abordagem e comunicação tem de ser clara, objetiva e formal. Outro tipo de comunicação existente na receção é a que é realizada através do *tanoy*.

Gestão das reclamações

As reclamações do clube são denominadas por sugestões de melhoria de alguns aspetos, sendo assim, existe uma caixa junto ao balcão da receção onde costam os papéis que os sócios podem escrever com algumas sugestões que têm de fazer para um melhor funcionamento do clube, no seu entender.

Cancelamentos e suspensões

Relativamente aos cancelamentos e suspensões de adesão do clube, é também na receção que se tratam destes procedimentos. Cabe aos rececionistas facultar aos sócios estas folhas que são necessárias para que este pedido seja aceite. Contudo, existem algumas restrições para este acontecimento, pois, o sócio tem de efetuar este pedido com um aviso prévio de 30 dias e tem de realizar o pedido até dia 1 de cada mês. Um exemplo bem claro desta situação, é por exemplo, o sócio fazer o pedido até dia 1 de janeiro, e assim conseguir estar livre de pagamentos no mês de fevereiro e desvincular-se do clube, pois ainda tem de dar o mês seguinte ao clube. No entanto, caso o pedido seja, no dia 2 de janeiro, o sócio tem ainda de pagar o mês de fevereiro e só pode desvincular-se de vez no mês de março. Juntamente com este aviso é necessário o pagamento de 29€ ao clube.

Fecho do clube

Durante o fecho de clube, cabe ao rececionista executar algumas tarefas, antes de o mesmo encerrar.

Às 22h o rececionista tem a função de avisar no *tanoy* que as atividades do clube encerram dentro de 30 minutos. O mesmo procedimento acontece às 22h15 para avisar os sócios que as atividades irão encerrar dentro de 15 minutos. Às 22h30 e às 22h45, o rececionista avisa no *tanoy* que o clube encerra dentro de 30

minutos, e dentro de 15 minutos, respetivamente. Às 23h é dado aviso que o clube vai encerrar e pede-se a saída de todos os sócios do clube.

Para além destas tarefas, é incumbido ao rececionista que faça a contagem de dinheiro de caixas e de multibanco e que imprima esses valores para ficar registado e verificar se está tudo certo e regularizado.

A última tarefa do rececionista durante o fecho do clube é deslocar-se aos dois balneários e verificar quais os cacifos que estão sujos e deixá-los abertos para posteriormente serem limpos.

Outras tarefas

Para além de todas as tarefas anteriormente descritas, existem entre outras tantas que fazem parte do trabalho diário do rececionista do clube. Algumas delas são:

- Receber pagamentos dos sócios;
- Repor fichas de alteração de adesão;
- Interagir com os comerciais em relação à entrada de *walk-in* no clube;
- Interagir com os nutricionistas acerca da chegada de sócios que possuem marcações com os mesmos;
- Tratar da correspondência do clube (levantar e entregar cartas);
- Tratar dos processos de transferência de clubes;
- Realizar recuperações de dívidas (sócios que não foram debitadas);
- Realizar a adesão de cacifos e toalhas;
- Gerir as reclamações;
- Tratar dos perdidos e achados;
- Fornecer ficha de termo de responsabilidade aos convidados de sócios;
- Repor materiais da caixa de primeiros socorros.

Conclusão

A receção do clube é um dos muitos pontos-chave que faz com que o mesmo tenha o sucesso que tem e que haja uma boa organização e interação entre os vários departamentos e que todos sejam geridos com o máximo rigor e profissionalismo.

Com a minha passagem por este departamento, fiquei a ter conhecimento de como são realizadas muitas das tarefas pelos rececionistas e do quão são importantes para o bom funcionamento do clube.

Relativamente à abertura e fecho do clube, foi muito útil realizar essas tarefas para que perceba e entenda o funcionamento destas duas vertentes (abertura e fecho) e o porquê de serem realizadas daquela forma, como por exemplo, o facto de ser extremamente importante enviar um e-mail à diretora do clube Vanessa Almeida, como à *Duty Manager* Raquel Suárez, de algumas anomalias detetadas antes da abertura do mesmo, para que após isto, sejam realizados os devidos ajustamentos relativamente a essa falha.

Outro procedimento que desconhecia totalmente era o mecanismo de entrada dos sócios no clube, ou seja, o registo de entradas. O programa utilizado (*ez-runner*) fornece várias informações úteis quer os rececionistas (para verificar se o sócio possui toalhas, parque de estacionamento, ...), para os *personal trainers* e nutricionistas (verificar se o sócio que vão ter treino ou consulta já deu entrada no clube), para a direção do clube (para ver com que frequência vai ao clube e se tem estado ausente, para após isto contactar o mesmo; ou para verificar dívidas que o sócio tem para com o clube).

Posto isto, e ficando a conhecer melhor este departamento e como é gerido o mesmo, bem como os programas e mecanismos que utilizam, noto que foi muito produtiva a minha passagem pela

recepção e quais as formas que os rececionistas utilizam para abordar o sócio e comunicar com o mesmo.

Holmes Place Academy
FORMAÇÃO EM CONTEXTO DE TRABALHO
(ESTÁGIO ACADÉMICO)
Universidade da Beira Interior

Relatório
Departamento
Comercial
Paulo Xavier Castanheira Neto

Tutores
Ana Custódio
Orlando Nogueira

Lisboa,
11 de dezembro de
2018

Introdução

O presente relatório tem como tema “Departamento comercial”, no qual irei apresentar todas as atividades que realizei nas horas de estágio em que estive presente, como também as atividades que são realizadas por esta equipa comercial no respetivo departamento do clube Holmes Place Palácio Sottomayor.

A passagem por este departamento não é em vão, pois é necessária a minha compreensão pelas tarefas realizadas por parte de todos os departamentos do clube em que estou a realizar a minha formação em contexto de trabalho, nomeadamente por este departamento comercial, para que assim consiga entender toda a dinâmica do clube e em particular deste setor.

O local onde foi realizada esta tarefa foi nos gabinetes do clube (*office*), onde está situada toda a equipa do departamento comercial, bem como outros trabalhadores, como a diretora do clube, Vanessa Almeida, e a responsável pelo departamento operacional e da receção, Raquel Suárez. Esse é um local apetrechado com todos os equipamentos necessários para uma boa realização de todas as tarefas do departamento comercial, como é o caso dos computadores (que contém os programas e base de dados úteis para o bom desempenho das tarefas), quadros (como por exemplo, o quadro de rotas que é necessário para verificar qual a ordem feita pelos comerciais para ir abordar um potencial sócio que chegou ao ginásio), entre outros equipamentos.

Desenvolvimento

O departamento comercial é constituído por 4 pessoas, sendo elas:

- Luísa Nunes – Sales Manager, é a pessoa que tem como funções gerir este departamento, bem como as atividades nele praticadas, e a restante equipa de comerciais do Holmes Place Palácio Sottomayor. Como atividades entende-se, as marcações de receção a potencial cliente, o atendimento telefónico que acontece no gabinete, a receção no clube ao potencial cliente, bem como o acompanhamento e apresentação do clube (denominado tour).
- Hugo, Natália, Thais – Restantes comerciais, que têm como função realizar todas as tarefas descritas anteriormente, nomeadamente, a realização de marcações e receção a potenciais sócios, a execução do atendimento telefónico, e a realização do tour.

O principal objetivo do Departamento Comercial do Holmes Place é angariar novos contactos, esta angariação pode ser realizada de diferentes formas:

- Na rua (*Outreach*);
- Com sócios;
- Pontos de venda (POS -> na venda), que são pontos do clube onde se realizam as conversas pessoais com os clientes e se fazem as propostas aos possíveis clientes;
- *Corporate*, quando se realiza protocolos e tem de se fazer contactos, onde são os comerciais a realizarem as chamadas;
- Na Internet/web;
- Como convidados, que funciona com um sócio que está inscrito no clube e sugere o contacto de um amigo para vir conhecer o clube;

- *Walk-in*, que são caracterizadas como pessoas que se dirigem ao clube por vontade própria, para assim conhecerem as instalações, sem que haja alguma recomendação de uma outra pessoa.
- *TI*, que são caracterizadas como pessoas que ligam para o clube para saber informações e que, posteriormente, se deslocam ao mesmo.

Outros dos objetivos que se tem de cumprir neste departamento são: a realização de chamadas por parte de cada membro da equipa; a realização de marcações para visitar o clube, que serão asseguradas através do ponto anterior; a realização de vendas, este que é o concretizar dos processos anteriores; trabalhar protocolos com empresas para assim se assegurar que existirão mais vendas; e por fim, vender os serviços de Personal Trainer, Nutrição e Fisioterapia, através desse primeiro contacto com o potencial sócio no clube.

Quanto ao atendimento telefónico, a realização destas chamadas por parte dos comerciais tem de ser chamadas de compromisso, ou seja, trazer o potencial sócio, marcando um dia e uma hora onde este saberá que irá estar uma pessoa à sua espera, àquela hora e que tirou um tempo do seu dia para falar estar com ele. Posto isto, e caso a pessoa comunique com o comercial que só tem disponibilidade para daqui a um ou dois meses, o comercial deverá registar esse apontamento na base de dados, para posteriormente, ter esse registo aquando da iniciação desse mesmo mês.

Relativamente à base de dados referida anteriormente, este é um programa onde está descrita a informação de cada sócio e ex-sócios, nomeadamente o contacto telefónico de cada um, como também, verificar que pagamentos realizou e o que há em dívida, e verificar se cumpre fidelização ou não.

Continuando ainda no ponto do atendimento telefónico, este tem de possuir um cariz formal e em que, em primeira instância, o comercial

se deverá apresentar a si mesmo e à empresa e perguntar se estão a falar com a pessoa pretendida, como por exemplo “Boa tarde, Holmes Place Palácio, fala a Luísa, estou a falar com a Inês?”. Após este primeiro contacto de boas-vindas, o comercial terá de ir direto ao assunto pelo qual está a ligar, como por exemplo “sei que trabalha aqui perto, podia aqui vir ao clube fazer uma visita para lhe realizar uma boa proposta?”, após realizar esta pergunta e conforme a resposta do possível cliente, o comercial, ou marca uma hora ainda no próprio dia para se encontrar pessoalmente no clube, ou marca um dia posterior para se realizar a conversa pessoal.

No acompanhamento e apresentação do clube ao cliente (tour), o comercial apresenta-se em primeira instância, para os dois se ficarem a conhecer e só depois parte para a apresentação do clube. Após subir as escadas, o comercial apresenta o espaço onde se encontram as máquinas de cardiofitness, tais como, diferentes tipos de bicicletas, passadeiras, remo, etc. À medida que é realizado o tour, o comercial vai respondendo a algumas questões do cliente acerca dos equipamentos ou dúvidas que vão surgindo. De seguida é apresentado o espaço onde são realizadas as *xpress classes* e o objetivo é explicar em que moldes elas são realizadas, o tempo de duração e a frequência ao longo do dia. Seguem-se os estúdios que são utilizados para a realização das aulas de grupo e é referido ao cliente algumas das aulas que o clube oferece, tanto para o estúdio de *icycle*, estúdios 1 e 2 e a sala de *mind and body*. Mais à frente é apresentado o local onde se realizam os alongamentos após os treinos dos sócios, um espaço com colchões e devidamente equipado para o efeito, bem como o espaço onde se encontram os equipamentos de musculação. É também explicado quem são os assistentes de sala e que é com eles que se pode esclarecer dúvidas aquando da realização dos treinos. Passando para a parte dos balneários, piscina, jacuzzi e banho turco, são explicados por parte do comercial como funcionam todas estas áreas e que aulas são

realizadas na piscina, bem como as funcionalidades do jacuzzi (cadeiras de hidromassagem, jatos de água, ...). Só após a realização do tour, é que o comercial apresenta as opções de adesão ao potencial sócio, tais como por exemplo, opção flexi, opção club, entre outras. É neste momento que são apresentadas algumas promoções que o clube tem para o potencial sócio e que se explica todas as variantes de adesão e a explicação de manuseamento do site do clube.

Existe um quadro de rotas no departamento comercial, quadro este que identifica quem será chamado para receber um próximo *Walk-in*, convidado ou um outro futuro sócio. Esta identificação é realizada através da hora de entrada no clube, pois quem entrar primeiro, terá prioridade e começará esta rota em primeiro lugar.

No que diz respeito às vendas, deverá acontecer o seguinte:

- Marca-se a orientação inicial (OI);
- Caso o cliente, tenha potencial para aquisição de Personal Trainer, marcar na hora esse serviço;
- Marca-se consulta de nutrição;
- Marca-se fisioterapia, ou caso não haja necessidade, dá-se indicação de que existe esse serviço e que o cliente poderá utilizá-lo posteriormente.

Conclusão

As principais conclusões que retirei acerca deste departamento comercial, é que sem contactos e chamadas telefónicas não existem vendas, e sem vendas não existe trabalho realizado por parte dos comerciais, daí existir uma necessidade enorme de estar sempre à procura de novos contactos, e do telefone ter de estar constantemente a tocar, pois é daqui que vêm os novos sócios do clube.

Para o funcionário deste setor comercial, e para que os objetivos sejam cumpridos na totalidade, é importante que o mesmo seja uma pessoa com atitude, que acredite nas suas capacidades e que irá ter o melhor desempenho, que seja desenrascado e que seja uma pessoa altamente ambiciosa. São estas, algumas das características que acredito que sejam as mais fulcrais, para a realização de um bom trabalho por parte dos comerciais, e atingir as metas propostas neste departamento. É também muito importante, que o comercial conheça todo o clube bem como todos os serviços que o mesmo tem para oferecer aos sócios, pois, muitas das vezes, para além do rececionista que recebe o potencial sócio, é o comercial quem o aborda, que tem as primeiras conversas com o mesmo dentro do clube, que lhe apresenta todos os espaços e equipamentos, e quem apresenta propostas para conseguir demover o potencial sócio e torná-lo num sócio do clube. Para isto, o comercial tem de conhecer os serviços de *personal trainer*, nutricionista, fisioterapeuta, aulas de grupo, ... para que com isto, possa explicar tudo pormenorizadamente ao potencial sócio e esclarecer algumas dúvidas que possam existir.

Na minha opinião, em relação ao acompanhamento do potencial sócio ao clube, penso que o tour, em algum dos casos que acompanhei, devia ser melhor explorado, pois por vezes alguns potenciais sócios faziam alguns comentários acerca de algum pormenor que tenha gostado mais, e o comercial, ao invés de aproveitar "a deixa" e

explicar um pouco mais acerca desse espaço ou equipamento, passa à frente e deixa escapar uma boa oportunidade de o cliente se “apaixonar” mais pelo clube. Um exemplo concreto desta minha observação, foi num dos tours que acompanhei, o potencial sócio na apresentação dos estúdios, disse que gostava bastante de aulas como pilates e yoga, e, o comercial não acrescentou nada na sua apresentação, enquanto que podia ter chegado mais perto do estúdio para mostrar as condições da sala, falar um pouco mais acerca das aulas realizadas para além do pilates e yoga, como exemplo, body balance, pilates com pequenos equipamentos, tai-chi, etc.

Outro aspeto importante aquando da realização do tour ao potencial sócio, é da combinação que pode existir entre o comercial e o PT. Isto é, o comercial, sabendo à partida que por exemplo o potencial sócio se identifica com artes marciais e que gosta desse tipo de treinos, chamar um PT para que lhe possa explicar um pouco mais acerca desta vertente de treino, onde é realizado o treino, que equipamentos são utilizados, etc. Desta forma, existirá uma forte possibilidade do potencial sócio se identificar com o PT, e de ter gostado que este lhe esclarecesse esses pormenores, podendo assim, ser uma mais valia para o PT e este fechar a venda com o sócio.

Em suma, considero a minha passagem por este departamento muito enriquecedora, pois deu para perceber e ter ilações sobre o mecanismo de trabalho que é utilizado para que os objetivos sejam cumpridos e para entender como é realizada a angariação de clientes para o clube, bem como, observar que métodos são utilizados.

Holmes Place Academy
FORMAÇÃO EM CONTEXTO DE TRABALHO
(ESTÁGIO ACADÉMICO)
Universidade da Beira Interior

Relatório Nutrição

Paulo Xavier Castanheira Neto

Tutores
Ana Custódio
Orlando Nogueira

Lisboa,
11 de abril de 2019

Introdução

No presente relatório, o qual tem como tema o setor de nutrição no clube Holmes Place Palácio Sottomayor, irei falar acerca da organização deste departamento, de como são realizadas as tarefas inerentes ao mesmo e quem as realiza.

Esta minha passagem por este “departamento” é fundamental, para que consiga entender quais as funções de um nutricionista do clube, como é efetuado o conhecimento por parte do nutricionista que existe um novo sócio no clube e se, por ventura, considera ter o apoio do nutricionista e qual a sequência de despacho que é realizada para atender os sócios, por parte das duas nutricionistas existentes no clube.

Neste relatório irei abordar, também, algumas questões como a marcação de consultas, bem como a confirmação das mesmas, irei descrever o que observei durante a minha presença numa consulta de nutrição a um sócio do clube (*shadow*), e irei falar sobre a consulta de nutrição a que tive direito e na qual tive algumas indicações relativamente ao plano alimentar que devo seguir durante 18 semanas.

Desenvolvimento

As consultas de nutrição do clube Holmes Place Palácio Sottomayor são realizadas por parte de duas nutricionistas, Joana e Marta, cujas suas funções são as que estão relacionadas com este “departamento” e que foram mencionadas anteriormente, como a marcação e confirmação de consultas, realização de planos alimentares, etc.

Os principais objetivos deste setor da nutrição são:

- Realizar um aconselhamento alimentar ao sócio;
- Converter o serviço para serviço *premium*;
- Conseguir realizar as marcações com os sócios.

Existem variados pacotes de serviços que os sócios poderão escolher, entre eles estão:

- Consulta a vulso, pagamento apenas de uma consulta;
- Pack de 6 consultas, onde o sócio escolhe de que forma as utiliza, ou seja, pode usar duas numa semana e nas restantes usar apenas uma;
- Consulta mensal, uma consulta por mês;
- *Genetic nutrition*, este é um programa composto por um teste genético e onde é realizado um acompanhamento por uma das nutricionistas do clube, onde é possível analisar o perfil genético do sócio e assim saber quais os alimentos que são adequados, como também, fornecer algumas dicas importantes no que diz respeito a alimentação, como por exemplo, formas de controlar o apetite, etc. Neste programa são avaliadas 3 vertentes: o corpo, a alimentação e o comportamento (hábitos de vida) do sócio.

As marcações com os sócios são realizadas na própria consulta, em que em conjunto com o sócio, se agenda uma nova. Posteriormente existe a confirmação dessa mesma consulta, esta não possui um cariz

formal, pois são maioritariamente realizadas por telemóvel, quer por chamadas, quer por mensagens, um dia antes ou até mesmo no próprio dia.

Relativamente às consultas, anteriormente mencionadas, estas são realizadas na sala *premium* das instalações do clube. Esta sala é utilizada para este tipo de consultas/reuniões, pois é sossegada e equipada com cadeiras confortáveis e uma mesa grande de apoio.

O conhecimento por parte das nutricionistas em relação à existência de um novo sócio, é feito através do contributo dos comerciais, pois estes, aquando da inscrição do novo sócio no clube, chamam uma das nutricionistas para falar um pouco com o sócio e explicar-lhe tudo relativamente a este tema. Devido à existência de duas nutricionistas, a divisão de sócios é realizada alternadamente, isto é, supondo que a Marta ficou com um novo sócio, o próximo sócio que se queira inscrever no clube, vai ter a abordá-lo a nutricionista Joana, e assim sucessivamente.

Do que retirei da conversa com a nutricionista Marta, os meses mais fortes de venda neste setor são os meses de outubro e novembro, bem como de janeiro até abril, enquanto, que por outro lado, os meses mais fracos são o mês de agosto e dezembro, justificados pelas despesas existentes nestes meses para as pessoas, quer pelas férias de verão, quer pelo encargue monetário da época natalícia.

De seguida vou enumerar algumas das variadas tarefas/atividades que são realizadas pelas nutricionistas do clube e em que demonstram os seus serviços:

- Workshop;
- Showcooking, que são eventos de demonstração de confeção de alimentos;

- Eventos temáticos (exemplo: *snack day*, onde se oferecem produtos; dia da criança, em que se oferece snacks para as crianças levarem para a escola);
- *Live well party*, eventos do clube em que as nutricionistas estão presentes com alguns produtos para dar a conhecer aos sócios;
- Escrevem artigos para a NIT / newsletter Holmes Place / revista CTT;
- Planos nutricionais para crianças (está em *stand-by* por enquanto)
- Fazem referência de sócios aos Personal Trainer e fisioterapeutas;
- *Wellness cam*, em que as nutricionistas vão às empresas realizar um rastreio e prestar serviços.

Relativamente à consulta de nutrição que recebi, esta foi realizada com a nutricionista Marta Oliveira. Esta consulta começou com perguntas base acerca de mim, nome, idade e objetivos, não esquecendo também problemas de saúde que poderia ter.

De seguida, procedemos à descrição das minhas refeições diárias, sendo que a nutricionista analisou logo a minha alimentação e referiu que tinha de melhorar alguns pontos chave para que conseguisse realmente alcançar os meus objetivos de aumento de peso. Sugeriu-me então que realizasse mais refeições diárias e ingerisse mais proteínas em todas refeições que efetuasse. Após algumas questões da minha parte, sugeriu-me várias opções de como poderias realizar cada uma das minhas refeições quer do pequeno-almoço à ceia.

Conclusão

Esta tarefa de acompanhamento das tarefas que as nutricionistas do clube têm e de como são realizadas foi muito enriquecedor para o meu desenvolvimento nesta área, passando também pela experiência que os sócios têm na altura em que se inscrevem no clube e lhes é oferecido uma consulta de nutrição gratuita.

Na minha opinião, o facto de o sócio ter esta oferta por parte do clube é um passo muito importante e até essencial para este começar a adotar um estilo de vida mais saudável e lhe ajudará a alcançar melhor os seus objetivos e mais rapidamente.

Após ter recebido a consulta de nutrição comecei a ter mais em atenção pequenos aspetos na minha alimentação, visto que esta deixa um pouco a desejar e que em conjunto com o exercício físico traz resultados mais rápidos e mais duradouros.

Por fim, achei esta experiência muito enriquecedora, ainda para mais, por nunca ter sido acompanhado por um nutricionista e não saber por vezes soluções que posso adotar na minha alimentação, sendo esta muito básica.

Holmes Place Academy
FORMAÇÃO EM CONTEXTO DE TRABALHO
(ESTÁGIO ACADÉMICO)
Universidade da Beira Interior

Relatório

Fisioterapia

Paulo Xavier Castanheira Neto

Tutores
Ana Custódio
Orlando Nogueira

Lisboa,
12 de dezembro de
2018

Introdução

O presente relatório tem como tema “Fisioterapia”, no qual irei apresentar todas as atividades que realizei nas horas de estágio em que estive presente neste serviço que o clube oferece aos sócios, mais especificamente, nas duas aulas que são oferecidas neste contexto de fisioterapia.

As minhas tarefas foram participar/realizar as duas aulas relativas a este setor, que foram elas:

- Aula de reeducação postural;
- Aula de hidroterapia.

O local onde foi realizada esta tarefa foi no estúdio *Mind and Body* para a primeira mencionada anteriormente, e na piscina para a segunda aula. As duas aulas foram instruídas pela fisioterapeuta Teresa Gonçalves.

No presente relatório irei abordar esta minha passagem pelas aulas de fisioterapia do clube, explicar cada uma das aulas, quais as maiores diferenças que apontei entre uma e outra e realizar uma análise crítica.

Desenvolvimento

Aula de reeducação postural

A aula de reeducação postural, como referido anteriormente, é realizada no estúdio *Mind and Body* do clube e é uma aula que tem muita afluência por parte dos sócios, pois só existe uma aula por semana, que se realiza às 9h todas as quartas-feiras. O objetivo desta aula consiste na aplicação de posturas estáticas, algumas sob contrações isométricas, com o objetivo de alongar cadeias musculares encurtadas, como também fortalecer as cadeias musculares mais fragilizadas. Estes são exercícios realizados ao longo da aula que promovem o equilíbrio muscular, conjugando este fator com a presença de um trabalho respiratório.

Os exercícios da aula são maioritariamente executados com o apoio de uma parede e consistiu na realização de 3 exercícios diferentes.

O primeiro exercício da aula foi executado sentado, apoiando as costas na parede, desde o cóccix até à cabeça, e teve como objetivo manter a respiração controlada sem que acontecessem desníveis ao nível dos ombros e em que estes permanecessem no mesmo sítio aquando das duas fases da respiração (inspiração e expiração), sem que estes levantassem.

O segundo exercício foi realizado também apoiando o corpo na parede, mas desta vez, numa posição inversa à anterior, com os membros inferiores encostados na parede, no entanto, com um pequeno ajuste, em que foi pedido pela fisioterapeuta que se fletisse um pouco os mesmos e em que os únicos pontos de contato com a parede fossem a sola dos pés e os glúteos. Nesta posição era pedido exatamente que no exercício anterior, para se realizar uma

respiração controlada e como que se empurrasse, na expiração, as costas contra o solo.

O terceiro e último exercício foi realizado já sem apoio da parede, onde a posição base era deitado de costas no chão, e em que se mantivesse uma posição de borboleta com os membros inferiores, semi fletidos e com a sola dos pés em contato uma com a outra. Mais uma vez, o mais importante neste exercício era a respiração e em que o objetivo fosse manter as costas planas e os ombros descontraídos.

Aula de hidroterapia

A aula de hidroterapia, tal como o nome indica, é uma aula realizada em meio aquático, em que se utilizam alguns movimentos corporais na piscina com o intuito de corrigir algumas posturas não tão boas para a nossa coluna vertebral. Foi orientada pela instrutora Teresa Gonçalves com início às 9 horas da manhã e término passado cerca de 45 minutos, às 9 horas e 45 minutos. Esta é uma aula que utiliza maioritariamente o equilíbrio para a correta execução dos exercícios e para posturas adequadas ao longo da aula.

A aula foi dividida em duas partes, uma primeira em que os exercícios eram realizados individualmente e cada sócio a seu tempo, e uma segunda parte em que se procedeu a um círculo entre todos os sócios participantes na aula para efetuar os exercícios. Para os exercícios da parte inicial da aula foram utilizadas duas pistas da piscina, para executar os exercícios ao longo da mesma, um de cada vez, exercícios esses que foram auxiliados por um pull-boy colocado na parte superior da cabeça e em que o objetivo era realizar polichinelos, lounges curtos, abrir passada, abrir passada com rotação do tronco, agachamentos dinâmicos, skipping, ... sempre com

intuito de não deixar cair o pull-boy e para isto assumir uma posição de verticalidade e alinhamento da coluna com a cabeça. Na segunda parte da aula foi utilizado um "chouriço" para colocá-lo sobre a planta do pé e realizar movimentos de subida de joelho e descida e fazer abdução da perna que tinha o "chouriço", de seguida foi pedido pela instrutora que pisássemos o "chouriço" com um pé, enquanto que o outro realizava os mesmos movimentos antes descritos. Posteriormente e para acabar a aula foram realizados exercícios com o "chouriço" nas mãos e em que o objetivo era conseguir chegar com um pé à frente e tocar no mesmo e voltar atrás, fazer rotações de tronco a um lado e ao outro, e por fim, realizar pequenos saltos levantando os joelhos. No final foram feitos os alongamentos básicos de uma aula de grupo.

Conclusão

Com a participação nas diferentes aulas de fisioterapia que o clube oferece, tomei conhecimento acerca de alguns fatores muito importantes para a nossa saúde corporal, e quais as precursões que isso tem no nosso dia-a-dia. Percebi então que existem movimentos (movimentos esses explorados nas duas aulas que presenciei), que permitem combater algum do stress diário a que o nosso corpo é submetido.

Relativamente à aula de reeducação postural, percebi que este é um método de fisioterapia que consiste na correção das alterações posturais por vezes detetadas, através de alongamento e reequilíbrio dos músculos responsáveis. Esta é uma forma de tratar diferentes patologias, tanto ao nível dos ossos, músculos, etc. Ao contrário de todas as outras aulas de grupo, esta teve uma particularidade que achei interessante que não tinha noção, antes da realização da mesma, é que a aula é composta por poucos exercícios/posturas, pois é necessário um bom trabalho, tanto ao nível da respiração como de toda a musculatura do corpo, para evoluir em cada exercício e alongar ao máximo a musculatura. Desta forma, e só assim, se consegue corrigir as alterações de posturas incorretas, esse que é um dos objetivos destas aulas.

Quanto à aula de hidroterapia, tomei conhecimento que esta é uma terapêutica importante para o tratamento de algumas disfunções do nosso corpo, em que ao ser realizada em meio aquático, permite assim o relaxamento, controlo da dor, redução de possíveis inflamações existentes, etc.

As maiores diferenças que notei nestas duas vertentes de "tratamento" que é realizado destinado ao corpo humano, é que na aula de reeducação postural é necessária uma maior amplitude de movimentos, o que provoca inicialmente algum desconforto em

certos segmentos do corpo, mas que com o "trabalhar" dessas posições, é permitida uma melhor postura do corpo e como o nome indica, reeducar a nossa postura. O mesmo não acontece na aula de hidroterapia, que considere uma aula mais "leve" em termo de movimentos, muito pelo fator de ser realizada em meio aquático e o stress das articulações ser reduzido substancialmente.

Considero a minha passagem por este setor da fisioterapia do clube muito interessante, pois deu-me a conhecer outro tipo de valências que as aulas de grupo têm, nomeadamente estas duas, e úteis para que num futuro próximo, possa recomendar a algum sócio do clube e saber quais as vantagens da prática das mesmas.

Holmes Place Academy
FORMAÇÃO EM CONTEXTO DE TRABALHO
(ESTÁGIO ACADÉMICO)
Universidade da Beira Interior

Relatório Direção clube

Paulo Xavier Castanheira Neto

Tutores
Ana Custódio
Orlando Nogueira

Lisboa,
16 de janeiro de
2019

Introdução

O presente relatório tem como tema “Direção clube”, no qual irei apresentar e abordar todas as tarefas pertencentes à direção do clube Holmes Place Palácio Sottomayor, concretamente à Club Manager Vanessa Almeida.

A passagem por este setor do clube, e ao mesmo tempo, o facto de ter noção de quais os mecanismos utilizados para o concretizar dos objetivos delineados, é muito importante para compreender toda a estrutura do mesmo e qual ou quais as pessoas que têm cada função na hierarquia subsequente à Club Manager. O local de trabalho da Club Manager deste clube é no office do mesmo, que é o gabinete onde se encontram todas as ferramentas necessárias para o cumprimento deste trabalho.

De seguida, no corpo deste relatório irei explicar quais as responsabilidades que a Club Manager Vanessa Almeida tem com cada departamento, quer o comercial, operacional, receção, nutrição, manutenção, etc.

Desenvolvimento

Sendo-lhe atribuído o cargo máximo do Holmes Place Palácio Sottomayor, Vanessa Almeida necessita de estabelecer contacto com todos os departamentos e serviços do clube, de tal modo que, todas as semanas tem a função de reunir com cada um dos responsáveis dos setores acima expostos na segunda linha do organograma.

Assim sendo, em cada um dos dias da semana terá uma reunião/*briefing* com a Sales Team Leader Luísa Nunes, com a Duty Manager Raquel Suárez, com o Fitness Manager Gonçalo Correia, com a Group Exercise Leader Patrícia Pinto, com as nutricionistas Marta e Joana, e com o coordenador de manutenção Hélder Lopes. Nestas reuniões/*briefings*, são discutidos os resultados semanais obtidos por cada setor, para que isto aconteça é necessário a apresentação dos valores obtidos e se estes correspondem ao esperado. Após a apresentação dos valores é realizada uma pequena conclusão onde se pretende que a Club Manager transmita os pontos positivos, bem como os pontos a melhorar dessa semana e qual o trabalho que tem de ser desenvolvido daí em diante.

Para além destas reuniões internas no clube, a Club Manager tem também reuniões de 2 em dois meses, aproximadamente, com a direção dos outros clubes de Lisboa, como também do resto do país, onde são discutidos assuntos acerca da empresa Holmes Place e se traçam algumas metas para a mesma.

De referir, que no office (gabinete onde se encontra a Vanessa Almeida), está um quadro em que são apresentados os valores esperados que se atingiam para o mês atual e com outra coluna em que é apresentado o lucro atual até esse dia do mês. Este é um quadro muito importante para a Club Manager, pois é por ele que ela

se guia para verificar que setor necessita de vender e lucrar mais para chegar à meta do presente mês. Os setores representados neste quadro são: vendas, personal trainers, estúdios, nutrição, toalhas, outros, loja, kids, cancelamentos previstos, entre outros.

Conclusão

A realização deste relatório, bem como as horas de estágio passadas com a Club Manager Vanessa Almeida, foram muito importantes para conseguir perceber toda a estrutura organizacional do Holmes Place Palácio Sottomayor e como tudo funciona, decima para baixo, ao longo de toda a hierarquia.

Era-me desconhecido, antes da minha presença em alguns momentos do dia com a Vanessa, como era gerido todo o clube, que ligação existia entre ela e os restantes trabalhadores, e como era realizado esse “transfer” entre a direção e as restantes equipas de trabalho. Contudo, após a realização deste relatório, consigo abordar este tema e explicar como são realizados alguns dos principais processos para que esta sincronização entre os vários departamentos seja possível e dê frutos.

Concluo também que são imprescindíveis as reuniões/*briefings* com cada responsável por departamento, e que são estas que vão acompanhando todo o processo, por exemplo da equipa comercial, e que vão ajudando a observar se os resultados esperados estão a ser atingidos, ou se, no entanto, é necessário delinear novas metas. Percebo então, que caso não existissem os tais *briefings*, que seria muito mais difícil acompanhar todo o processo de vendas e gerir os lucros e despesas dos vários setores do clube.

Em suma, afirmo que foi uma mais valia ter conseguido acompanhar por algum tempo as tarefas da Club Manager Vanessa Almeida, para assim perceber como se conseguem gerir todos os departamentos e quem faz a ligação dos mesmos com a direção do clube.

Holmes Place Academy
FORMAÇÃO EM CONTEXTO DE TRABALHO
(ESTÁGIO ACADÉMICO)
Universidade da Beira Interior

Relatório *Ez-runner*
Paulo Xavier Castanheira Neto

Tutores
Ana Custódio
Orlando Nogueira

Lisboa,
28 de fevereiro de
2019

Introdução

O presente relatório tem como tema “EZ-runner”, programa informático este que é utilizado no clube Holmes Place para permitir o acesso à base de dados dos sócios de cada clube.

No corpo do relatório irei abordar todas as tarefas que tive contacto durante as horas de estágio realizadas neste setor. Tarefas essas como:

- Acesso ao programa informático;
- Pesquisa de dados por indicadores – contacto telefónico, mail, NIF, apelido e/ou nome, por Personal Trainer;
- Preparação da abordagem ao sócio – leitura das incidências, compreender a informação do sócio;
- Inserir incidências;
- Controlos de acesso;
- Controlo de faturação.

O local onde foi realizada esta tarefa foi no *office* de PT´s), onde estão situados todos os equipamentos necessários para uma boa realização de todas as tarefas antes descritas.

Desenvolvimento

Como referi anteriormente, o programa *EZ-runner* é uma base de dados que possibilita a pesquisa de quaisquer informações acerca dos sócios do clube, como também *prospects* (pessoas que visitaram o clube mas que não se inscreveram e ficaram com o seu contacto nesta base de dados).

Para ter acesso a este programa informático basta ir a um dos computadores do clube que possua o programa e abri-lo, desta forma conseguiremos ter acesso às informações que queremos sobre cada sócio. Para procurar especificamente algum sócio e conseguir ter algumas informações de que necessitamos, clicamos na barra de ferramentas em "*clients*" ou "*Roket search*" e procuramos o sócio que pretendemos, quer seja por nome, número de sócio, contacto telefónico, etc. Outra das funcionalidades do programa é poder filtrar a pesquisa para procurar apenas por clientes ativos no clube.

Aquando da realização da pesquisa por exemplo por nome ou sobrenome, sem filtros, iremos ter uma série de sócios que o programa procurou, e ir-nos dar três tipos de informação referente a cada contacto que são elas: "*live*", "*prospect*" ou "*lapsed*". Estas são as três possibilidades e como é de esperar, cada uma delas tem significados distintos, pois "*live*" significa que o sócio está ativo, "*prospect*" significa que são pessoas que nunca se inscreveram no clube apesar da visita ao mesmo para conhecer, e "*lapsed*" que são os sócios que cancelaram o contrato com o clube.

Uma outra funcionalidade do *EZ-runner* é facultar uma fotografia na ficha do sócio que, muitas das vezes, basta ver essa fotografia para encontrar o sócio que pretendíamos e evitar de abrir necessariamente todas as fichas.

Passando agora para a parte de abrir as fichas de sócio, estas devem ser procuradas como explicado anteriormente em "*clients*", e de seguida abrir a ficha do sócio que pretendemos. Na ficha de sócio ir-se-á ter acesso a diferentes informações, informações essas que estão na barra de ferramentas e são as seguintes: "*contact details*", "*notes*", "*usage*", "*financial states*". A ferramenta "*contact details*" apresenta todas os contactos do sócio como o mail, morada, NIF, etc., "*usage*" dará a informação de quantas vezes o sócio veio ao clube nos últimos dias, a que horário costuma frequentar o clube, ou por exemplo, no caso de PT's, fisioterapeutas ou nutricionistas, saber se já deu entrada no clube para a marcação/treino que tinha realizado para esse dia, entre outras. "*Financial states*" apresenta informações sobre pagamentos ou dívidas do sócio para com o clube, e por fim, "*notes*" é onde se encontra tudo o que já foi realizado com o sócio, quer sejam as marcações de OI, as tentativas (bem sucedidas ou não) de estabelecer contacto telefónico com o sócio, transferências de clube, entre outras.

Conclusão

Com esta minha formação no programa EZ-runner consegui ficar a entender os procedimentos necessários para uma boa utilização do mesmo e de quais os passos que se realizam para procurar diferentes tipos de informação sobre sócios ou antigos sócios.

Foi graças a esta formação que consigo agora identificar a definição de sócio e de *prospect* em termos da utilização do programa e conseguir procurar os mesmos através de diferentes formas, como nome, contacto telefónico, número de sócio, ...

Num futuro próximo, caso venha a ter que trabalhar e utilizar este programa informático, já consigo utilizá-lo para diferentes tipos de objetivo e no caso de ter que contactar o sócio, saber como se procede ao registo desse acontecimento na ficha de sócio do programa, utilizando a ferramenta "*notes*". Esse tanto pode ser para marcação de uma orientação inicial (OI), para um reprogramação, etc.

Holmes Place Academy
FORMAÇÃO EM CONTEXTO DE TRABALHO
(ESTÁGIO ACADÉMICO)
Universidade da Beira Interior

Relatório MI -
shadow
Paulo Xavier Castanheira Neto

Tutores
Ana Custódio
Orlando Nogueira

Lisboa,
22 de fevereiro de
2019

Introdução

O presente relatório tem como tema “MI - *shadow*”, e é nele que vou abordar todas as tarefas que realizei e presenciei durante as horas de estágio como *shadow* do instrutor de sala (MI).

Os objetivos deste relatório são os seguintes:

- Descrever a forma como os sócios foram abordados;
- Descrever qual o tipo de comunicação utilizada pelo instrutor de sala;
- Descrever quais os exercícios que foram corrigidos;
- Descrever quais as correções mais comuns;
- Descrever a forma como os instrutores motivam os sócios.

A passagem por este setor é muito importante, pois é necessária a minha compreensão pelas tarefas realizadas por parte dos instrutores de sala do clube (MI) e saber alguns dos procedimentos utilizados por eles com os sócios do clube.

O local onde foi realizada esta tarefa foi na sala de musculação e cardiofitness que é o local de trabalho dos instrutores de sala e em que podem e devem interagir com os clientes.

Desenvolvimento

A equipa de *Member Interaction* (MI) do clube Holmes Place Palácio Sottomayor é constituída por diferentes elementos que acompanhei no decorrer desta tarefa na sala de exercício, sendo eles:

- Ana Custódio;
- Rita Neves;
- André Reis;
- Johanna Bacsik;
- Ricardo Ferreira;
- Joana Marques;
- Hugo Santos.

Abordagem aos sócios

Na abordagem ao sócio durante o seu treino, primeiramente, tem de se chegar perto do mesmo, saudá-lo, e logo de seguida apresentar. Com estas primeiras palavras com o sócio, consegue-se também, à posteriori, saber o nome do sócio para começar um pequeno discurso. De seguida, é necessário criar alguma "ligação", logo deve-se perguntar se o seu treino está a correr bem e/ou qual o tipo de treino que está hoje a realizar, com isto, conseguir-se-á colocar o sócio mais à vontade e criar alguma empatia com o mesmo. Com o decorrer da conversa, deve-se esclarecer alguma dúvida que o mesmo tenha e deve-se transmitir-lhe que irá observar o resto da sala e que se precisar de auxílio para chamar. No entanto, ao invés de criar apenas este tipo de diálogo mais básico, pode-se também, caso seja necessário, sugerir ao sócio alguma melhoria do exercício que se encontra a realizar. Desta forma, a abordagem já é um pouco diferente, em que se pergunta primeiramente qual o objetivo do seu exercício, e baseado na resposta obtida, sugerir alguma melhoria, caso seja pertinente.

Exercícios corrigidos

Durante as horas de estágio realizadas em *shadow* de MI, tive percepções de alguns dos exercícios corrigidos pelos instrutores de sala e quais eram as correções mais comuns. Com isto, consegui concluir que os erros maioritariamente realizados pelos sócios foram relativamente a 3 aspetos principais:

- Ao nível da velocidade de movimento (exercícios realizados com excesso de velocidade, em que o sócio não “segura” o movimento, principalmente na fase excêntrica do movimento);
- Ao nível da amplitude articular (pouca amplitude articular nos movimentos);
- Usam o balanço do corpo para compensar o movimento e a falta de energia/força.

Correções mais comuns

Quanto às correções mais realizadas pelos instrutores de sala (MI), foram elas:

- Tríceps na máquina multifunções com cabos, em que os membros superiores sobem demasiado. A correção é dada para que o sócio segure o movimento até um ângulo de 90 graus;
- Trícep unilateral na máquina multifunções com mão supinada, em que o movimento é realizado com ajuda do balanço corporal e não bloqueia apenas o movimento do braço;
- Agachamento, em que os joelhos passam a linha dos pés e pode provocar lesões. A correção é dada para que o sócio, em vez de se agachar diretamente para baixo, deve dobrar a cintura pélvica de forma a que os glúteos se movam para trás, como se estivesse a sentar numa cadeira invisível. Outra das dicas é que o peso do corpo se concentre nos calcanhares e não na ponta dos pés;
- Abdominais na máquina de abdominais, em que o sócio tem a coluna muito direita. A correção que é dada é que o sócio deve enrolar mais a coluna, tal como faz no movimento de

abdominal sem máquina. Sem esta correção, o sócio quase que está a realizar o movimento de peso morto;

- Abdominais no solo, em que o sócio faz muito trabalho ao nível do pescoço, que não é o pretendido.

Motivação dada aos sócios

A motivação que é dada aos sócios por parte do instrutor em sala é muito importante, pois é ele que dá a cara pelo clube e tem como função interagir com o sócio e através disso motivá-lo a manter-se no clube. Essa motivação pode ser dada de diferentes formas, como por exemplo:

- “Reparei que está mais magra desde que começou a treinar”;
- “É espantoso como em apenas dois meses melhorou tanto a sua performance”;
- Reparei que não vinha ao clube há algum tempo! Agora é para treinar a sério?”.

Estas simples intervenções conseguem produzir um efeito muito positivo no sócio e conseguir ter da nossa parte um reconhecimento por parte do mesmo.

Conclusão

Relativamente à comunicação utilizada pelo instrutor de sala, este deve identificar várias formas de abordagem de comunicação, para que com isso consiga desenvolver eficazmente algumas técnicas de comunicação. Para isto, é então necessário que o mesmo consiga identificar e aplicar nas suas horas de trabalho as melhores estratégias na abordagem a cada um dos sócios do clube. Uma das competências que adquiri aquando da passagem pela sala é que se há interpretação há comunicação, isto é, a comunicação pode existir sob diferentes formas, quer seja ela verbal, visual, cinestésica, etc., e se do outro lado (neste caso os sócios), conseguem interpretar essa nossa linguagem gestual, visual, corporal, então está a existir comunicação. Este é um fator muito importante, pois caso exista uma comunicação eficaz, esse é o início de uma relação forte e bem-sucedida o que irá originar resultados, satisfação e posteriormente, referências. Isto aplica-se aos instrutores de sala bem como aos *Personal Trainers*.

Outro dos aspetos importantes que presenciei durante o meu horário em *shadow* de MI, é que é necessário por vezes a abordagem ao sócio aquando do surgimento de alguma questão por parte do mesmo em relação a algum exercício, ou de uma intervenção por parte do instrutor de sala, que se realize o chamado efeito "*rappor*". A definição deste termo é o instrutor conseguir usar termos iguais ou semelhantes ao do sócio, ou até mesmo realizar expressões corporais idênticas, para que se consiga criar alguma ligação ao sócio. Um exemplo breve desta situação, é por exemplo:

Sócio – Olá, pode-me ajudar na realização do movimento do *squat*?

MI – Olá, com certeza! O *squat* realiza-se da seguinte forma, pés completamente apoiados no chão, pernas à largura dos ombros, ... ter atenção na realização do *squat* ou agachamento em ter as costas sempre eretas. Realize agora a senhora o agachamento para eu observar e sugerir possíveis melhorias de movimento.

O efeito “*rappor*” foi então utilizado em usar o termo que o sócio utilizou para definir o agachamento e só depois fazer uma passagem para o termo utilizado no ginásio.

O *feedback* foi outra das “ferramentas” que observei mais importante para o trabalho de MI na sala de exercício, pois é com ele que o MI (instrutor de sala) consegue melhorar posições, movimentos e/ou exercícios dos sócios presentes na sala de exercício. O seu *feedback* tem de ser claro e objetivo para que o sócio compreenda a mensagem transmitida na totalidade, e que, após isso, consiga corrigir o “erro” observado pelo instrutor de sala. Esse mesmo *feedback* pode ser dado na sua forma normal ou então também através do *feedforward*. Este último conceito é caracterizado como se tratasse de um comportamento futuro e em tom de sugestão, isto é, explicar ao sócio como deveria acontecer o movimento para que se realize da melhor forma possível.

Relativamente à correção de exercícios, observei que essa mesma correção deve ser entendida pelos sócios como uma sugestão de melhoria do exercício que eles estão a realizar e não como um erro. Desta forma, o instrutor consegue “cativar” o sócio através da sua intervenção e não “afugentá-lo” por parecer demasiado autoritário e superior, que não é de todo o que se pretende. Logo, as correções dos exercícios devem realizar-se da seguinte forma:

MI – Boa tarde, eu sou o André, instrutor da sala de exercício, como se chama?

Sócio - ...

MI – Ana, qual o objetivo desse exercício que está a realizar?

Sócio - ...

MI – Muito bem. Posso dar-lhe uma sugestão de melhoria do exercício?

Sócio - ...

MI – Coloque a perna antes nesta posição e veja como se sente ao realizar o exercício novamente.

Sócio – (realiza o exercício).

MI – Como se sentiu Ana? Fez sentido o que disse?

A passagem por esta tarefa no período de estágio determinado deu-me competências e vivências relativamente à abordagem e interação com os diferentes sócios do clube e de como é realizado este processo por inteiro, isto é, ficar elucidado de como é realizada a abordagem ao sócio, de qual a comunicação a usar, como se aborda o mesmo para conseguir dar *feedback* de exercícios realizados na sala de exercício, e de como é transmitida a motivação para com o mesmo, isto é, quais os pontos-chave a abordar.

Por fim, esta tarefa foi muito importante para conseguir dar continuidade na parte de MI relativa à correção supervisionada de exercícios realizados pelos sócios do clube.

Holmes Place Academy
FORMAÇÃO EM CONTEXTO DE TRABALHO
(ESTÁGIO ACADÉMICO)
Universidade da Beira Interior

**Relatório Ginásio de
musculação e cardiofitness
– procedimentos,
abordagem e comunicação**
Paulo Xavier Castanheira Neto

Tutores
Ana Custódio
Orlando Nogueira

Lisboa,
26 de fevereiro de
2019

Introdução

O presente relatório tem como tema “Ginásio de musculação e cardiofitness – procedimentos, abordagem e comunicação” e tem como objetivo descrever as tarefas por mim realizadas durante o período de estágio e das formações que presenciei com o Fitness Manager, Gonçalo Correia.

Neste relatório irei abordar quais os procedimentos teóricos de abertura do ginásio de musculação e cardiofitness assim como os procedimentos teóricos de fecho do ginásio de musculação e cardiofitness, como me devo apresentar a um sócio durante o seu treino e conhecer o mesmo, utilizando linguagem não técnica.

A passagem por este departamento não é em vão, pois é necessária a minha de compreensão de como são realizados todos estes processos e de que um MI ou *Personal Trainer* estão constantemente a fazê-lo.

O local onde foi realizada esta tarefa foi, tal como o nome do relatório indica, no ginásio de musculação e cardiofitness.

Desenvolvimento

Os procedimentos que são utilizados em tempo de tarefa em MI são importantes para conseguir que todos os instrutores se guiem pelas mesmas regras durante o seu trabalho. Assim sendo, vou abordar os procedimentos de cada uma das suas diferentes tarefas.

Procedimentos gerais da sala

- É fundamental, se não obrigatório, cumprimentar todos os sócios;
- O *check-point* é utilizado para receber os sócios e o que se pretende é que se esteja nesse local o menos tempo possível;
- O *check-point* é também utilizado para realizar agendamentos e reavaliações com sócios;
- É importante estar sempre a circular por toda a sala de musculação e cardiofitness para conseguir chegar ao máximo de sócios possíveis;
- É proibido usar aparelhos como telemóveis/*Ipad's*/... apenas é permitido o uso de meios de comunicação referentes ao clube como, rádio, mail, telefone do clube.
- Não se pode sair da sala, exceto em casos de emergência;
- As trocas de horário têm de ser informadas por escrito pelo manager de departamento.

Procedimentos Xpress class

Esta é uma aposta da empresa Holmes Place em que pretende *standartizar* o modelo de treino destas aulas, ou seja, é igual realizar as aulas no Palácio Sottomayor como no Porto. Alguns dos procedimentos destas aulas realizados pelo instrutor de sala são:

- Preparar a zona de aula 10 minutos antes do início da mesma;
- Convidar os sócios e aquando do início de aula, tocar o sino de alerta de que a aula vai começar;
- Receber os sócios 5 minutos antes da aula;
- Se não estiver ninguém para realizar a aula, esperar até 5 minutos na zona de aula, na eventualidade de existirem sócios atrasados;
- Quando a aula terminar, colocar no *usage* da aula na plataforma *GXR* do computador do *check-point*.

Relativamente aos procedimentos teóricos de abertura e fecho do ginásio de musculação e cardiofitness irei apresentar de seguida uma checklist dos procedimentos para cada um deles:

Procedimento de abertura do ginásio

Ligar escadas rolantes do clube que dão acesso a uma das entradas	
Ir à piscina verificar se está o lifeguard	
Observar balneários (M e F) e verificar se está limpo ou se há algo por limpar	
Ligar todas as passadeiras	
Ligar televisões e o som do clube (está incluída também a música)	
Ligar o computador do check-point	
Ligar Power Plates	
Ligar máquinas de bioimpedância (a que se encontra junta ao check-point e a da sala de avaliações)	
Verificar se está tudo em ordem e arrumado na sala de musculação (pesos, toalhas, ...)	
Enviar mail à diretora do clube, manager, e receção a reportar todas as situações que necessitem de ser corrigidas	
Ficar na zona de check-point cerca de 10/15 minutos para cumprimentar os sócios à sua chegada à sala de musculação e cardiofitness	

Procedimento de fecho do ginásio

Levantar passadeiras para às 22h30 serem desligadas	
Ir arrumando a sala de musculação (para não deixar tudo para a última e manter a sala minimamente arrumada)	
(Após as 22h30)	
Desligar todas as passadeiras	
Desligar as Power Plates	
Desligar televisões	
Desligar computador	
Arrumar sala de musculação (reorganizar pesos, ...)	
Ir aos balneários verificar os cacifos, se necessitam de ser limpos deixar aberto, e se tiver cadeado e não ser do staff, arrombar	
(Após as 23h00)	
Desligar som do clube (apenas a esta hora porque o tanoy da receção funciona através desta sonorização e é preciso mantê-lo ligado)	
Desligar escadas rolantes	

Outros procedimentos

Existem também outros procedimentos que são necessários para que as tarefas do instrutor de sala sejam cumpridas corretamente.

É importante garantir o acompanhamento de toda a sala, e este pode ser realizado de duas formas diferentes, caso haja 1 ou 2 elementos MI em sala. Caso haja 1 elemento em sala, é pedido que o instrutor presente esteja 3 minutos (valor médio) com cada sócio, a cada 5 minutos passar por todas as áreas do ginásio, a prioridade neste caso é a zona de pesos livres. No entanto, se estiverem dois elementos em sala, pede-se para que “peça” 3 minutos com cada sócio e esteja sempre 1 elemento na zona de pesos livres do ginásio. As restantes áreas neste caso, devem ter vigilância a cada 5 minutos.

Claro está que o tempo de 3 minutos antes referido, não tem de ser levado à risca e existem casos que um sócio necessita mais do que esse tempo para o acompanhar, pois existem muitas formas de acompanhar um sócio no seu treino. Enquanto que para um basta dizer “em relação a ontem, ficou com alguma dúvida?”, e está acompanhado por apenas 5/10 segundos, existem outros que necessitam de mais tempo de acompanhamento por ser um sócio novo que ainda não conheça as máquinas ou porque tem um treino novo e necessita de mais ajuda.

Outras das tarefas do MI é manter a arrumação, limpeza e segurança das salas de musculação e cardiofitness. Em relação à arrumação falo, por exemplo, de discos ou halteres espalhados pela sala, na limpeza refiro-me a toalhas esquecidas pelos sócios nas máquinas ou no chão da sala, e na segurança falo, por exemplo, das molas que têm de ser colocadas nas barras de pesos livres para “trancar” os discos.

Abordagem e comunicação

Quanto à abordagem e comunicação irei explicar a forma como abordei os sócios e que informação e feedback obtive dos mesmos, assim como quantos sócios consegui abordar.

Durante as horas de estágio referentes a este capítulo de abordagem e comunicação com o sócio, tive de aprender qual a forma de como abordá-lo e qual o discurso mais correto para efetuar com cada um.

Na abordagem ao sócio durante o seu treino, primeiramente, tenho de chegar perto do mesmo, saudá-lo, e logo de seguida apresentar-me. Com estas minhas primeiras palavras com o sócio, vou conseguir também, à posteriori, saber o nome do sócio para começar um pequeno discurso. De seguida, é necessário criar alguma "ligação", logo devo perguntar se o seu treino está a correr bem e/ou qual o tipo de treino que está hoje a realizar, com isto, conseguirei colocar o sócio mais à vontade e criar alguma empatia com o mesmo. Com o decorrer da conversa, esclarecerei alguma dúvida que o mesmo tenha e devo transmitir-lhe que vou observar o resto da sala e que se precisar do meu auxílio para me chamar. No entanto, ao invés de criar apenas este tipo de diálogo mais básico, posso também, caso seja necessário, sugerir ao sócio alguma melhoria do exercício que se encontra a realizar. Desta forma, a abordagem já é um pouco diferente, em que devo perguntar primeiramente qual o objetivo do seu exercício, e baseando-me na resposta que obtiver, sugerir alguma melhoria, caso considere que seja pertinente.

Com estes procedimentos realizados no tempo de estágio, consegui conhecer alguns sócios do clube e conhecer de forma mais aprofundada ao nível do treino.

Quanto ao *feedback* que obtive por parte dos sócios, considero que foi muito positivo, pois foram todos muito recetivos, dando por vezes também as boas-vindas a mim mesmo, já que sou estagiário e

comecei esta nova etapa há poucos meses. Das correções/melhorias de exercícios que apresentei aos sócios (sempre acompanhado pelo MI em sala), foram sempre bem-recebidas e agradecidas no final pelos mesmos.

Conclusão

Foi muito importante aprender todos os procedimentos e abordagem necessários para manter a sala de musculação e cardiofitness organizada, e para além disso, aprender a manter o foco na sala, isto é, conseguir “tocar cada sócio”, esta ação pode ser realizada de diferentes formas, com um simples “está a fazer um bom treino”, “muito bem Pedro, disse que vinha ontem e veio mesmo, bom treino”, ou até um simples “fixe” feito com a mão (polegar para cima). Outra forma que observei em manter o foco na sala é o MI dar-se a conhecer ao sócio, ou seja, apresentar-se, comunicar ao sócio onde vai estar e até que horas. Questionar é outras das interações pertinentes, como por exemplo, perguntar que treino irá realizar hoje, quando é que volta ao clube, a que aula vai, etc. Por fim, outra das formas em manter o foco na sala é fazer cumprir as regras, no entanto, é importante referir que o MI tem total autonomia e só em caso de conflito é que deve chamar o Manager.

Relativamente a estes procedimentos referidos anteriormente, penso que estes deviam ser praticados mais vezes por parte do MI presente em sala, pois muitas das vezes que observei e presenciei esses procedimentos, raramente eram cumpridos, isto é, apenas existia uma comunicação básica com o sócio em o saudar com um simples “bom dia” ou “boa tarde”, sem haver necessariamente uma interação mais próxima e que penso que seja necessária para o sócio se sentir em casa e goste da preocupação que têm com ele.

Outra das competências que me foram transmitidas foi o custo de oportunidade, que significa ter em conta a segunda tarefa que iria realizar caso não estivesse naquele lugar. Desta forma, é importante para o MI saber que não é por estar muito focado num único sócio e estar a oferecer todo o seu tempo ao mesmo, que está um realizar um excelente trabalho relativamente à tarefa que tem de cumprir de comunicação com os sócios. Isto porque, está "a ganhar" um sócio, mas a perder os outros 50 que estão em sala e que também necessitam do seu apoio ou simples comunicação. Caso exista esta dinâmica e consciência do custo de oportunidade, as suas tarefas vão ver melhor realizadas e com mais sucesso.

Quanto à abordagem e comunicação com os sócios, consegui reter que é muito importante identificar várias formas de abordagem de comunicação, assim como desenvolver técnicas de comunicação eficazes, isto é, saber quem está do outro lado e conseguirmos "vestir a pele" da outra pessoa, e conseqüentemente, garantir uma comunicação eficaz com o sócio, que poderá dar início a uma relação forte e bem sucedida. Para isto, é necessário ter em conta algumas áreas: a expressão corporal; o *timing* com que se aborda o sócio, pois se estiver a uma grande velocidade na passadeira ou a realizar um exercício com muito peso, deve-se esperar que acaba a série ou abrande o ritmo, no caso da passadeira, para abordá-lo; as características pessoais da pessoa, isto é se é um pessoa mais serena, interativa, cautelosa, ...; as estratégias verbais, ao que se deve realizar perguntas abertas e não perguntas em que a resposta previsível seja um sim ou não, para que possa continuar com o discurso; a personalização, para nos adaptarmos a quem temos à nossa frente; o *feedback*, em que será mais viável transmitir ao sócio qual a forma correta de realizar o exercício e não sobrecarregar nos pontos negativos; entre outros fatores.

Falando agora das correções/melhorias de exercícios realizados pelos sócios, as tarefas do MI nesse setor de abordar o sócio (perguntar qual o objetivo do exercício, e se achar pertinente sugerir uma melhoria do mesmo), ficaram um pouco aquém das expectativas, isto na minha opinião, pois algumas das vezes poderia existir uma intervenção mais eficaz com o sócio o que não acontecia. Era importante então, começar com uma abordagem normal ao sócio e só depois chegar a estas pequenas questões e sugestões de melhoria.

Outra competência do MI que não tinha noção que era importante, é caso este veja um sócio com muitas dificuldades em executar algum ou mais exercícios no seu treino, pedir informações acerca do PT que lhe recomendou o plano de treino e ir falar diretamente com o PT para rever o treino desse sócio pois verificou que existiam algumas ou muitas dificuldades na execução dos exercícios. Outra das possibilidades, é o MI observar as características desse sócio e caso ainda não tenha PT transmitir informações ao Manager para este indicar o sócio a algum PT com características de treino adequadas para aquela pessoa. Este tipo de trabalho entre "setores" pode fazer a diferença e é muito importante.

Em suma, consigo chegar à conclusão de que a passagem por todas estes procedimentos em sala e das observações relativamente à abordagem aos sócios que consegui retirar durante o tempo de estágio nesta tarefa, foram muito produtivos e importantes para conseguir perceber qual a dinâmica que se deve manter em sala.

~

Holmes Place Academy
FORMAÇÃO EM CONTEXTO DE TRABALHO
(ESTÁGIO ACADÉMICO)
Universidade da Beira Interior

Relatório MI – apoio técnico à sala de musculação e cardiofitness

Paulo Xavier Castanheira Neto

Tutores
Ana Custódio
Orlando Nogueira

Lisboa,
19 de fevereiro de
2019

Introdução

O presente relatório tem como tema “MI – apoio técnico à sala de musculação e cardiofitness”, no qual irei apresentar todas as tarefas por mim realizadas no tempo de estágio em que estive presente nas mesmas.

MI é designado por “Member Interaction” que é a pessoa do ginásio que comunica com o sócio, que o cumprimenta, que ajuda no esclarecimento de dúvidas e que sugere melhorias de alguns exercícios realizados pelos sócios. Tem também a função de organização da sala.

As atividades realizadas nesta tarefa tiveram incidência na abertura do ginásio e no fecho do mesmo, e entender como se processa a abordagem e comunicação em MI ao sócio, como abordá-lo no seu treino, quer para cumprimentá-lo apenas, quer para correção técnica.

A realização destas tarefas é necessária para conhecer quais os procedimentos de abertura e fecho do ginásio, saber qual a sequência de tarefas necessária para que as aberturas e fechos sejam devidamente realizados.

O local onde foi realizada esta tarefa foi no ginásio do clube, mais concretamente na sala de musculação e cardiofitness, onde são efetuados os treinos dos sócios e onde se encontram todos os trabalhadores MI para oferecer apoio aos treinos dos sócios.

Desenvolvimento

Abertura do ginásio

Para que o ginásio esteja pronto para receber os sócios, é necessário que o MI entre no clube 30 minutos antes da abertura oficial a sócios para proceder à realização de uma série de tarefas. Nessa abertura do ginásio, são incumbidas ao MI algumas tarefas para que a sala de musculação e cardiofitness esteja pronta para receber os sócios. De seguida irei demonstrar, através de uma check-list por mim realizada, todos os procedimentos que é trabalho do MI nesta situação:

Ligar escadas rolantes do clube que dão acesso a uma das entradas	
Ir à piscina verificar se está o lifeguard	
Observar balneários (M e F) e verificar se está limpo ou se há algo por limpar	
Ligar todas as passadeiras	
Ligar televisões e o som do clube (está incluída também a música)	
Ligar o computador do check-point	
Ligar Power Plates	
Ligar máquinas de bioimpedância (a que se encontra junta ao check-point e a da sala de avaliações)	
Verificar se está tudo em ordem e arrumado na sala de musculação (pesos, toalhas, ...)	
Enviar mail à diretora do clube, manager, e receção a reportar todas as situações que necessitem de ser corrigidas	
Ficar na zona de check-point cerca de 10/15 minutos para cumprimentar os sócios à sua chegada à sala de musculação e cardiofitness	

São estas as tarefas do MI aquando da abertura do ginásio e que são extremamente necessárias para todo o bom funcionamento do clube.

Fecho do ginásio

Relativamente ao fecho do ginásio, à semelhança da abertura, são necessárias algumas tarefas para que o ginásio fique pronto para receber o sócio no dia seguinte. Este fecho não se realiza apenas no fecho do clube e/ou das atividades, mas sim, alguns minutos antes, isto é, existem algumas tarefas do MI que necessitam de ser efetuadas um pouco antes do fecho oficial. De notar, que as atividades do clube encerram às 22h30 e o clube em si encerra às 23h.

De seguida, irei demonstrar, com ajuda de uma check-list, quais os procedimentos do fecho do ginásio que o MI tem de realizar:

Levantar passadeiras para às 22h30 serem desligadas	
Ir arrumando a sala de musculação (para não deixar tudo para a última e manter a sala minimamente arrumada)	
(Após as 22h30)	
Desligar todas as passadeiras	
Desligar as Power Plates	
Desligar televisões	
Desligar computador	
Arrumar sala de musculação (reorganizar pesos, ...)	
Ir aos balneários verificar os cacifos, se necessitam de ser limpos deixar aberto, e se tiver cadeado e não ser do staff, arrombar	
(Após as 23h00)	
Desligar som do clube (apenas a esta hora porque o tanoy da receção funciona através desta sonorização e é preciso mantê-lo ligado)	
Desligar escadas rolantes	

Abordagem e comunicação em MI

A abordagem ao sócio e a comunicação com o sócio são outras das principais tarefas do MI no ginásio, pois é através delas que o MI consegue comunicar com o sócio para o cumprimentar, como também para correção técnica de alguns exercícios.

De seguida vou escrever dois *scripts* de duas situações em como abordar o sócio no seu treino.

Primeira situação – cumprimentar o sócio

Eu - Bom dia, sou o Xavier, estagiário do ginásio. Como se chama?
Sócio - ...
Eu - Tudo bem consigo Miguel?
Sócio - ...
Eu - Então e o que vai treinar hoje?
Sócio - ...
Eu - Muito bem, bom treino. Vou estar aqui entre a sala de musculação e cardiofitness, por isso caso precisa de alguma ajuda estarei disponível para o ajudar

Segunda situação – correção técnica (exercício de tríceps com barra na máquina multifunções

Eu - Bom, sou o avier, estagiário do ginásio. Como se chama?
Sócio - ...
Eu - Tudo bem consigo Miguel?
Sócio - ...
Eu - O que pretende com a realização desse exercício? Qual o objetivo?
Sócio - ...
Eu - Muito bem, estou a perceber. Se me der licença, dou-lhe uma sugestão de melhoria desse exercício tendo em conta o objetivo que me disse.
Sócio - ...
Eu - A minha sugestão é, ao invés de utilizar o balanço do corpo, bloquear mais esse movimento assim como o braço e o cotovelo para isolar de melhor forma o tricep.
Sócio - ...
Eu - Se quiser posso observar a sua próxima série para verificar o movimento.
Sócio - (realiza a série)
Eu - Muito bem Miguel, o movimento está ótimo. Bom treino e se precisar da minha ajuda vou-me encontrar pela zona de pesos livres.

Conclusão

É muito importante para um funcionário de um ginásio, neste caso, para um MI, saber todos os processos necessários a realizar para que as suas tarefas sejam realizadas da melhor forma e com rigor e profissionalismo.

Alguns desses processos são os que abordei neste relatório, como abertura e fecho do ginásio e abordagem e comunicação com o sócio. Estas são tarefas fundamentais para cumprir com o bom funcionamento do ginásio.

Foi muito benéfico para mim acompanhar estas tarefas que fazem parte do dia a dia do MI no apoio técnico à sala de musculação e cardiofitness e experienciar esses momentos com a ajuda de cada um. É importante, para um futuro próximo, eu ter noção de alguns pontos chave relativamente à abertura e fecho do ginásio, saber quais os procedimentos como ligar equipamentos, arrumação e disposição da sala de musculação, a quem se comunica alguma anormalidade e de como esse processo é realizado (através de um mail), bem como, saber qual o seguimento de todas estas tarefas, pois por exemplo, no caso do fecho do ginásio, não desligar o som do clube às 22h30 (ao invés de todos os equipamentos eletrónicos que são desligados a esta hora), porque os avisos pelo *tanoy* efetuados pela receção são realizados através desse mesmo som que o MI tem a função de desligar apenas às 23h.

Relativamente à abordagem e comunicação com o sócio durante o seu treino, consegui entender as diferentes formas de abordar o sócio, seja apenas para cumprimentá-lo, quer seja para uma correção técnica no seu treino e oferecer melhorias na realização dos exercícios.

Em suma, aprendi imenso nas horas de estágio em que realizei esta tarefa e de qual a interação necessária para ter com o sócio durante o seu treino.

Holmes Place Academy
FORMAÇÃO EM CONTEXTO DE TRABALHO
(ESTÁGIO ACADÉMICO)
Universidade da Beira Interior

Relatório MI
correção
supervisionada
Paulo Xavier Castanheira Neto

Tutores
Ana Custódio
Orlando Nogueira

Lisboa,
4 de abril de 2019

Introdução

O presente relatório tem como tema “MI – correção supervisionada”, isto é, consolidar a passagem da tarefa de MI *shadow* para uma tarefa em que posso abordar e corrigir diretamente os sócios do clube presentes na sala de exercício, sempre sobre supervisão do orientador ou MI presente em sala.

Como referi anteriormente, esta tarefa de estágio foi realizada na sala de exercício do clube e onde irei abordar de seguida no corpo do relatório, cada tarefa por mim desempenhada no período que estive no ginásio. Desta forma, irei explicar a forma como atuei, tendo em conta as técnicas, abordagens, comunicação, e as justificações das mesmas.

Desenvolvimento

A equipa de *Member Interaction* (MI) do clube Holmes Place Palácio Sottomayor é constituída por diferentes elementos que me acompanharam no decorrer desta tarefa na sala de exercício, sendo eles:

- Ana Custódio;
- Rita Neves;
- André Reis;
- Johanna Bacsik;
- Ricardo Ferreira;
- Joana Marques;
- Hugo Santos.

De seguida irei abordar todas as tarefas que desempenhei no período de estágio decorrente nesta tarefa.

Uma das situações que encarei nesta tarefa foi um sócio que estava a realizar um exercício de abdominais na máquina -----, ao que o MI em sala me perguntou o que achava do movimento que estava ser realizado, e que caso achasse oportuno, qual seria o meu *feedback* para aquela situação específica, ou seja, o que corrigiria no movimento. Após observar algumas repetições do exercício em si, constatei com o MI que o sócio estava a realizar o movimento muito ereto e que quase funcionava como um exercício de peso morto em que não existe um enrolamento da coluna. Desta forma, expliquei como iria ser a minha intervenção para uma melhoria do exercício/postura, em que iria saudar o sócio, apresentar-me, perguntar o seu nome, e de seguida questionar se poderia fornecer uma sugestão de melhoria de movimento, para que o mesmo fosse mais semelhante ao abdominal normal realizar no solo e curvar mais as costas (enrolar) para fazer mesmo o "*crunch*" que é o que se pretende nos abdominais. Contudo, aquando deste diálogo com o MI

acerca da minha intervenção e o que poderia melhorar no movimento, o sócio acabou o exercício e continuou o seu treino tendo ido para outro exercício.

Uma outra situação decorrente nesta tarefa foi numa questão levantada por um sócio a mim e ao MI em sala, acerca de algumas dores presentes no seu ombro aquando da realização de alguns exercícios. O MI perguntou-me se queria ajudar o sócio e prescrever algum exercício de fortalecimento desta musculatura do nosso corpo, para que com esse fortalecimento, a dor reduzisse. Foi então que sugeri ao sócio realizar um movimento na máquina polia, que se caracterizava por, com os pés à largura dos ombros e o cabo numa posição centrada com o nosso corpo, segurar no cabo com a mão numa posição em que o braço e o antebraço formassem um ângulo de 90 graus, e de seguida realizar uma rotação exterior mantendo sempre o ângulo de 90 graus, com cerca de 15 repetições. Com este exercício, o sócio conseguiria fortalecer a musculatura do ombro com este exercício simples.

Outra das situações que me ocorreram foi uma dúvida levantada por um sócio que se queixava do joelho relativamente aos últimos treinos que tinha realizado e perguntou se existia algum impedimento de realizar bicicleta. Sob supervisão do MI em sala sugeri que o mesmo evitasse explorar grandes amplitudes articulares (máximas), posto isto, poderia fazer bicicleta, mas com alguma carga e sem, que no movimento, esticasse por completo a articulação do joelho. Sugeri também, como alternativa à bicicleta (relativamente aos equipamentos de cardio) que poderia fazer passadeira, mas com um pouco de inclinação para que não existissem grandes velocidades e que o impacto por si só reduzisse. De seguida, perguntou se o exercício de agachamento era viável visto a sua dor mínima no joelho, ao que sugeri que se pudesse evitar esse exercício melhor, assim como o exercício de *lunge*. No entanto, caso a dor não fosse

muito forte, poderia realizar esse movimento, mas com uma amplitude mais reduzida que não comprometesse a “saúde” da sua articulação.

Outra das minhas intervenções com os sócios do clube foi num exercício onde o sócio tinha como objetivo trabalhar os tríceps na máquina polia uma puxada unilateral e mão supinada. O movimento que estava a acontecer era um dos erros mais comuns praticados pelos sócios na sala de musculação, usar o balanço do corpo para compensar o movimento e a falta de energia/força. Após discutir esse erro com o MI em sala, intervimos junto do sócio, apresentando-me primeiramente, e de seguida, após saber qual o objetivo do exercício que estava a ser realizado, questionando-o se poderia dar uma sugestão de melhoria do movimento. Sugeri então que o exercício fosse realizado da mesma forma, no entanto, com uma nuance, de controlar mais o movimento e bloquear toda a ajuda que estava a ser dada pelas restantes articulações, para com isso, chegasse ao seu objetivo de focar todo o trabalho nos tríceps. Após fazer esta sugestão junto do sócio, o mesmo concordou com o que foi dito, logo esperei pela realização de mais uma série para verificar se foram realizadas alterações no seu movimento ao encontro do que foi sugerido.

Conclusão

A realização desta tarefa fez com que conseguisse identificar alguns aspetos importantes e a considerar durante o tempo presente na sala de exercício.

Uma dessas áreas a considerar é a expressão corporal, muito importante no trabalho de uma pessoa que está exposta ao público, neste caso os sócios do clube, e que transmite algumas impressões importantes sobre a o profissional que está à sua frente, a prestar auxílio aos demais sócios. Se o MI demonstrar uma expressão firme, saber onde tem de ir, a quem intervir, onde auxiliar, e não simplesmente andar a vaguear pela sala de exercício com uma postura frágil, isso transmite variadas informações para o sócio e o mesmo consegue perceber que é apenas o corpo do MI que está ali e a sua mente que está "noutro sítio" que não ali.

Outro dos pontos-chave para o trabalho do MI é ter "*timing*" na hora de comunicar com o sócio, isto é, se o sócio está por exemplo, a realizar uma série com bastante carga e que é visível que está em esforço máximo, saber aguardar até ao momento que o mesmo acaba a sua série e só depois intervir. Refiro-me a esta intervenção, não como sendo exclusivamente para sugerir alguma melhoria do exercício, mas pode simplesmente ser para cumprimentar o sócio naquele dia, o que iria ser desagradável para o mesmo, estar a fazer perguntas durante a sua série com cargas altas e em que o esforço é muito elevado.

É importante também ter em conta as características pessoais do sócio que está à nossa frente enquanto instrutor de sala, pois se o mesmo for interativo connosco, podemos abordá-lo de uma forma mais descontraída, caso seja mais sereno, devemos abordá-lo de uma maneira mais cautelosa tendo em conta as características que o

mesmo presente. Estas, para além de serem características de personalidade, devemos também ter em conta características como a idade, o sexo, etc. que nos dará mais informações sobre o sócio e a forma como comunicar.

Outro conhecimento que adquiri pela passagem por esta tarefa de estágio foi na aprendizagem de estratégias verbais na hora de encarar o sócio, isto é, aquando da abordagem ao sócio, seja por que motivo for, esta abordagem deve se basear em perguntas abertas no discurso realizado. Com esta estratégia, conseguiremos um diálogo muito mais fluído, isto porque as perguntas abertas não se limitam a obter do sócio um simples “sim”, “não”, “mais ou menos”, mas “obriga-o a responder algo mais. Desta forma, o sócio tem liberdade de para explicar, descrever e opinar sobre as nossas questões. Exemplos de perguntas abertas: “O que está a treinar hoje?”, “O que achou do evento *Live Well Party?*”, etc.

A observação é também um dos pontos principais na passagem por MI, abordo aqui a observação como algo mais do que apenas a observação dos exercícios realizados, como por exemplo, o facto de estarmos atentos se o sócio tem vindo treinar ao clube, com esta pequena observação podemos facilmente abordar o sócio com esta questão que demonstra preocupação e interesse pelo mesmo, ou pro exemplo, também saber qual o dia do seu aniversário e felicitá-lo no seu dia de anos, gestos que fazem a diferença e que transmitem um cuidado especial pelo sócio.

Relativamente ao feedback dado aos sócios no diferentes exercícios e movimentos realizados por eles, é importante muitas das vezes pedir uma validação ao sócio, isto é, aquando de uma dúvida/questão por parte do sócio, realizar novamente a questão feita mas pelas nossas palavras. Desta forma, garantimos que é exatamanete essa a dúvida do sócio e que percebemos bem a sua questão.

Em suma, é fundamental nesta tarefa, saber como ajudar o sócio, quando intervir, qual o discurso a utilizar e ter noção que existem diferentes tipos de sócios e que nos temos de “moldar” a cada um e tratá-lo do devido modo e de acordo com as suas características.

Holmes Place Academy
FORMAÇÃO EM CONTEXTO DE TRABALHO
(ESTÁGIO ACADÉMICO)
Universidade da Beira Interior

Relatório Orientação Inicial

Paulo Xavier Castanheira Neto

Tutores
Ana Custódio
Orlando Nogueira

Lisboa,
23 de março de 2019

Introdução

O presente relatório tem como tema "Orientação Inicial", onde irei apresentar todos os procedimentos por mim realizados para que a tarefa completa de uma Orientação Inicial seja bem concluída. Para tal, os procedimentos a realizar e que explicarei no corpo do relatório são os seguintes:

- Equipamentos de avaliação e condições de utilização, em que vou abordar o funcionamento dos equipamentos utilizados no momento da avaliação do sócio;
- Agendamento e confirmação das OI, realizadas pelos *Personal Trainers*;
- Marcação telefónica, realizando um *script* para essas mesmas marcações telefónicas;
- *Shadow* das OI, apresentando o que foi debatido em cada uma delas.

A realização desta tarefa é importante para ficar a conhecer e compreender como são realizadas todas as tarefas de uma Orientação Inicial, passando da parte do agendamento e confirmação, até à realização das mesmas. Desta forma, penso conseguir ficar com competências, para num futuro próximo, realizar uma OI e saber quais os passos para que sejam abordados todos os pontos referentes a esta tarefa e ficar com todos os dados necessários para efetuar uma adequada prescrição de plano de treino.

O local onde foi realizada esta tarefa foi no office dos *Personal Trainers*, onde são executadas as tarefas relativas às marcações telefónicas das OI, e na sala de exercício que é o local onde se processam as OI de forma presencial com o sócio em mesa, assim como a prescrição de planos de treino.

Desenvolvimento

Na presente tarefa foram abordados todos os procedimentos referentes à realização de uma Orientação Inicial, bem como realizados vários *shadows* das respectivas OI para termos uma noção na prática de como as realizar, qual a sequência lógica a tomar (se é que ela existe), e quais os pontos chave a tocar no momento em que temos o sócio à nossa frente. Para que fosse possível esta última tarefa, foi necessária uma explicação por parte dos nossos tutores acerca de quais os equipamentos de avaliação utilizados no momento da OI, de que forma é realizado o agendamento das mesmas bem como a confirmação, e por fim, a criação de um *script* para marcação telefónica e *role play* efetuado e treinado entre os estagiários.

Equipamentos de avaliação

Relativamente aos equipamentos utilizados para cada uma das OI que são efetuadas no clube, estes são:

- A folha da orientação inicial;

realizada), a terceira parte refere-se à motivação do sócio, a quarta parte destina-se à prescrição em si de exercício realizada pelo *Personal Trainer*, a quinta parte à linha do tempo considerando o passado do sócio, presente e futuro, e por fim, a sétima e última parte referente às observações adicionais à respetiva OI e que não foi abordado. De frisar, que esta folha, após a conclusão da OI, consta a data e tem de ser assinada pelo *Personal Trainer*, pelo sócio, e posteriormente pelo *Regional Master Trainer* e *Wellness Manager*.

Outro dos equipamentos utilizados nesta tarefa é o medidor de tensão arterial, claro está, para medir a tensão arterial do sócio, e por conseguinte, dialogar com o mesmo acerca dos valores tirados e se está dentro ou não dos valores habituais.

Por fim, para abordar o equipamento que resta, a balança de bioimpedância, esta é uma balança que avalia a densidade corporal do sócio por meio de uma corrente elétrica, desta forma, ao invés de calcular simplesmente o peso do sócio, esta balança apresenta valores como a percentagem de gordura, de hidratação, de osso e de músculo. Torna-se então uma metodologia mais eficiente e precisa na hora de avaliar a composição corporal do sócio.

Agendamento e confirmação das OI

Para que seja efetuada uma OI, é necessário previamente agendar e confirmar a mesma. Este processo é realizado no *office* de *PT's* do clube por parte de cada um dos *PT's* que pretende marcar uma OI com um determinado sócio através de uma marcação telefónica, na qual são efetuadas algumas questões para determinar qual o dia e hora em que a mesma se vai concretizar.

Criação de um *script* para marcação telefónica e *role play*

O modo como se concretiza a marcação da OI referida anteriormente é através da tal marcação telefónica. Para um melhor entendimento por parte dos estagiários nesta tarefa, foi realizado um *role play*

entre todos onde foram simuladas várias marcações telefónicas para perceber como eram efetuadas, que pontos abordar e quais as estratégias praticadas. O script telefónico criado foi o seguinte:

PT Xavier – Bom dia. Estou a falar com o Sr. André Alves?

Sócio – Sim..

PT Xavier – Daqui fala Xavier Neto, *Personal Trainer* do Holmes Place Palácio Sottomayor. Inscreveu-se no clube e stou a ligar para marcarmos a Orientação Inicial onde iremos ajudar a tirar o melhor partido do seu clube. Em que altura do dia tenciona vir ao clube?

Sócio – Quero ir de manhã.

PT Xavier – Ótimo, podemos marcar para amanhã às 9h ou prefere na quarta às 10h? Qual a melhor opção para si?

Sócio – Amanhã às 9h é melhor.

PT Xavier – Fica marcado então amanhã às 9h.

Sócio – Combinado.

PT Xavier – Pra preparar melhor a sessão posso perguntar o seu objetivo principal e se tem algumas limitações de saúde?

Sócio – O meu objetivo é ...

PT Xavier – Certo. Estarei à sua espera junto à entrada no ginásio assim que sobe as escadas, às 9h de amanhã.

Shadow de OI

1ª OI

Primeiramente, o PT na sua OI a uma sócia do clube, teve como principal preocupação saber alguns detalhes da sócia relativamente ao seu dia a dia, isto é, saber qual a sua rotina, quantas horas de sono "usufrui" para descansar, quanto tempo de treino disponibiliza para o seu treino físico e qual a regularidade durante uma semana, entre outros detalhes. Nesta fase foram também abordadas as questões relativas à motivação da sócia. Foi desta forma que conseguiu chegar ao pormenor base neste caso, ou seja, ter conhecimento que a senhora estava grávida de 11 semanas, e que por sua vez, todo o treino/exercícios desenvolvidos para esta sócia, tinham de ser tomados em conta com este fator importantíssimo. Com isto, surgiram mais questões relacionadas com o bem-estar e histórico da sócia, ao que chamamos anamnese e além disto, saber se existiram algumas complicações no seu primeiro parto, visto que já é mãe.

Sabendo todas estas características da senhora, o PT fez questão de fazer uma pequena síntese de quais os exercícios mais indicados na gravidez e dos que deixam as senhoras mais vulneráveis, dando vários conselhos como:

- Não são recomendados exercícios planos;
- Caso o exercício seja deitado, as pernas devem estar levantadas para ajudar no retorno venoso;
- Não é recomendável realizar treino em circuito nem utilizar a passadeira pois podem existir quedas;
- Os exercícios devem ser realizados em velocidade reduzida;
- Quanto aos alongamentos, não deixar que o corpo vá até ao último esforço.

Relativamente à medição dos valores corporais na TANITA, o PT explicou todos os valores como o peso, massa gorda e muscular, esta última que é fundamental na gravidez, massa óssea, IMC, idade metabólica, TBW (taxa de hidratação, valores da análise segmental e nível de gordura visceral. Em toda esta apreciação de resultados, foi feita uma explicação de todos estes parâmetros e o que cada um implica, bem como se os valores estavam dentro do esperado ou nem por isso.

Quanto à prescrição de exercício, esta foi mais direcionada para exercícios dos membros inferiores devido a esta fase de gravidez da senhora e que não tem muitos riscos associados. Todos os exercícios prescritos têm um volume de 2 séries por 15 repetições, intensidade representada na escala de esforço "RPE" entre 5 e 6, em que 0 é esforço nulo e 10 esforço máximo, e descanso de 30 a 45 segundos. A prescrição foi a seguinte:

- 10 minutos de passadeira ou elíptica (bicicleta também pode ser feita mas como já existe uma sobrecarga no treino dos membros inferiores, é mais aconselhável passadeira ou elíptica);
- 1º bloco de exercícios (de notas que as cargas neste bloco de exercícios não são um fator importante, e por isso, o foco esteve no RPE (Perceção Relativa de Esforço)
 - Máquina de abdutores (particularidade de ter um saco (peso) por baixo dos glúteos para promover uma elevação do corpo e evitar compressão na zona abdominal);
 - Máquina de adutores (particularidade de ter um saco (peso) por baixo dos glúteos para promover uma elevação do corpo e evitar compressão na zona abdominal);

- Leg curl (particularidade de ter um saco (peso) por baixo dos glúteos para promover uma elevação do corpo e evitar compressão na zona abdominal);
- Leg extension (particularidade de ter um saco (peso) por baixo dos glúteos para promover uma elevação do corpo e evitar compressão na zona abdominal).
- 2º bloco de exercícios
 - Chest press (15 quilos), foi indicado que o banco se ajustasse de maneira a que a sócia ficasse o mais alto possível, de forma a que os cotovelos ficassem mais em baixo, para que não exista uma sobrecarga nos ombros.
 - Low pull (5 quilos);
 - Ombros laterais (lateral raises) com halteres 3 quilos;
- Abdominais no bosu, em que a sócia se encontra sentada, pés no chão, e realiza uma inclinação do tronco para trás até 45 graus;
- Ponte de glúteos com as costas na box, desta forma o PT assegurou que a cabeça não se encontrava num nível inferior aos joelhos;
- Retorno à calma em passadeira 5 minutos (RPE 3-4).

Relativamente a esta OI, penso que o PT vinha preparado para o caso que tinha à sua frente, pois já tinha conhecimento da gravidez desta sócia e conseguiu assim abordar variados temas sobre a gravidez, sempre com o intuito de demonstrar conhecimento nesta área e para este caso específico, demonstrando segurança.

Uma das situações que não entendi nesta hora em que o PT fazia a avaliação à recém sócia, foi ter referido várias recomendações para um treino de uma grávida, tendo uma me chamado à atenção que foi a não recomendação de passadeira, pois inevitavelmente existe um risco de queda associado. No entanto, e para minha admiração, no decorrer da prescrição de exercício, o PT recomendou na fase de

aquecimento do treino, a sócia realizar elítica ou passadeira. Ainda que houvesse segurança pelo facto do PT estar com a sócia a acompanhar o seu treino, este foi contra uma das recomendações efetuadas inicialmente na OI, para não falar do facto em que a senhora, num treino seguinte, ao seguir esta prescrição e não tivesse por perto o PT ou alguém qualificado, tinha sérios riscos de colocar a sua integridade física em risco, tal como foi explicado inicialmente.

2ª OI

Aquando da receção à sócia, o PT conduziu a sócia até à sala onde se encontra a balança de bio impedância (TANITA) e aproveitou logo esse momento inicial para pedir algumas informações à sócia como data de nascimento, idade, altura para introduzir os valores na máquina. Este momento em que o sócio se prepara para subir para a balança foram logo realizadas todas as questões relacionadas com a anamnese como patologias, histórico familiar, hábitos tabágicos, diabetes, colesterol, etc., ao que foi dito que tinha por vezes algum desconforto num dos ombros, no entanto é apenas um sintoma pois não foi feito um diagnóstico. Após sair o resultado da medição na TANITA, o PT deu o seu parecer dos valores apresentados e comparou-os com o que era de esperar, isto é, quais os valores recomendados para esta determinada pessoa, como por exemplo, peso ideal, IMC, percentagem de gordura, e de massa muscular, nível de hidratação, diferenças entre os segmentos direito e esquerdo, etc.

Concluída esta fase, foi então altura do PT se sentar na mesa com a sócia e começar a realizar questões acerca dos objetivos de treino (manter-se saudável e se possível, aliado a este objetivo, pudesse perder peso não mais que 5 quilos), motivações que levaram e levam a sócia a vir treinar no clube (trabalha perto e gosta de se sentir em casa, ao que o clube preenche bem estes requisitos), etc. Uma das perguntas importantes feita pelo PT foi que tipo de treino a sócia gostava mais, pelo que foi respondido que era exercícios com o peso

corporal e que gostava poucos das máquinas convencionais, desta forma, o PT ficou logo com uma noção dos exercícios que deveria escolher para a prescrição do treino desta sócia.

Numa abordagem relativamente aos exercícios que iriam compor o treino, o PT fez questão de referir que tinha de ser realizado um trabalho muscular "extra" no grupo muscular do ombro devido à sua lesão se é que assim podemos chamar, bem como um treino mais focado nas costas devido à hipercifose não muito acentuada, graças ao seu emprego de estar muitas horas sentada ao computador.

Devido ao seu objetivo não ser muito concreto em termos perda de peso, no entanto, desejar perder alguns quilos de forma saudável, o PT escolheu compor a sua prescrição de exercício com exercícios compostos em que solicite membros inferiores e membros superiores em que aumente a vascularização sanguínea para a respetiva perda de peso.

A prescrição de exercício foi em circuito e foi a seguinte:

- 1º circuito – 3x15
 - Agachamento na box/caixa + *press* de ombros com halteres 2 quilos;
 - *Lunge* unilateral + *arm curl* com halteres 3 quilos;
 - *Mountain climbers* na box (peito mais elevado) – 20 segundos.
- 2º circuito – 3x15
 - Fundos na box;
 - Flexões na box com peito mais elevado (passou para flexões no step, com joelhos no chão);
 - Prancha isométrica no bosu (bosu virado ao contrário) – 20 segundos.
- 3º circuito 2x12
 - *High pull (kinesis)* – carga 7,5 quilos;

- *Low pull (kinesis)* – carga 7,5 quilos;
- Lombares na máquina livre
- 4º circuito 3x15
 - Ponte de glúteos;
 - *Crunch*;
 - Abdominais laterais com bola medicinal 3 quilos.

Relativamente a esta OI, tive algumas dúvidas em relação aos exercícios utilizando o peso corporal usados pela PT, pois foi referido pela sócia que tinha algumas dores num dos ombros e na minha opinião isso não foi tomado em conta em exercícios como pranchas, *mountain climbers* e flexões no step. Estes são exercícios, em que apesar de não ser utilizada nenhuma carga exterior para a pessoa, solicitam um trabalho vigoroso por parte da articulação do ombro e em que a sobrecarga é notória, ao que poderia comprometer o bem-estar de uma articulação em que existem sintomas.

3ª OI

Nesta OI que fui assistir, o PT começou por se deslocar à TANITA e realizar logo todo este processo de análise da composição corporal, explicação dos valores obtidos, explicar o que há a melhor e o que está dentro dos valores ideais/normais. Foi também nesta altura que o PT usou o tempo a seu favor, e foi começando por perguntar dados relativos à anamnese, como doenças, hábitos tabágicos, histórico familiar, entre outros, ficando a ter conhecimento que o sócio não tinha quaisquer implicações par o treino em si.

De seguida foram realizadas questões acerca da motivação que leva o sócio ao ginásio, o que o motiva a treinar, quais os objetivos, etc. Foi nesta fase que o PT ficou a saber que o sócio não pretendia um plano de treino pois já pratica exercício físico em ginásios há um longo tempo e tinha muitas noções quanto à prescrição de exercício, diversidade de exercícios, etc. O PT aproveitou este momento para questionar qual o plano de treino utilizado por ele, como realizava a

divisão dos grupos musculares por treino, bem como o porquê dessas escolhas. Ao ouvir as suas respostas, foi também referido a importância do trabalho cardiovascular em aliança com a resistência muscular.

Sabendo agora todas estas descrições do treino do sócio, o PT optou por dar ainda mais sugestões àquelas que foram referidas e sugerir algumas adaptações ao seu treino para, em primeiro lugar, ajudar o sócio, e acoplado a isto, demonstrar conhecimento e tentar persuadir o sócio à compra do seu serviço de treino personalizado (explicação esta que me foi dada pelo PT no final da OI). Depois de todas estas abordagens, o PT questionou o sócio sobre a ajuda que lhe poderia oferecer em termos de treino e por fim, explicou os preços dos serviços de PT.

Neste caso específico, tomei nota de uma das posições do PT relativamente ao sócio aquando da menção de um fator importante para a prescrição do seu treino, isto é, aprendi que em cada uma das OI, o PT tem de acabar esta avaliação e ficar com todas as informações necessárias para uma boa prescrição de exercício, pois se conhecermos bem o sócio que temos à nossa frente, conseguiremos responder muito melhor às suas necessidades. Com isto estou a chegar onde queria, que é em referir o PT questionou todas as informações que lhe foram transmitidas, como por exemplo, no caso de questionar o porquê de dividir o seu treino nos grupos musculares referidos. Esta abordagem detalhada permitiu ao PT saber tudo o que necessitava para este caso específico.

4ª OI (neste caso REP)

Aquando da receção ao sócio, o PT apresentou-se e começou a avaliação saber as informações pessoais do sócio, bem como realizando a anamnese, sendo esta idêntica à da respetiva OI, tendo

apenas sintoma de dor na lombar. De referir que o PT teve o cuidado de trazer a folha da sua OI como termo de comparação.

Relativamente aos objetivos de treino, estes eram os mesmos que os passados, em perder 5-6 quilos e perder volume na zona abdominal. Este é um sócio que não cumpriu com a passada prescrição de exercício pois não tinha motivação para ir treinar ao ginásio, e por isso mesmo, os resultados não foram alcançados da forma desejada. Com isto, o PT questionou-o em relação à frequência de treinos, ao que foi respondido, 3 vezes por semana.

Quanto à prescrição de exercício, esta foi composta por:

- *Leg press* (70 quilos);
- *Leg curl* (30 quilos);
- *Chest press pure strenght* (40 quilos);
- *Pull down pure strenght* (40 quilos);
- Supino inclinado com barra (25 quilos);
- *Pulley* (25 quilos);
- *Lateral raises* (3+3 quilos);

Após ir à sala de exercício demonstrar e explicar os exercícios, o PT sentou-se na mesa com o sócio e referiu os aspetos mencionados anteriormente relativos à sua falta de motivação para treinar para cumprir na íntegra o seu plano de treino. Desta forma, o PT transmitiu os benefícios do treino personalizado e de que forma o ajudaria a conseguir treinar mais vezes, de melhor forma, e acompanhado, que é também muito importante.

Relativamente a esta REP, penso que o PT a realizou muito rapidamente, não tendo esgotado o tempo total de uma REP. Esta forma de atuar não sei se foi pensada graças à OI anterior em que o sócio referiu inúmeras vezes que não tinha tempo de ir ao ginásio e que andava sempre muito ocupado, pelo que podia ir 3 vezes por semana ou apenas 1 vez ou até nenhuma.

Conclusão

A Orientação Inicial realizada pelos *Personal Trainers* tem como objetivo orientar o sócio no ginásio numa primeira fase, em que o mesmo se inscreveu e é dada esta orientação como forma de perceber dados importantes relativos ao mesmo, perceber se tem experiência em ginásios ou pelo contrário se é um iniciante, quais os seus objetivos, limitações, etc. para que após isto seja fornecida uma prescrição de exercício adequada, e por conseguinte perceber se o sócio deseja e necessita de um serviço de treino personalizado. No entanto, tirei conclusões que a OI é mais do que estes simples procedimentos referidos anteriormente, mas sim um momento em que o PT pretende criar empatia. Esta empatia engloba várias ações e pretende-se que comece desde o cumprimentar o sócio, deixá-lo à vontade, até ao momento final da OI, passando por estratégias de como por exemplo, sentir o mesmo que o sócio está a sentir e a tentar transmitir e pormo-nos na “pele” da pessoa que temos à nossa frente.

Inicialmente é necessário saber o histórico da pessoa, problemas de saúde que já teve, ou antecedentes familiares, parte esta presente na anamnese e em que queremos começar a despistar algumas questões importantes para a prescrição de exercício. Após esta fase é necessário começar por perceber o dia-a-dia da pessoa, onde mora, onde trabalha, qual a sua alimentação, como se desloca para o trabalho, entre outras informações importantes para perceber o estilo de vida da pessoa. Com estas pequenas informações que ao parecer do sócio têm apenas um cariz de criar conversa, estamos a realizar mais que isso, estamos a perceber que, se por exemplo a pessoa é sedentária, e almoça no restaurante ao lado do seu local trabalho, dar opções e indicar outro restaurante três ruas mais à frente e assim, assegurar que vai caminhar mais 5/10 minutos por dia.

De seguida pretende-se saber quais os objetivos da pessoa, e mais importante, porque são aqueles e não outros. Isto é, imaginando que a pessoa pretende perder 10 quilos, saber o porquê de serem esses 10 quilos e não apenas 5 ou até por exemplo 20. O *Personal Trainer* tem que sair da OI com aquele determinado sócio e saber tudo sobre ele, saber todos os porquês às respostas que ele deu e avaliar o grau de importância que os objetivos delineados pelo sócio têm para o mesmo. Tudo isto tem um propósito, pois se a pessoa diz que quer perder 10 quilos porque tem dores nas costas, não consegue levar os sacos das compras pelas escadas até sua casa, não consegue brincar com o neto, etc. mas se até à próxima avaliação perdeu apenas 2 quilos e consegue realizar todas as tarefas que antes não conseguia, então é porque o objetivo foi cumprido, que era realmente as dores e limitações do seu dia-a-dia e que foram eliminadas. Isto para explicar que é então muito importante saber o porquê de todas respostas dadas pelo sócio relativamente aos seus objetivos assuntos relacionados.

Outro novo conhecimento que adquiri aquando da passagem por esta tarefa, foi em relação a como os PT's devem olhar para o serviço de treino personalizado que oferecem aos demais sócios. Pensava que este momento da OI servia maioritariamente para tentar vender o serviço de treino personalizado e persuadir o sócio nesse sentido, pois é a partir dessa venda que o PT tem as suas receitas, no entanto, este é um pensamento errado e que não se deve ter de todo. Foi-me mostrado e explicado por diversas vezes que a mensagem mais importante a passar aquando da realização da OI, é que a pessoa tem de treinar, tem de possuir um estilo de vida ativo e não transmitir apenas que o mais importante é treinar comigo (PT). A mensagem transferida para o sócio é que o serviço base é de topo, o PT é um serviço fora de série e que vai mudar a sua vida. Desta forma estamos a ser bons profissionais e a conseguir fazer com que

mais pessoas tenham um estilo de vida saudável e ativo e não apenas a ser gananciosos e querer o dinheiro da pessoa, se é que assim possamos dizer. Relativamente às OI que assisti, não notei que muitos dos PT's tivessem isso em mente, pois muitas das vezes, o PT tentava ao máximo "rodear" essa questão da venda de treino personalizado e fornecer variadas opções para concretizar alguma solução, quer fosse de débito direto ou *packs*. A explicação que obtive para este método utilizado era justificar isto com o facto de o PT precisar de horas para subir de nível por exemplo e realizar um esforço extra nesse sentido.

Holmes Place Academy
FORMAÇÃO EM CONTEXTO DE TRABALHO
(ESTÁGIO ACADÉMICO)
Universidade da Beira Interior

Relatório
Componente
Organizacional
Paulo Xavier Castanheira Neto

Tutores
Ana Custódio
Orlando Nogueira

Lisboa,
26 de abril de 2019

Introdução

O presente relatório tem como tema “Componente Organizacional”, que consiste na descrição das tarefas realizadas por mim durante este período de estágio no setor organizacional dos arquivos no *office* de PT’s.

A passagem por esta tarefa não é em vão, pois é necessária a minha compreensão pelas tarefas realizadas neste setor por parte dos *Personal Trainers* relativamente os ficheiros de cada sócio bem como algumas das questões contratuais.

O local onde foi realizada esta tarefa foi no *office* de PT’s do clube, onde estão situados todos os dossiers de cada PT com a informação de cada sócio.

Desenvolvimento

Nesta tarefa aprendi a organizar os ficheiros de cada sócio no dossier de cada um dos PT's e analisar cada um deles, sendo que para estar o ficheiro de cada sócio bem organizado deve contemplar os seguintes requisitos:

- PAR-Q;
- Contrato de treino personalizado;
- Dados médicos;
- Planeamento;
- Templates da prescrição de exercício.

O PAR-Q é o nome dado ao questionário que deve ser aplicado ao sócio antes que este comece a praticar atividade física regular. O principal objetivo do PAR-Q é identificar possíveis limitações e restrições existentes na saúde da pessoa que tenciona realizar exercício físico. Desta forma, com todos os detalhes do histórico de saúde da pessoa, esta passa a estar apta a praticar atividades físicas adequadas para a sua condição física. Este questionário é normalmente utilizado para traçar um modelo de treino personalizado para cada sócio.

PAR-Q

PERSONAL TRAINING
FORMULÁRIO DE INSCRIÇÃO

HOLMES PLACE

INFORMAÇÕES PESSOAIS

Nome _____ Nº de sócio/a _____
Data de nascimento ____/____/____ Género M F Contacto _____
Email _____ Contacto Emergência _____
Profissão _____

INFORMAÇÃO CLUBE

Clube _____ Personal Trainer _____

QUESTÕES GERAIS

Já teve Personal Trainer? Onde? Quando? _____
Tem alergias a fármacos? Quais? _____
Realizou alguma cirurgia? Qual? Quando? _____
Patologias cardíacas Qual? Medicado? _____
Histórico familiar DAC Quem? O quê? _____
Hipertensão arterial Medicado? _____
Hábitos tabágicos Quantidade _____
Patologias respiratórias Qual? Medicado? _____
Patologias articulares Qual? Medicado? _____
Diabetes Tipo? Medicado? _____
Colesterol Medicado? _____
Outra(s) patologia(s) Qual? Medicado? _____
Sintomas Quais? _____
Exercício FITVP _____

Especifique três objetivos que quer atingir através do Personal Training, mencione o período de tempo para cada um deles.

01. _____
02. _____
03. _____

Nomeie os compromissos a que se propõe para alcançar estes objetivos.

01. _____
02. _____
03. _____


Consentimento informado

Declara que é deito por atos prestados de prevenção, diagnóstico e reabilitação, comprometendo-se a informar caso ocorra alguma alteração nos mesmos.
 Autoriza o tratamento dos meus dados pessoais através dos serviços de Personal Training, nos termos da Lei de Proteção de Dados Pessoais, e autoriza a utilização dos meus dados pessoais para fins de marketing, promoção e divulgação dos serviços, tratada no âmbito de presente base de dados. Para o efeito, autoriza a sua utilização para a realização de campanhas de marketing e divulgação dos serviços, tratada no âmbito de presente base de dados. Para o efeito, autoriza a sua utilização para a realização de campanhas de marketing e divulgação dos serviços, tratada no âmbito de presente base de dados.

HOLMES PLACE PT

Quanto ao contrato de treino personalizado, este descreve todos os pontos necessários para que esteja tudo clarificado relativamente aos serviços de treino personalizado que será realizado para o sócio com o objetivo de melhorar o seu condicionamento físico e/ou sua resistência e/ou sua força e/ou sua flexibilidade. Este contrato deve estar assinado pelo Personal Trainer bem como pelo sócio. O contrato pode ser de débito direto (DD) ou de Pack.

Contrato de Débito Direto



CONTRATO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS DE PERSONAL TRAINING - DD

Entre **HP Assoc. Limitada**, CNPJ nº 07.030.222/0001, com sede na Rua Cade de Fátima, 10, Parque Olímpico, nº 270-082, Paulo de Faria, com o capital social de R\$ 100.000,00 e, atuando através designada por "Holmes Place", e _____, na qualidade de Associação, inscrita no nº _____, inscrita no registro designado por "Associação", e _____, inscrito no presente CONTRATO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS DE PERSONAL TRAINING, que se regerá pelas seguintes cláusulas:

1. OBJETO E LOCAL DA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

1.1. Pelo presente contrato as partes acordam a prestação de serviços de personal training, que serão prestados pela Holmes Place, ou/à Associação, e, compreendem, respectivamente, o seguinte: 1.1.1. a elaboração de um programa de exercícios específicos e adequado à condição física e necessidades da Associação e/ou o acompanhamento personalizado da Associação por um Personal Trainer durante a execução dos exercícios.

1.1.2. A prestação de serviços em academia será prestada única e exclusivamente nas instalações do Clube de Holmes Place em que a Associação se encontra inscrita, identificado no formulário de adesão pela Associação, sendo a Holmes Place responsável por proporcionar todo o equipamento necessário para o clube.

2. DURAÇÃO DO CONTRATO, NÚMERO E UTILIZAÇÃO DE SESSÕES

2.1. O presente contrato é celebrado por um período mínimo de 12 meses e compreende um total de _____ (definir número sessões, em dia e hora e sempre antes da Associação e o Personal Trainer que for encarregado da prestação de serviços em academia).

2.2. Cada uma das sessões deverá ser obrigatoriamente efetuada com a presença do clube em questão, considerando-se realizadas as que não forem efetuadas nesse intervalo de tempo. Especialmente, em caso de doença, gravidez de risco ou invalidez do profissional ou membro da Associação, mediante a apresentação de documento comprovativo da situação invocada, solicitar o prolongamento do período, o qual não poderá exceder três meses, para completar as sessões pagas neste mês, as sessões não utilizadas conforme a dependência da Holmes Place. Em todos os restantes casos, a Associação perderá o direito às sessões que não realizar oportunamente. Em caso algum a Holmes Place procederá a reembolsos monetários.

3. DURAÇÃO, MARCAÇÃO E CANCELAMENTO DAS SESSÕES

3.1. Cada uma das sessões semanais de personal training terá a duração aproximada de _____ (definir duração sessões). Todas as sessões deverão ocorrer pontualmente, à hora marcada. As sessões não serão prolongadas devido a atrasos ou interrupções desnecessárias. Associação, considerando-se, nestes casos, como realizadas na sua totalidade.

3.1.1. Após cada sessão deverá ser realizado, verbalmente e imediatamente pela Associação, com a presença técnica da responsável técnica, de acordo com os horários fornecidos pela Holmes Place e devidamente assinado. Não obstante, a Associação pode optar por manter esta condição escrita e não sofrer de qualquer forma as sessões realizadas, para o efeito, o dia e hora em que as mesmas terão lugar.

3.1.2. O cancelamento das sessões mediante aviso prévio não tem uma antecedência mínima de 10 (dez) dias da realização das mesmas. As sessões canceladas, pela Associação, com exceção de 10 (dez) dias de antecedência serão consideradas realizadas. O prazo de cancelamento deverá ser seguido em todos os casos em que a Associação esteja impossibilitada de comparecer, incluindo os casos previstos na cláusula anterior.

4. PAGAMENTO

4.1. Pelos serviços previstos no objeto do presente contrato a Associação pagará, mensalmente, a Holmes Place a quantia de _____, a qual inclui IVA à taxa legal aplicável.

4.2. O pagamento de primeira mensalidade será efetuado no dia de início do presente contrato, o pagamento das restantes mensalidades será efetuado no primeiro dia útil do mês seguinte.

4.3. Com exceção de primeira mensalidade, que poderá ser paga em dinheiro, cheque ou através do Sistema de Débito Direto, todas as restantes, incluindo as mensalidades de início em caso de renovação de contrato, serão pagas através do Sistema de Débito Direto (SDD), nos termos previstos no contrato de Adesão ao Clube celebrado entre a Associação e a Holmes Place.

5. RENOVACÃO DO CONTRATO E ATUALIZAÇÃO / ALTERAÇÃO DA REMUNERAÇÃO

5.1. O presente contrato renovará automaticamente, por período de um mês, caso não seja denunciado pelo/à Associação, mediante comunicação escrita, entregue no mês de início do contrato, com o mínimo de 10 (dez) dias de antecedência relativamente ao termo da duração anual da prestação de serviços ou de qualquer das suas renovações.

5.2. Em caso de denúncia nos termos do número anterior a Holmes Place reserva a possibilidade de retribuição relativa ao período seguinte.

5.3. O valor da retribuição pelos serviços prestados será atualizado anualmente em janeiro de forma automática e sem necessidade de renovação pela Associação, de acordo com a percentagem de inflação no mês de janeiro no ano anterior, publicado pelo Instituto Nacional de Estatística referente a Janeiro de um ano civil anterior, com uma margem livre de 1 (uma) percentual, sendo de imediato aplicado, designadamente nos seguintes casos, independentemente da data de celebração do contrato, no âmbito de validade aplicável, a atualização será feita em função de um índice de referência anual que seja divulgado ou publicado por instância oficial ou legal, regularmente ou por qualquer forma estatística ou estatística substituta e Instituto Nacional de Estatística nas suas funções.

6. CESSAÇÃO DE POSIÇÃO CONTRATUAL

O/à Associação não pode voltar ao contrato qualquer situação de obrigações decorrentes do presente contrato com o primeiro estabelecimento da Holmes Place.

7. RESPONSABILIDADE E GARANTIAS

7.1. A Holmes Place não é responsável pelos prejuízos ou danos decorrentes do incumprimento ao cumprimento voluntário das instruções transmitidas no dia regular de utilização dos equipamentos disponibilizados para a prática desportiva ou quando ocorrer de ocorrência de casos de força maior, casos fortuitos ou ações de terceiros.

7.2. Os Personal Trainers que prestam serviços na Holmes Place foram sujeitos a rigorosa processo de seleção e são profissionais qualificados e certificados. Todos os Personal Trainers na Holmes Place também foram sujeitos ao primeiro socorro. Não entanto, uma obra de avaliação e prestação de socorro, o certificado "Personal Trainer" não implica necessariamente conhecimentos, experiência ou qualificações mais específicas em áreas de saúde, como a medicina ou enfermagem, pelo que não se responsabiliza qualquer garantia para o/à Associação neste âmbito.

7.3. A Holmes Place não garante, não Associação, qualquer tipo de progresso ou resultados decorrentes da prestação de serviços em academia, mas exclusivamente decorrentes da realização do programa de exercício.

8. DISPOSIÇÕES DIVERSAS

8.1. Toda a qualquer alteração ou modificação ao presente contrato só poderá ser feita por documento escrito, assinado por ambas as partes.

8.2. A validade de qualquer cláusula deste contrato não afetará a validade das demais, nos termos do artigo 2091.º do Código Civil.

8.3. Para todos os efeitos emergentes ou relacionados com o presente contrato e no âmbito do foro do Comércio de Lisboa, Braga, Cascais, Coimbra, Lagos, Oporto ou Vila Real, com excepção da renúncia a qualquer outra, sendo a opção realizada por aquele que se vive no âmbito do âmbito de validade da Associação, para que não resultem graves inconvenientes para o mesmo.

Clube _____

Nome Associação _____ Assinatura _____
Nome PT Holmes Place _____ Data ____/____/____ Assinatura _____

Conclusão

Com o terminar desta tarefa acerca da componente organizacional, componente esta que faz parte do trabalho de cada personal trainer, tiro algumas ilações importantes para que num futuro próximo consiga encarar todos estes processos de uma forma mais esclarecida, pois já estive com todos estes processos pertencentes a cada sócio em mão, onde tive como tarefa ver os ficheiros de cada sócio verificando o que faltava a cada um, se o PAR-Q, o contrato, templates, etc.

Esta foi então uma tarefa muito enriquecedora (apesar de repetida) sobre a organização de todos estes ficheiros em cada um dos dossiers dos vários personal trainers.

Holmes Place Academy
FORMAÇÃO EM CONTEXTO DE TRABALHO
(ESTÁGIO ACADÉMICO)
Universidade da Beira Interior

Relatório PT

Apresentação de resultados

Paulo Xavier Castanheira Neto

Tutores
Ana Custódio
Orlando Nogueira

Lisboa,
20 de maio de 2019

Introdução

Numa determinada tarefa do estágio, tive como trabalho a desenvolver, angariar clientes, clientes estes que não eram sócios do clube mas sim elementos do Staff. O objetivo desta angariação de clientes era que conseguisse chegar perto dos vários elementos da equipa do Holmes Place Palácio Sottomayor e propor que realizassem um momento comigo designado de Orientação Inicial.

Esta Orientação Inicial serviria para pôr em prática, agora eu desta vez, todos os conhecimentos aprendidos até então através da observação de OI de outros personal trainers do clube que realizavam com os mais variados sócios. Ao longos desse *shadow* realizado em OI fui percebendo como estas funcionavam, quais os pontos a abordar, de que forma fazê-lo, qual a sequência, entre outros fatores importantes para que se realizasse uma Orientação Inicial com início, meio e fim.

De todas as OI que realizei, tinha o objetivo de escolher/apresentar proposta a dois elementos para que realizassem treinos de exercício físico comigo, com todo um planeamento e prescrição para chegar à prática da prescrição do exercício físico.

Foi com estes dois elementos que planeei a prescrição de exercício físico com o objetivo definido por eles juntamente comigo, após a realização das devidas OI.

No corpo do relatório irei apresentar os resultados da análise de composição corporal, bem como da evolução de cada um deles em termos de treino antes e após o término da prescrição de exercício realizada.

Desenvolvimento

1º cliente

Neste momento irei apresentar todas as informações pessoais, anamnese, dados relativos à sua motivação no ato de realizar exercício físico e seus objetivos, que retirei acerca do cliente aquando da sua Orientação Inicial.

O 1º cliente é elemento do Staff do clube pois trabalha na secção de limpeza. A sua data de nascimento é dia 8 de março de 1993, ou seja, tem 26 anos, e mede e pesa 1,65 metros e 67,1 Kg, respetivamente. A sua Pressão Arterial medida no dia da avaliação tinha um valor de 111/67 mmHg e a sua frequência cardíaca de repouso representava um valor de 57 bpm. Quanto ao seu IMC correspondia o valor de 24,6 e a percentagem de massa gorda era de 18%.

Relativamente à sua anamnese, encontra-se bem de saúde, não tem quaisquer patologias cardíacas, respiratórias, articulares nem histórico familiar, assim com diabetes e colesterol estão em valores normais e não apresenta nenhum tipo de sintoma.

Quanto às suas motivações e objetivos, este tem o objetivo geral de melhorar a forma física e em específico de aumento de %MM e diminuição de %MG, sendo que estes objetivos têm uma importância de 10 em 10 para si mesmo. As motivações que o levam a atingir esses mesmos objetivos propostos são manter o corpo em forma e ter a noção que faz bem à saúde realizar exercício físico.

Os fatores que compõem o triângulo da saúde do Eti deixam um pouco a desejar, pois, apesar de se comprometer a treinar 4/5 vezes por semana, não é seguido por nenhum nutricionista e não tem cuidado com esta variável importantíssima. No descanso revela-se o mesmo, em que dorme 3/4 horas por noite.

Os resultados da análise da composição corporal na sua Orientação Inicial foram os seguintes:



Após efetuados os 12 treinos que prescrevi para este individuo, os resultados da sua análise de composição corporal foram os seguintes:



2º cliente

De seguida irei apresentar todas as informações pessoais, anamnese, dados relativos à sua motivação no ato de realizar exercício físico e seus objetivos, que retirei acerca da Victória Moreira aquando da sua Orientação Inicial.

O 2º cliente é também elemento do Staff do clube pois trabalha na receção do mesmo. A sua data de nascimento é dia 9 de julho de 1995, ou seja, tem 23 anos, e mede e pesa 1,75 metros e 62,8 Kg, respetivamente. A sua Pressão Arterial medida no dia da avaliação tinha um valor de 126/67 mmHg e a sua frequência cardíaca de repouso representava um valor de 77 bpm. Quanto ao seu IMC correspondia o valor de 20,4 e a percentagem de massa gorda era de 28,8%.

Relativamente à sua anamnese, encontra-se bem de saúde, não tem quaisquer patologias cardíacas, respiratórias, nem articulares, já o seu pai já sofreu um enfarte aos 47 anos. Valores de colesterol e diabetes também estão normalizados e não apresenta quaisquer sintomas.

Quanto às suas motivações e objetivos, tem noção de que o exercício físico é importante para a saúde e tem o desejo de torneir o corpo, juntamente com a perda de %MG. As motivações que a levam a atingir os seus objetivos é a sua imagem corporal, e poder olhar-se ao espelho e “gostar do que vê”.

Os fatores que compõem o triângulo da saúde da Victória estão bons para assegurar um bom estilo de vida e conseguir alcançar os seus objetivos mais facilmente, pois treina 3 vezes por semana, é acompanhada por uma nutricionista e tem 8 horas de descanso.

Os resultados da análise da composição corporal na sua Orientação Inicial foram os seguintes:



Após efetuados os 10 treinos que prescrevi para este individuo, os resultados da sua análise de composição corporal foram os seguintes:



Conclusão

Esta tarefa foi uma das mais necessárias de realizar tendo em conta o meu futuro próximo de PT, onde serviu para identificar algumas das dificuldades que vou encontrar ao longo do tempo, e de que forma as posso ultrapassar. A interpretação dos valores obtidos nas OI e a forma como os transmito para os sócios é muito importante assim como a prescrição do treino em si, a escolha dos exercícios corretos para determinado individuo e a motivação que transmito. Esta tarefa foi então a base de todos estes fatores que ajudaram a cumpri-la com rigor ao longo das semanas.

Relativamente ao primeiro individuo e aos valores analisados na primeira avaliação, o 1º cliente tem um peso quase no limite dentro do peso ideal que deveria ter, por conseguinte, o seu IMC está também dentro de valores normais (24,6), caso dentro do primeiro grau de risco que é acima de 24,9. As suas percentagens de MM e MG estão também elas dentro dos valores normais, sendo que a %MG poderia ter um valor mais baixo.

Relativamente aos seus valores na análise segmental, realça-se mais massa muscular na perna direita, e por conseguinte, mais gordura na perna esquerda, enquanto que os membros superiores têm valores iguais.

A sua taxa de metabolismo basal é de 1624 kcal e o seu nível de gordura visceral está num valor médio, quantificando 4.

Na segunda e última avaliação realizada a este individuo, tal como se pôde observar anteriormente, o peso deste individuo aumentou ligeiramente, tendo mantido a mesma percentagem de gordura, já a massa muscular aumentou significativamente, tendo em conta o curto período de treino que desenvolveu, aumentando de 52,2 para 53,3.

Sabendo antemão que o triângulo da saúde deste indivíduo continha fatores que deveriam ser, e muito, melhorados como a sua alimentação e horas de descanso, era de esperar que só o treino não fosse suficiente para conseguir atingir os seus objetivos de diminuição da MG e aumento da MM. Ainda assim, é de notar este aumento da percentagem de MM de uma avaliação para outra.

Tendo em conta agora o treino em si deste indivíduo, é de notar a sua grande evolução em termos de desenvolvimento motor, pois era um indivíduo com grandes dificuldades e sem padrão motor. Com a realização de exercícios base de treino nesta primeira fase de adaptação anatómica, foi visível a evolução do movimento e posição corporal na maioria dos exercícios que constavam no plano de treino, como por exemplo, nos simples agachamentos apenas com o peso do corpo, como nas *push-up*, passando até aos exercícios nas máquinas convencionais. É de notar também a evolução nas cargas em determinados exercícios como *leg press*, *chest press* ou até na *vertical traction*, em que conseguiu-se aumentar um pouco o nível de dificuldade aumentando progressivamente as cargas utilizadas em cada um deles.

Em relação à primeira avaliação da minha segunda cobaia, na sua primeira avaliação apresentava um peso ótimo face à sua estatura, o que se reflete também no seu IMC de 20,4, valor ótimo. A sua percentagem de MG e MM estava dentro dos parâmetros ditos normais, no entanto, a sua percentagem de MM estava um pouco baixa.

Este indivíduo não apresenta diferenças significativas de MM e MG em relação a cada um dos membros inferiores quer superiores, e o seu nível de gordura visceral está num valor ótimo, a gordura dita má que afeta os órgãos principais do nosso corpo.

Através da comparação dos dados relativos entre a primeira avaliação e a segunda, salta logo à vista o valor da percentagem de MM que aumentou significativamente, talvez por isso, o seu peso corporal tenha também aumentado desde a última avaliação. Para juntar a este valor considerado bom, é de notar a diminuição também da percentagem de MG que passou de 28,8 para 28,5.

Considerando estes valores principais das avaliações da Victória, podemos dizer que foi um balanço positivo pois conseguimos alcançar parte dos objetivos propostos por ela na OI, tendo a percentagem de MM aumentado e percentagem de MG diminuído. Talvez pela indisponibilidade da Victória numa das semanas de trabalho em poder vir treinar, estes valores podem não ter sido tão bons quanto o que se esperava, no entanto para o curto período de tempo de exercício físico realizado, os resultados são no geral bons.

Em termos de treino, este indivíduo conseguiu aumentar cargas em determinados exercícios após a realização de alguns dos treinos prescritos e melhorar em alguns deles, os movimentos e postura corporal.

Em suma, esta foi uma tarefa muito prática onde consegui pôr em prática tudo o que aprendi no estágio e no meu percurso universitário até então, podendo assim melhorar todos os aspetos menos bons que tinha em termos de treino, *spotting* de cada exercício dado aos clientes e motivação transmitida que também é muito importante.

Holmes Place Academy
**FORMAÇÃO EM CONTEXTO DE TRABALHO
(ESTÁGIO ACADÉMICO)**
Universidade da Beira Interior

**Relatório
Apresentação do
serviço de Treino
Personalizado
(Vendas PT)**

Paulo Xavier Castanheira Neto

Tutores
Ana Custódio
Orlando Nogueira

Lisboa,
20 de maio de 2019

Introdução

O presente relatório tem como tema "Apresentação do serviço de Treino Personalizado (Vendas PT)" e tem como objetivo que descreva o desenvolvimento das minhas competências de apresentação deste mesmo serviço. Assim, desenvolvi em ambiente controlado e simulado, exercícios de apresentação e venda do serviço com o Personal Trainer Francisco Bação.

O local onde foi realizada esta tarefa foi no office de PT's do clube, onde o Francisco me explicou como se procedia a estas vendas de PT, em que altura e de que modo.

De seguida, no corpo do relatório irei apresentar todo o conhecimento que ele me transferiu durante esta tarefa.

Desenvolvimento

Aquando da apresentação do serviço de Treino Personalizado, momento esse que estamos com o sócio sentados frente a frente, devemos primeiramente começar a estabelecer empatia com o sócio, para isto, devemos tentar encontrar alguns pontos em comum com o mesmo, quer seja pela nacionalidade, viagens, desporto, entre outros. Desta forma iremos conseguir “puxar” a pessoa para o nosso lado e eliminar possíveis barreiras entre os dois.

Após esta tentativa de estabelecimento de empatia, devemos perceber quem está à nossa frente e quais as características do sócio em questão, isto é, se é mais reservado, interativo, cauteloso, ... características estas que nos irão ajudar a perceber de que forma devemos dialogar com a pessoa, que expressões usar, qual o ritmo da conversa que deve ser ajustado, que perguntas realizar, etc.

Nesta fase, podemos então deixar falar um pouco o sócio, falar de si, das suas necessidades, o que deseja com avinda para o ginásio, bem como todos os seus “porquês”. Esta fase é muito importante para, de seguida, o PT conseguir elaborar um leque de perguntas que deseja aprofundar mais e querer saber mais sobre o sócio. Todos os tipos de perguntas são importantíssimas para tentar recolher o máximo de informações sobre a pessoa que temos à nossa frente.

Avançando no diálogo, passamos agora à fase de apresentação da nossa resolução para o sócio, isto é, imaginando que o objetivo do sócio é a perda de peso, devemos começar por explicar qual o processo necessário para que o objetivo seja cumprido na íntegra, e que tragam o máximo de benefícios ao sócio. É aqui que devemos mostrar ainda mais confiança no nosso diálogo, tendo a certeza do que se está a dizer e fazendo sempre que o sócio esteja a acompanhar as nossas ideias. Desta forma, estamos a “chamar” o

sócio ainda mais para o nosso lado e explicando que com a nossa ajuda será mais fácil atingir o objetivo proposto.

De seguida, chegamos à parte do fecho da venda, fase importante que nos dirá se tivemos sucesso ou não. Nesta altura, antes de iniciarmos o processo de apresentação dos valores, é importante que o PT saiba analisar alguns sinais de compra que o sócio poderá mostrar através da realização de algumas perguntas, como por exemplo, "quanto custa?" ou "quando posso começar?". É neste momento que o PT deve intervir e mostrar o valor dos serviços de Treino Personalizado.

Nesta fase, e tendo em conta o conhecimento que o Francisco me passou, deve-se sugerir alguma sugestão de compra, por exemplo, explicar o pacote 2x45' e como funciona, dizendo que essa poderá ser uma opção muito válida para o sócio. Mostrando esta opção primeiramente, temos ainda uma chance de poder diminuir o valor com o 2x30' ou aumentar o tempo de treino com 2x60'. Nesta altura explicamos o valor das opções que sugerimos ao sócio e de quais os benefícios que essa oferta dispõe, como por exemplo, ter direito a esses dois treinos por semana e ter ainda o apoio do PT fora dessas duas vezes que se encontra com o sócio. Se o sócio não estiver satisfeito e preferir outras ofertas contempladas na folha dos valores do serviço de PT, devemos então explicar cada uma delas, o que abrangem e como funcionam.

De seguida, irei apresentar a tabela referente aos preços do serviço de Treino Personalizado:

SERVIÇOS		START DATE	1 X p/ Semana		Hrs	2 X p/ Semana		Hrs	3 X p/ Semana		Hrs	4 X p/ Semana		5 X p/ Semana		Hrs	
SERVICIOS DE PERSONAL TRAINING 2018																	
Personal Training - by DD (débito directo)																	
PT 60 min	1ª SEM		PTSOL1	256,66 €	4,33	PTSOL2	455,18 €	8,66	PTSOL3	653,50 €	12,99	PTSOL4	835,50 €	PTSOL5	1.017,51 €	21,65	
	2ª SEM			192,51 €	3,24		341,40 €	6,50		490,14 €	9,74		626,64 €			10,83	
	3ª SEM			128,34 €	2,16		227,60 €	4,33		326,76 €	6,50		417,76 €			7,22	
	4ª SEM		PTSOL1PR	64,17 €	1,08	PTSOL2PR	113,80 €	2,17	PTSOL3PR	163,38 €	3,25	PTSOL4PR	208,88 €	PTSOL5PR		5,41	
PT 45 MIN	1ª SEM		PTSOL451	199,00 €	3,25	PTSOL452	398,00 €	6,50	PTSOL453	597,00 €	9,74	PTSOL454	796,00 €	PTSOL455	995,00 €	16,24	
	2ª SEM			149,25 €	2,43		298,50 €	4,86		447,75 €	7,29		597,00 €			8,13	
	3ª SEM			99,50 €	1,62		199,00 €	3,24		298,50 €	4,86		398,00 €			5,41	
	4ª SEM		PTSOL451PR	49,75 €	0,81	PTSOL452PR	99,50 €	1,62	PTSOL453PR	149,25 €	2,43	PTSOL454PR	199,00 €	PTSOL455PR		4,06	
PT EXPRESS (30 MINUTOS)	1ª SEM		PTEXP1	155,97 €	2,17	PTEXP2	277,31 €	4,34	PTEXP3	409,76 €	6,51	PTEXP4	536,51 €	PTEXP5	663,41 €	10,85	
	2ª SEM			116,97 €	1,62		207,99 €	3,27		307,32 €	4,89		402,39 €			8,13	
	3ª SEM			77,98 €	1,08		138,66 €	2,18		204,88 €	3,28		268,26 €			5,42	
	4ª SEM		PTEXP1PR	38,99 €	0,54	PTEXP2PR	69,33 €	1,09	PTEXP3PR	102,44 €	1,63	PTEXP4PR	134,13 €	PTEXP5PR	165,85 €	2,71	
DUO TRAINING 60 min (POR SÓCIO)	1ª SEM		PTDUO11	135,00 €	2,17	TRIO TRAINING 60 min (POR SÓCIO)	PTTRIO1	85,00 €	1,44								
	2ª SEM			101,25 €	1,62			63,75 €	1,08								
	3ª SEM			67,50 €	1,08			42,50 €	0,72								
	4ª SEM		PTDUO11PR	33,75 €	0,54			PTTRIO1PR	21,25 €	0,36							
DUO TRAINING 45 min (POR SÓCIO)	1ª SEM		PTDUO451	105,00 €	1,62	TRIO TRAINING 45 min (POR SÓCIO)	PTTRIO451	70,00 €	1,08								
	2ª SEM				1,21				0,81								
	3ª SEM				0,81				0,54								
	4ª SEM		PTDUO451P	26,25 €	0,40			PTTRIO451P	17,50 €	0,27							
DUO TRAINING 30min (POR SÓCIO)	1ª SEM		PTDUO301	85,00 €	1,09	TRIO TRAINING 30min (POR SÓCIO)	PTTRIO301	55,00 €	0,72								
	2ª SEM				0,81			41,25 €	0,54								
	3ª SEM				0,54			27,50 €	0,36								
	4ª SEM		PTDUO301P	21,25 €	0,27			PTTRIO301P	13,75 €	0,18							

SERVICIOS DE PERSONAL TRAINING			
Personal Training - PACKS			
Código	Descrição	Gross	Hrs
PTSOLP	10x60 min	629,00 €	10
PTSOL45P	10 x 45 min	471,75 €	7,5
PTEXPP	10 x 30 min	377,14 €	5
PTEXP2	PACK 2X30'	61,67 €	1

Conclusão

As principais conclusões que retirei acerca desta tarefa de apresentação do serviço de treino personalizado são que não é apenas necessário ter conhecimento acerca do treino, mas sim também saber vender os nossos serviços, sermos bons vendedores e que consigamos cativar o sócio, sendo mais facilitada esta tarefa. Até esta altura de tentar vender os nossos serviços de PT, o sócio ainda não tem noções nenhuma de que profissional tem à sua frente e de como é a dar treino personalizado, logo, a nossa tarefa de vendas de PT tem início desde o primeiro contacto com o sócio na sua Orientação Inicial sentado na mesa frente a frente com o mesmo.

Antes da realização desta tarefa de estágio não tinha a mínima noção de que existem tantos pontos chave que decidem o final de uma orientação inicial, que seja revertida em venda nos casos de sucesso e de como pode diferenciar a nossa postura tendo em conta a pessoa que temos pela nossa frente.

Foi muito enriquecedor abordar também este tema durante o período de estágio ficando a saber de qual o processo de venda de PT, de quais os passos que devem ser seguidos, e de como a construção do nosso diálogo pode reverter num fecho de venda ou não.

Holmes Place Academy
FORMAÇÃO EM CONTEXTO DE TRABALHO
(ESTÁGIO ACADÉMICO)
Universidade da Beira Interior

Relatório Aulas de grupo

Paulo Xavier Castanheira Neto

Tutores
Ana Custódio
Orlando Nogueira

Lisboa,
4 de janeiro de 2019

Introdução

O presente relatório tem como tema "Aulas de grupo", no qual irei abordar todas as aulas de grupo que o clube oferece aos sócios, realizadas por mim. Essas aulas passam pelos estúdios 1 e 2, estúdio *Mind and Body*, e pela piscina.

A passagem por todas essas aulas de grupo não é em vão, pois necessito de saber quais as aulas que o clube tem para oferecer aos sócios e quais as particularidades de cada uma, bem como as diferenças entre cada uma delas.

No relatório irei especificar os exercícios de cada aula, falar de algumas particularidades de cada instrutor e a minha opinião final sobre cada uma.

Em jeito de conclusão, irei realizar um pequeno resumo acerca da minha passagem por todas as aulas, explicar quais as de intensidade mais baixa ou elevada, quais as modalidades que são mais indicadas para o indivíduo sedentário, quais as que podem ser mais adequadas para o objetivo de perda de peso, e se é viável para uma pessoa que não realiza atividade física regularmente, praticar atividades de intensidade mais elevada como o Spartans, Icycle ou Body pump.

Desenvolvimento

Alongamentos

A aula de alongamentos por mim realizada foi dada pela instrutora Joana Oliveira e teve a duração de cerca de 45 minutos, aula esta realizada no estúdio *Mind and Body*. Tal como o nome indica, a aula tem por base exercícios de alongamento, no entanto, ao longo da aula foram também realizados exercícios de ativação e mobilidade articular. À semelhança de todas as aulas realizadas neste estúdio, é uma aula que não utiliza a música para controlar o tempo de realização de cada exercício, mas sim como uma forma de “construir” um ambiente relaxante. Desta forma, é uma aula de intensidade baixa e em que o objetivo principal é relaxar os músculos e desta forma ajudar na sua recuperação. O espectável, no final desta aula, é que os sócios saiam mais descontraídos/relaxados e que os exercícios os ajudem na correção de más posturas desenvolvidas ao longo do dia-a-dia.

Aqua intense

A aula de Aqua Intense foi realizada na piscina do clube sob comando da instrutora Joana Rodrigues e teve uma duração de cerca de 45 minutos. Esta é uma do género de hidroginástica, sendo que as diferenças que notei assim mais esclarecedoras foi o facto de esta ser mais intensa e dos exercícios pedirem mais do nosso corpo/esforço. Esta foi uma aula muito dinâmica em que numa comparação com hidroginástica existem mais deslocamentos laterais ao longo da aula, o que exercita um pouco mais a componente cardiovascular do sócio.

A aula foi realizada sob exercícios de intensidade moderada/alta e com poucos ou nenhuns tempos mortos (de descanso), exercícios estes que foram realizados sem utilização de materiais e apenas com a força corporal, ao contrário da hidroginástica que muitas das vezes

(em algumas fases da aula) se utilizam materiais de apoio, como por exemplo, o "chouriço".

Gostei de realizar esta aula e de conseguir perceber as maiores diferenças existentes entre essas duas aulas (hidroginástica e aqua intense) dadas no mesmo contexto aquático.

Air fit

Esta aula de grupo foi orientada pelo instrutor Artur Rodrigues e realizou-se no estúdio 2 com uma duração de 45 minutos.

Esta é uma aula em que se utiliza um mini-trampolim como equipamento para realizar trabalho cardiovascular. Os movimentos são de execução simples e em que o esforço é contínuo, pois existem poucos ou nenhuns tempos para descansar sobre a superfície elástica. O principal objetivo é o trabalho cardiovascular, no entanto, também melhora a resistência geral e o aumento da força muscular dos membros inferiores e estabilizadores (abdominal e lombar).

Os movimentos são todos coreografados ao som da música pelo instrutor. Essas mesmas coreografias levam uma ordem lógica, já que a primeira faixa serve como aquecimento (nível baixo), as seguintes já fazem parte da parte principal da aula e o nível de esforço já é mais elevado, e por fim, as duas últimas faixas, uma de abdominais e outra de retorno à calma.

Esta foi uma das aulas que mais gostei de realizar, pois senti que para uma primeira vez, consegui "apanhar" rápido as coreografias de cada faixa, bem como os movimentos incorporados em cada uma delas. O facto de ser uma aula muito dinâmica e diferente das outras (devido à utilização do mini-trampolim), foi também um dos fatores que me levou a gostar mais desta aula.

Body Balance

A aula de body balance foi ministrada pelo instrutor Hugo Sousa no estúdio *Mind and Body* e teve uma duração de cerca de 45 minutos.

O body balance é uma aula de baixa intensidade, contudo, é dinâmica e onde são realizados alongamentos baseados em técnicas de yoga, pilates e tai-chi. Este é um treino calmo e equilibrado, onde são desafiados a força e a flexibilidade. Para que o objetivo da aula seja cumprido (“transportar” o corpo a um estado de equilíbrio e harmonia), é necessária concentração, controle da respiração, exercícios de flexibilidade e uma adoção de posturas corretas.

Considerei esta aula um pouco complexa para as minhas capacidades, à semelhança de outras do mesmo “ramo” como pilates, yoga, ...

Body Combat

A aula de Body Combat que fui realizar foi dada pela instrutora Aninha Sousa, de Body Combat. Esta é uma modalidade muito particular, até para os sócios que nela participam pois é uma aula que utiliza muitos movimentos de boxe e artes marciais, sendo auxiliada sempre com uma música na qual é realizada a coreografia. São executados exercícios com os membros superiores bem como os membros inferiores. Apesar de inicialmente sentir algumas dificuldades na execução das coreografias gostei bastante da aula e da energia que é sentida e transmitida pela instrutora dentro do estúdio.

Body Pump

A aula de Body Pump que experimentei foi realizada no estúdio 1 do clube orientada pela instrutora Aninha Sousa. Esta aula teve uma duração de 50 minutos na qual eram realizados exercícios com o auxílio de diferentes equipamentos, tais como, barra, discos, step e colchão.

Esta foi uma aula muito dinâmica em que com o seguimento das diferentes músicas, era muito escasso o tempo de descanso entre

exercícios, exercícios esses que requeriam ao longo da aula esforço dos diferentes grupos musculares.

A primeira sequência de exercícios teve como foco os grupos musculares dos membros inferiores, para isto, foram realizados com barra agachamentos e peso morto com diferentes velocidades de execução para assim também existirem diferentes estímulos.

No segundo, terceiro e quarto leque de exercícios, foi realizado trabalho muscular nos ombros (remada alta com barra e shoulder press com discos, peito (deitado com as costas no step, realizar trabalho de peito com barra, denominado supino) e tríceps (realizando exercícios de "tríceps à testa"), respetivamente.

Por fim, ainda houve tempo e força para a realização de umas séries de abdominais utilizando o colchão e as mãos agarrando num disco para ter um grau de dificuldade mais elevado.

Os alongamentos tomaram conta da parte final da aula, alongando todos os músculos envolvidos nos diferentes exercícios.

Na minha opinião foi uma aula muito bem conseguida por parte da instrutora e das que mais gostei de realizar até ao momento, pois a energia da instrutora nunca faltou desde o início ate ao final da aula, energia essa que é ótima para a turma entrar no espírito da aula e conseguir realizar os exercícios com a máxima força. Os feedbacks foram sempre bem dados ao longo da aula, corrigindo a turma caso existissem movimentos mal-executados por parte dos sócios.

Float Fit

A aula de Float fit foi orientada pela instrutora Ana Custódio e desenvolvida na piscina do clube com a duração de 30 minutos. Esta aula tem uma particularidade, é que é realizada com utilização de um colchão. Este colchão é específico para o contexto aquático, e tal como era de esperar, é flutuante, para que com isto seja possível a realização de todos os exercícios da aula em cima do mesmo.

O objetivo desta aula muito dinâmica e interativa é a realização de vários exercícios como agachamentos, pranchas estáticas como dinâmicas, lunges laterais, abdominais, em cima do colchão, sem perder o equilíbrio e que se consiga sempre manter em cima do mesmo. O facto de ser uma superfície muito instável faz com que os 30 minutos de aula sejam muito intensos e que trabalhe vários grupos musculares, principalmente a musculatura *core*.

Esta é uma aula, que apesar de muito intensa, se torna muito divertida e dinâmica. Gostei bastante deste novo modelo de praticar exercício numa piscina.

Freecycle

A aula de freecycle é realizada no estúdio de Icycle devido à necessária utilização de bicicletas. A aula foi dada pelo instrutor Orlando Nogueira e teve uma duração de 50 minutos. Esta é uma aula realizada com o apoio de uma música, no entanto, os exercícios não são coreografados, muito por ser efetuada na bicicleta.

O foco principal desta aula é o treino de cardiovascular, e apesar das bicicletas serem todas iguais, cada sócio pode regular a sua intensidade dos exercícios através da carga da bicicleta. Contudo, o instrutor vai dando instruções para aumentar ou diminuir a carga ao longo da aula, devido à existência de "subidas" (termo utilizado para dizer que o esforço é muito elevado, daí o instrutor orientar a turma e dizer para levantar do banco e aumentar a carga), ou de picos de velocidade, em que a carga é muito baixa e a velocidade de movimentos é muito elevada. Devido a ser uma aula realizada na bicicleta, resulta num aumento de força dos membros inferiores principalmente e ajuda na obtenção de uma boa resistência cardiorrespiratória.

Hidroginástica

A aula de hidroginástica que realizei foi orientada pela instrutora Rita Neves na piscina do clube e teve uma duração de 45 minutos.

A hidroginástica é uma aula de condicionamento aeróbio que tem como objetivos a melhoria da capacidade aeróbia, a resistência cardiorrespiratória, a força muscular, a flexibilidade, equilíbrio, entre outras capacidades, como uma intensidade moderada. Esta intensidade também varia de pessoa para pessoa, conforme a quantidade de água que arrasta para execução dos movimentos pretendidos.

A aula foi muito dinâmica, com auxílio de músicas, com poucos descansos e onde na primeira parte foram realizados exercícios sem auxílio de materiais e na segunda parte com materiais. Os movimentos base da aula passam por uma envolvimento da maior parte dos grupos musculares, como membros inferiores, membros superiores e tronco e em muitos dos exercícios são trabalhados ao mesmo tempo.

Hidroterapia

A aula de hidroterapia, tal como o nome indica, é uma aula realizada em meio aquático, em que se utilizam alguns movimentos corporais na piscina com o intuito de corrigir algumas posturas não tão boas para a nossa coluna vertebral. Foi orientada pela instrutora Teresa Gonçalves com início às 9 horas da manhã e término passado cerca de 45 minutos, às 9 horas e 45 minutos. Esta é uma aula que utiliza maioritariamente o equilíbrio para a correta execução dos exercícios e para posturas adequadas ao longo da aula.

A aula foi dividida em duas partes, uma primeira em que os exercícios eram realizados individualmente e cada sócio a seu tempo, e uma segunda parte em que se procedeu a um círculo entre todos os sócios participantes na aula para efetuar os exercícios. Para os

exercícios da parte inicial da aula foram utilizadas duas pistas da piscina, para executar os exercícios ao longo da mesma, um de cada vez, exercícios esses que foram auxiliados por um pull-boy colocado na parte superior da cabeça e em que o objetivo era realizar polichinelos, lounges curtos, abrir passada, abrir passada com rotação do tronco, agachamentos dinâmicos, skipping, ... sempre com intuito de não deixar cair o pull-boy e para isto assumir uma posição de verticalidade e alinhamento da coluna com a cabeça. Na segunda parte da aula foi utilizado um "chouriço" para colocá-lo sobre a planta do pé e realizar movimentos de subida de joelho e descida e fazer abdução da perna que tinha o "chouriço", de seguida foi pedido pela instrutora que pisássemos o "chouriço" com um pé, enquanto que o outro realizava os mesmos movimentos antes descritos. Posteriormente e para acabar a aula foram realizados exercícios com o "chouriço" nas mãos e em que o objetivo era conseguir chegar com um pé à frente e tocar no mesmo e voltar atrás, fazer rotações de tronco a um lado e ao outro, e por fim, realizar pequenos saltos levantando os joelhos. No final foram feitos os alongamentos básicos de uma aula de grupo.

Icycle

A aula de *Icycle* que realizei foi orientada pelo instrutor João Pascoal e teve a duração de 50 minutos. A aula tem uma intensidade elevada.

Nesta aula é utilizada uma bicicleta indoor e toda a aula é realizada com a mesma. Os objetivos principais são força, cardio e resistência, pelo que é uma modalidade que ajuda também na perda de peso, tonificar os glúteos, pernas, como também os abdominais. Durante a aula são selecionadas músicas pelo instrutor pré coreografadas para cada nível de intensidade e sequência. Existem quatro níveis de intensidade, o que permite ao sócio realizar uma evolução gradual no

que diz respeito a esta modalidade, no entanto no clube Palácio Sottomayor, apenas existe o nível 4.

A bicicleta é ajustável relativamente ao selim, guiador, e à resistência que a mesma oferece ao praticante, para que seja possível atingir diferentes níveis de intensidade.

Na minha opinião esta, à semelhança do *freecycle*, foi uma das aulas mais difíceis de realizar por mim mesmo, em que as intensidades são muito elevadas e o esforço durante a aula é imenso. Contudo, gostei de ter experienciado esta modalidade e de verificar na “pele” o esforço que ela oferece.

Made in Brasil (MIB)

A aula de MIB realizou-se no Estúdio 1, aula esta com duração mais curta que todas as outras que realizei até ao momento, já que foi apenas de 30 minutos. “Made in Brasil” ou abreviado “MIB” foi dada pela instrutora Patrícia Pinto e foram necessários os seguintes equipamentos para a mesma: step, colchão e 2 caneleiras/perneiras.

Nesta aula, tal como todas as outras, foram utilizadas músicas como apoio para se realizarem pequenas coreografias à medida da execução dos exercícios e começou com uns pequenos exercícios que serviram de aquecimento para a parte principal da aula, sempre com o auxílio do step para assim, conseguir aquecer os membros inferiores e glúteos na sua totalidade.

Seguiu-se então a aula com mais exercícios. O primeiro deles foi com utilização do step, realizar algumas séries de agachamentos e lounges em várias direções (trás e para cada um dos lados) para que fossem ativados os grupos musculares dos membros inferiores e dos glúteos.

No segundo bloco de exercícios da aula foi necessário o colchão e as caneleiras, para que, numa posição de 4 apoios no solo, se

conseguisse realizar algumas séries de movimentos com um membro inferior de cada vez. Alguns dos movimentos foram:

- Levantar a perna lateralmente, fazendo com que a parte interna da coxa ficasse paralela ao solo;
- O mesmo movimento descrito anteriormente, mas com dificuldade acrescida de, no fim de levantar a coxa, realizar o movimento de pontapé;
- Pulsar a perna em cima, movimento este em que a planta do pé fica voltada para o teto.

No terceiro bloco de exercícios, era pretendido que a turma se deitasse no colchão de lado, e com as caneleiras ainda postas:

- Trazer ao peito, o joelho da perna superior (com diferentes velocidades de execução, à voz da instrutora);
- Levantar lateralmente a perna superior, sempre esticada (com diferentes velocidades de execução).
- Juntar os dois movimentos anteriores e executá-los alternadamente.

Em relação à instrutora Patrícia, penso que a sua aula foi bem conseguida, sem tempos mortos, pois o tempo de aula (30 minutos) não o permite, e que a sua comunicação com a turma foi muito boa, o que sempre ajuda para que seja uma aula enérgica, pois, a voz e motivação que a instrutora dá é muito importante para a não desistência aquando da realização de exercícios com um grau de dificuldade mais elevado. O feedback relacionado com os exercícios também considerei muito bom, especialmente em exercícios que poderiam causar algum tipo de lesão para os sócios e que a instrutora Patrícia preveniu, saindo algumas vezes do palco e ir corrigir posições de alguns sócios.

Pilates

A aula de Pilates que realizei foi orientada pela instrutora Joana Rodrigues no Estúdio *Mind and Body* e teve uma duração de 45

minutos, na qual tive alguma dificuldade na execução dos exercícios, pois era uma aula muito técnica e em que são necessários alguns “princípios” básicos do Pilates para conseguir executar bem as tarefas propostas pela professora. Esta foi a segunda vez que realizei uma aula de Pilates (a primeira no clube) e apesar de não ser uma aula que aprecio muito, gostei desta nova experiência.

Pilates com pequenos equipamentos

A aula de pilates com pequenos equipamentos foi realizada no estúdio *Mind and Body* e orientada pela instrutora Elina Moita.

Os exercícios desta aula são baseados em posturas equilibradas e estáveis treinando assim o centro do corpo como base de todos os movimentos realizados. Tal como o nome indica, esta é uma aula que utiliza pequenos equipamentos, no caso da aula que realizei foi utilizado o anel. Esta é uma aula de intensidade baixa/moderada.

Durante toda a aula, foi sempre necessário o uso do anel para a realização dos exercícios propostos pela instrutora Elina, alguns dos exercícios realizados foram: ponte de glúteos segurando o anel verticalmente, abdominais segurando com os membros inferiores, o anel, estando eles estendidos, agachamento em que na fase de descida levanta o anel, segurar o anel ao meio dos membros inferiores e apertá-lo aquando da expiração e relaxar aquando da inspiração, etc.

Reeducação postural

A aula de reeducação postural é realizada no estúdio *Mind and Body* do clube e é uma aula que tem muita afluência por parte dos sócios, pois só existe uma aula por semana, que se realiza às 9h todas as quartas-feiras. O objetivo desta aula consiste na aplicação de posturas estáticas, algumas sob contrações isométricas, com o objetivo de alongar cadeias musculares encurtadas, como também fortalecer as cadeias musculares mais fragilizadas. Estes são

exercícios realizados ao longo da aula que promovem o equilíbrio muscular, conjugando este fator com a presença de um trabalho respiratório.

Os exercícios da aula são maioritariamente executados com o apoio de uma parede e consistiu na realização de 3 exercícios diferentes.

O primeiro exercício da aula foi executado sentado, apoiando as costas na parede, desde o cóccix até à cabeça, e teve como objetivo manter a respiração controlada sem que acontecessem desníveis ao nível dos ombros e em que estes permanecessem no mesmo sítio aquando das duas fases da respiração (inspiração e expiração), sem que estes levantassem.

O segundo exercício foi realizado também apoiando o corpo na parede, mas desta vez, numa posição inversa à anterior, com os membros inferiores encostados na parede, no entanto, com um pequeno ajuste, em que foi pedido pela fisioterapeuta que se fletisse um pouco os mesmos e em que os únicos pontos de contato com a parede fossem a sola dos pés e os glúteos. Nesta posição era pedido exatamente que no exercício anterior, para se realizar uma respiração controlada e como que se empurrasse, na expiração, as costas contra o solo.

O terceiro e último exercício foi realizado já sem apoio da parede, onde a posição base era deitado de costas no chão, e em que se mantivesse uma posição de borboleta com os membros inferiores, semi fletidos e com a sola dos pés em contato uma com a outra. Mais uma vez, o mais importante neste exercício era a respiração e em que o objetivo fosse manter as costas planas e os ombros descontraídos.

Spartans

A aula de Spartans que participei foi lecionada pelo instrutor Miguel Costa, aula exclusiva do Holmes Place e com um grau de dificuldade

bastante elevado sendo ela de nível 4. Esta é uma aula moldada da seguinte forma: 6 faixas de música, sendo que a primeira é de aquecimento, a segunda e terceira de exercício cardiovascular, a quarta e quinta faixas de trabalho de força e a última destinada a abdominais. Após estas 6 faixas é montado um treino em circuito para trabalhar habilidades como agilidade, coordenação, força, velocidade, entre outras.

Na primeira parte da aula foram realizados exercícios utilizando apenas o peso do corpo como pranchas estáticas, pranchas dinâmicas, push-ups, burpees e agachamentos com e sem salto. Posteriormente a esta fase da aula foram montadas então as 5 estações pelo instrutor Miguel, correspondente ao treino em circuito, uma com utilização de cordas, outra com foco nos ombros num exercício utilizando o peso corporal, uma terceira utilizando bolas medicinais junto ao peito para realização de lunges laterais, uma outra usando a escada de agilidade para exercício explosivo e agilidade/rapidez, e por fim, uma última estação usando ketelbell para realizar agachamentos.

Esta foi uma das aulas que me identifiquei mais, e que gostei de realizar. Com a realização da aula deu para perceber o porquê de ser uma aula com o nível mais elevado das aulas de grupo do Holmes Place, já que é muito completa e onde são trabalhadas todas as habilidades/valências corporais.

Total condicionamento

A aula de total condicionamento realizada por mim foi orientada pela instrutora Tânia Arandes, aula esta que teve a duração de 50 minutos e foi dividida por 3 momentos: aquecimento, parte fundamental da aula e alongamentos. Para a realização desta aula foram necessários alguns equipamentos/materiais, tais como, 1 step, 1 disco, 1 haltere, 1 caneleira/perneira e 1 colchão.

A aula teve início com a realização de alguns exercícios base, utilizando o step, que serviram de aquecimento, com cerca de 5/10 minutos. Os movimentos encaminhados pela instrutora foram agachamentos simples, agachamentos com salto, lunges, leg curl, entre outros. Aquecimento este muito simples, baseado em alguns passos de aeróbica e que serviram para aumentar a temperatura corporal, como impedimento da ocorrência de lesões e outros fatores.

A parte fundamental da aula foi composta por vários exercícios, focando mais nos membros inferiores, no entanto numa parte mais avançada da aula, também se realizaram alguns exercícios direcionados para trabalho do peitoral, tríceps, bíceps e abdominal.

Na primeira sequência de exercícios foram realizados agachamentos segurando o disco com as mãos, estando este entre os membros inferiores, e lunges com auxílio do disco numa das mãos, com diferentes níveis de intensidade, bem como, diferentes ritmos de execução.

Na segunda sequência de exercícios, realizou-se lunges com auxílio de 1 haltere, em que no final de cada série, e em trabalho isométrico, se efetuava bíceps curl. Este exercício foi combinado com um outro, em que se realizavam burpees com o apoio do step, isto é, em vez de colocar as mãos no solo durante o movimento, colocavam-se no step para ser mais facilitada a fase da subida.

Na terceira sequência de exercícios foram utilizadas as caneleiras para a realização de movimentos em que a turma estava com 4 apoios no solo e faziam com um membro em cada série, mountain climber em que o objetivo era que se trouxesse o joelho junto do peito e o movimento de "empurrar" a sola do pé para o teto, facultando ajuda dos glúteos. Estes exercícios foram intercalados com séries de tríceps utilizando o haltere e a realização de flexões apoiadas no step.

A última sequência de exercícios foi destinada para os abdominais utilizando 1 disco como apoio, em que se realizaram diversos movimentos que facultaram o trabalho core, terminando esta sequência numa prancha.

Por fim, foram realizados alguns alongamentos gerais, com mais incidência nos membros inferiores, pois foram os grupos musculares mais envolvidos nos exercícios que compuseram a aula.

Na minha opinião, para além da instrutora puxar bem pela turma durante a execução dos exercícios, esta foi uma aula pouco dinâmica, isto em relação a outras que já frequentei que o clube oferece aos sócios, pois foram realizados exercícios muito parecidos e com um número exaustivo de repetições durante as séries. Poderiam, assim, existir mais combinações de exercícios.

Xcelerate

A aula de Xcelerate é uma das novas aulas de grupo do clube e foi orientada pelo instrutor Artur Rodrigues no estúdio 1 do Holmes Place. Este é um treino cardiorrespiratório inspirado no treino desportivo que tem como ganhos, o aumento da força e resistência. Designa-se também por um treino intervalado de alta intensidade onde se realizam movimentos aeróbios com exercícios de força e estabilidade.

A aula é dividida em três blocos: aquecimento, parte fundamental da aula e retorno à calma e em todos estes momentos, são utilizadas músicas que acompanham a aula de início ao fim.

Yoga

A aula de yoga foi orientada pela instrutora Ana Marques e teve a duração de cerca de 50 minutos no estúdio *Mind and Body*. O yoga é uma atividade física e mental, que como tal, trabalha o corpo e a mente. Os exercícios praticados recorrem muitas das vezes à

interação com a respiração e tem como objetivo relaxar o corpo e encontrar o equilíbrio no mesmo.

A aula, para um iniciante como eu, foi um pouco intensa e com alguns exercícios de grau bastante elevado, devido à pouca experiência em aulas deste ramo. Os exercícios são majoritariamente realizados utilizando a respiração para controlar os mesmos, no entanto, a força é também uma capacidade muito utilizada para obter o sucesso dos exercícios e que consigamos realizar o pretendido.

Esta foi uma das aulas que menos me identifiquei, no entanto, sei que é importante passar por todas estas experiências, e ainda bem que tenho essa possibilidade.

Zumba

A aula de zumba que realizei no estúdio 2 foi orientada pelo instrutor César que teve uma duração de 50 minutos. Esta foi uma aula muito dinâmica e em que o instrutor era muito interativo, o que fazia com que a turma estivesse mesmo focada na aula e com muita energia. Apesar dos passes serem muito rápidos e de não serem assim tão básicos para um iniciante no zumba, gostei de realizar a aula e da envolvimento da mesma.

Conclusão

As modalidades que poderão ser mais adequadas para um indivíduo sedentário são hidroginástica, pilates, body balance e yoga. Por norma, para um indivíduo sedentário, que comece a realizar exercício físico, são recomendadas atividades de baixo impacto para as suas articulações, pois estas estão pouco fortalecidas e não é recomendável que realize modalidades de alto impacto. Falando agora em relação à capacidade cardiorrespiratória de indivíduos sedentários, esta também está “enfraquecida”, o que tornará mais difícil a execução de algumas modalidades com um nível de intensidade mais elevado. Com isto, a minha opinião em relação às modalidades mais adequadas seriam hidroginástica (modalidade aquática que reduz substancialmente o impacto das articulações), pilates, body balance e yoga que são atividades com um nível de intensidade baixo/moderado que não põe em risco o bem-estar físico do indivíduo que pratique.

Quando falamos no tema perda de peso, falamos inevitavelmente da queima de calorias, logo as modalidades que o clube oferece e que podem ser mais válidas para a perda de peso de um indivíduo são as que queimam mais calorias nesse pequeno tempo de aula. Falo então de modalidades como:

- O Body combat que tem como base movimentos de combate como murros e pontapés e que trabalha muito a capacidade cardiorrespiratória;
- O Spartans que é uma modalidade muito intensa de treino cardiovascular como também de resistência, baseada num treino funcional que utiliza exercícios com o peso corporal,
- Xcelerate que é uma aula aeróbica de alto impacto e que inclui movimentos que promovem a força, coordenação e resistência;

- O Body pump que trabalha todos os grupos musculares e que promove um elevado gasto calórico, o que potencia a perda de peso;
- O *Icycle* e *Freecycle* que promove um grande gasto calórico através do treino cardiovascular;
- Air fit que é uma modalidade muito mexida, em que os saltos no minitrampolim são constantes. É considerado um treino cardiovascular e promove um desgaste calórico elevado;
- Zumba, que aumenta o metabolismo e que gasta muitas calorias na realização da aula, pois está muito interligado com o treino cardiovascular também.

No entanto, as aulas anteriormente descritas, como são muito intensas, para que o objetivo de perda de peso seja alcançado, são na minha opinião, pouco recomendáveis para um indivíduo sedentário há 3 anos e que tem esse mesmo objetivo de perda de peso. O que poderia vir a acontecer nesse caso, é o indivíduo como não está apto para realizar esse tipo de exercício físico constante e com poucas pausas, poder-se lesionar, muito por culpa do alto impacto incontornável nas suas articulações e músculos. Isto deve-se à sua fraca condição física e que se iria refletir no seu corpo e inclusive próprio bem-estar. Assim sendo, a melhor opção numa fase inicial em termos de aulas de grupo seriam a hidroginástica, pois é realizada dentro de água, em que o impacto é baixo e que promove um gasto calórico aceitável para os objetivos desse indivíduo. Outras aulas poderiam ser pilates e body balance devido ao baixo impacto e ajuda na melhoria de algumas capacidades condicionais e coordenativas. Uma outra opção para além das aulas de grupo seria começar por realizar algum tempo de exercício na passadeira (com alguma inclinação para o impacto no solo ser ainda mais amortecido), elíptica ou bicicleta, pois são equipamentos que ajudam no aquecimento corporal e por conseguinte, na queima de calorias, têm também a vantagem de serem exercícios de baixo impacto para o indivíduo.

Por sua vez, caso fosse confrontado com alguém que não tem o hábito de praticar atividades físicas e que queria perder peso com ajuda de aulas como o *Icycle*, Spartans e Body pump, pois ouviu dizer que essas eram as atividades que faziam bem para a perda de peso, teria de conseguir explicar ao indivíduo quais os riscos da prática dessas mesmas modalidades sem ter um estilo de vida ativo e quais as consequências e repercussões que essa “má realização” de atividades tão intensas teriam no seu bem-estar, pois era muito provável a ocorrência de alguma lesão. Deste modo, teria de aconselhar aulas mais ajustadas à condição física que o indivíduo se encontrava e fazer entender que teria melhores resultados com a prática de algumas modalidades de intensidade mais reduzida numa primeira fase, e que depois de algum tempo de trabalho, poderia então realizar atividades como o, *Icycle*, Spartans e Body pump, que são muito intensas e direcionadas para indivíduos que já treinam há algum tempo e que possuem uma condição física mais elevada.

Em suma, achei de uma extrema importância experimentar todas as aulas de grupo que o clube oferece aos sócios e passar pela pele do sócio em cada uma dessas aulas, com isto, consegui perceber quais as aulas mais intensas, quais as menos intensas, as que são mais direcionadas para o trabalho de força muscular e as que são mais direcionadas para o trabalho cardiovascular, quais as mais indicadas para cada tipo de sócio (sedentário, ativo ou atleta), quais as que exigem mais dos membros inferiores e/ou dos membros superiores, ... Foi então, muito benéfico para mim e para o meu trabalho enquanto estagiário conhecer todas as modalidades disponíveis e verificar e experienciar as características e particularidades de cada uma.

Holmes Place Academy
FORMAÇÃO EM CONTEXTO DE TRABALHO
(ESTÁGIO ACADÉMICO)
Universidade da Beira Interior

Relatório Aulas de grupo – Ministar aulas

Paulo Xavier Castanheira Neto

Tutores
Ana Custódio
Orlando Nogueira

Lisboa,
12 de abril de 2019

Introdução

O presente relatório tem como tema “Aulas de grupo – Ministras aulas”, no qual irei apresentar todas as atividades realizadas por mim ao longo desta tarefa, em cada uma das aulas de grupo selecionadas por mim para efetuar *shadow* e posteriormente ministrar uma aula completa ou parte dela. As 3 modalidades que escolhi para esta tarefa foram *Spartans*, MIB e *Air Fit*, todas elas modalidades exclusivas Holmes Place.

No corpo do relatório irei abordar e analisar alguns parâmetros necessários para assinalar o balanço do meu desempenho juntamente com os diferentes instrutores de cada modalidade. Alguns deles são:

- Plano de sessão de cada aula (no entanto, como todas elas são pré coreografadas não era necessário o plano);
- *Feedback* dos instrutores que me acompanharam neste processo;
- Pontos fortes de cada modalidade;
- Pontos a melhorar por cada modalidade.

O local onde foi realizadas esta tarefa foi nos estúdios 1 e 2 do Holmes Place – Palácio Sottomayor, estúdios esses onde decorrem as aulas de grupo por mim escolhidas, que o clube oferece aos seus sócios.

Desenvolvimento

Spartans

A aula de Spartans, uma das escolhidas para lecionar é uma aula exclusiva do Holmes Place e com um grau de dificuldade bastante elevado sendo ela de nível 4. Esta é uma aula moldada da seguinte forma: 6 faixas de música, sendo que a primeira é de aquecimento, a segunda e terceira de exercício cardiovascular, a quarta e quinta faixas de trabalho de força e a última destinada a abdominais. Após estas 6 faixas é montado um treino em circuito para trabalhar habilidades como agilidade, coordenação, força, velocidade, entre outras.

Nesta modalidade lecionei por 10 vezes a aula de grupo, tendo começado por dar apenas duas faixas da aula inicialmente e tendo terminado a ministrar uma aula completa, ou seja, 100% da aula. Esta divisão, das faixas que ministrava, realizada pelo instrutor Miguel Costa foi muito benéfica para mim enquanto estagiário, pois antes da minha avaliação que dei 100% da aula, passei por todas os momentos da aula, aquecimento, segunda e terceira faixa de exercício cardiovascular, quarta e quinta faixa de trabalho de força superior e inferior, faixa de abdominais, circuito e alongamentos. Desta forma, conseguir perceber quais os picos da aula, quais as faixas que necessitam de maior *feedback* e motivação da nossa parte, entre outros pontos. Outra situação importante nesta modalidade, foi o facto de dar faixas de vários *Spartans* e não me cingir apenas ao último lançamento do *Spartans 25*, desta forma, ao invés de estudar uma aula completa e ficar apenas com essa coreografia, consegui encontrar mais obstáculos semana após semana, pois as coreografias das faixas que seleccionava iam sempre alterando.

Relativamente ao *feedback* dado pelo instrutor Miguel Costa, na minha opinião, foram sempre *feedbacks* construtivos e indo sempre de encontro ao que importava em cada uma das aulas, sendo claro, que o nível de exigência ia naturalmente aumentando. Nas primeiras aulas que lecionei, o Miguel apenas me solicitava que soubesse a 100% a coreografia da faixa que ia dar, sendo esse o objetivo mais importante. Com o decorrer das aulas, os objetivos começavam por ser outros, sendo-me pedido que melhorasse outros pontos, como por exemplo:

- O tom de voz, ou seja, começar a ser mais perceptível e ajustar o microfone à minha voz;
- Dar mais *feedbacks* nos movimentos realizados pelos sócios participantes, isto é, critérios de êxito dos variados movimentos;
- Disponibilizar mais opções nos diferentes movimentos, opções para facilitar o exercício como para dificultar o mesmo;
- Começar a identificar quais os momentos da aula que necessitam de um tom de voz mais forte (normalmente na passagem da primeira parte da faixa 2 para a segunda parte, pois é quando existe uma passagem significativa da música que indica essa mesma transição);
- Antecipar mais os diferentes movimentos/exercícios de cada faixa, isto é, exemplificar o exercício dois tempos antes da música assinalar essa transição para que a turma possa começar no tempo certo;
- Melhorar a técnica em alguns dos exercícios demonstrados por mim para a turma.

Relativamente aos pontos fortes desta modalidade foram:

- Conhecimento da coreografia a dar aos sócios;
- Estar sempre dentro do tempo da música;
- Com o passar das aulas:

- Conseguir antecipar um ou dois tempos o movimento seguinte ao que estava a decorrer para que a turma começasse no tempo correto de entrada;
- Dar *feedback* no geral à turma e já numa parte final das aulas conseguir dar *feedback* individual caso necessário;
- Mudar o tom de voz na transição de faixas mais calmas para faixas mais intensas e que é necessário usar bem a voz também como forma de motivação;
- Começar a ganhar mais empatia com a turma não estando tão focado na coreografia e desfrutar da aula, passando simpatia.

Made in Brasil (MIB)

A aula de MIB é também ela uma aula exclusiva dos clubes Holmes Place e tem um formato de 6 faixas, sendo a primeira de aquecimento e a última de alongamentos. Tem uma duração de 30 minutos e são solicitados os músculos dos membros inferiores, incluindo o glúteo. Tal como as outras aulas, são realizadas coreografias ao som de músicas e, como sendo esta designada de Made in Brasil, as músicas são escolhidas a dedo e com ritmos brasileiros.

Nesta modalidade, a instrutora que acompanhou o meu processo foi a Patrícia Pinto, e apesar, de lecionar menos aulas que a modalidade de *Spartans* foram também dados *feedbacks* muito concretos e que me ajudavam a melhorar diferentes aspetos da aula, semana após semana.

Alguns dos *feedbacks* relativos à minha prestação das aulas que lecionei foram os seguintes:

- Melhorar o tom de voz na aula, e passar para uma voz mais expressa e que diferentes tons, ao invés de manter o mesmo

tom de voz monótono ao longo de por exemplo toda a faixa sem que existam picos.

- Melhorar a postura corporal para uma postura mais confiante, em que mantenha o peito aberto e os ombros alinhados com as costas;
- Melhorar alguns gestos técnicos de exercícios referentes a determinadas coreografias;
- Conseguir dar *feedback* mais direcionado, em que para isso, seja preciso observar todos os sócios participantes da aula.
- Ganhar mais empatia com os sócios e não estar tão focado na coreografia.

Relativamente aos pontos fortes nesta modalidade que me foram transmitidos pela Patrícia e outros analisados também por mim ao longos das diferentes aulas foram:

- Saber sempre a coreografia a 100% e conseguir antecipar os movimentos um ou dois tempos antes, demonstrando, ou transmitindo verbalmente qual a sequência a seguir pela turma;
- Conseguir estar sempre no tempo da música e comandar bem a turma;
- Melhorando cada vez mais a postura em aula e aspetos técnicos.

Air Fit

Esta é uma aula em que se utiliza um mini-trampolim como equipamento para realizar trabalho cardiovascular. Os movimentos são de execução simples e em que o esforço é contínuo, pois existem poucos ou nenhuns tempos para descansar sobre a superfície elástica. O principal objetivo é o trabalho cardiovascular, no entanto, também melhora a resistência geral e o aumento da força muscular dos membros inferiores e estabilizadores (abdominal e lombar).

Os movimentos são todos coreografados ao som da música pelo instrutor. Essas mesmas coreografias levam uma ordem lógica, já que a primeira faixa serve como aquecimento (nível baixo), as seguintes já fazem parte da parte principal da aula e o nível de esforço já é mais elevado, e por fim, as duas últimas faixas, uma de abdominais e outra de retorno à calma.

Nesta modalidade tive dois instrutores que acompanharam o meu processo, primeiramente o instrutor Artur Rodrigues e numa fase final a instrutora Teresa Candeias. Visto que na modalidade de *Spartans* e MIB estava mais avançado em termos de *shadow* e no caso de ministrar aulas, o *Air Fit* ficou um pouco para trás, pois as outras duas modalidades (juntamente com mais duas de piscina) ocuparam muito do meu tempo para praticar coreografias fora do tempo de estágio.

Relativamente aos pontos a desenvolver nesta modalidade, tendo em conta o *feedback* dos instrutores que me acompanharam, esses pontos eram maioritariamente relativos aos meus gestos técnicos do *Air Fit* pois é uma modalidade muito específica nos diferentes movimentos. Não conta apenas estar dentro do tempo da música e efetuar os passos nos tempos certos, mas sim ser exímio na realização de cada passo, ainda para mais quando temos uma turma inteira à nossa frente e que se rege pelos nossos movimentos. Soube então que por exemplo no caso das mãos, estas têm um papel muito importante pois marcam os movimentos, sempre o início e o fim, por exemplo, tocando sempre no ombro, no calcanhar ou na cintura pélvica.

Tendo em conta os pontos fortes nesta modalidade, estes vão muito de encontro às restantes modalidades em que tenho conhecimento da coreografia das faixas que iria realizar para turma e conseguia antever os passos seguintes da sequência, quer por antecipação de movimentos, quer pelo *feedback* verbal.

Nesta modalidade sinto que a minha evolução não foi tão notória como nas restantes, mas muito pelo facto de o tempo dedicado a esta não ser tão elevado como em *Spartans* e MIB. Contudo, sinto que foi mais uma modalidade que serviu para ter mais noções de como preparar e realizar uma aula de grupo e que me deu também muito conhecimento.

Conclusão

A tarefa de ministrar aulas de grupo em estúdio foi uma das que me deu mais satisfação em realizar e como tal, uma das que consegui “absorver” mais conhecimento.

A escolha destas 3 modalidades, *Spartans*, MIB e *Air Fit*, não podia ter sido mais acertada, já que não me arrependo (vendo agora no final) de as ter escolhido. Apesar de serem 3 modalidades exclusivas do Holmes Place e de serem pré-coreografadas, são todas elas muito diferentes o que foi benéfico para a minha aprendizagem desde o momento de *shadow* em palco até à passagem para a lecionação das aulas.

No geral, são idênticos todos os meus pontos fortes e pontos que necessito de desenvolver mais, para que no futuro consiga ministrar uma aula de grupo sozinho, sendo que a colocação da voz e esta não ser tão monótona em toda a aula um dos pontos mais críticos das minhas prestações nas diferentes aulas, contudo sinto que pelo facto de me ser transmitido esse *feedback* numa fase inicial, que me ajudou imenso a trabalhar esse aspeto em treinos fora das horas de estágio, indo para o estúdio treinar as coreografias e estando constantemente a ouvir a minha voz para que conseguisse perceber o que a turma ouvia de mim e que na próxima aula conseguisse mudar essa minha característica menos boa.

Como disse anteriormente foi umas das tarefas que aprendi mais e em que sinto que não foi em vão o tempo destinado a treinar coreografias nos estúdios do clube, fora do tempo de estágio. Foi graças a isso que sinto que evoluí bastante a ministrar aulas de grupo e que me sinto muito mais confiante agora a realizar uma aula do que antes desta tarefa.

Holmes Place Academy
FORMAÇÃO EM CONTEXTO DE TRABALHO
(ESTÁGIO ACADÉMICO)
Universidade da Beira Interior

**Relatório Aulas de
grupo – Ministar
aula extra mapa**
Paulo Xavier Castanheira Neto

Tutores
Ana Custódio
Orlando Nogueira

Lisboa,
20 de abril de 2019

Introdução

O presente relatório tem como tema "Aulas de grupo – Ministrando aula extra mapa", ou seja, uma aula que não se encontra no mapa de aulas do clube, no qual irei apresentar todas as tarefas realizadas por mim ao longo desta atividade.

A modalidade que escolhi para ministrar esta aula foi MIB juntamente com a estagiária Tatiana Oliveira, aula esta destinada apenas para Staff. Esta tarefa tem como objetivos construir o conceito de aula e promover a mesma junto do Staff.

No corpo do relatório irei abordar alguns parâmetros necessários para analisar o conceito da aula, a forma de promoção e quais os destinatários e como chegamos até eles

O local onde foi realizada esta tarefa foi nos estúdios 1 do Holmes Place – Palácio Sottomayor, estúdio esses onde decorrem algumas das aulas de grupo clube.

Desenvolvimento

A aula escolhida por mim e pela Tatiana foi a aula de Made in Brasil (MIB).

A aula de MIB é uma aula exclusiva dos clubes Holmes Place e tem um formato de 6 faixas, sendo a primeira de aquecimento e a última de alongamentos. Tem uma duração de 30 minutos e são solicitados os músculos dos membros inferiores, incluindo o glúteo. Tal como as outras aulas, são realizadas coreografias ao som de músicas e, como sendo esta designada de Made in Brasil, as músicas são escolhidas a dedo e com ritmos brasileiros.

Para o desenvolver desta tarefa e conseqüentemente da aula em si foi necessária uma preparação prévia para que a tarefa foi realizada com princípio meio e fim e que nenhum detalhe ficasse esquecido. Para isto, foi necessário que eu e a Tatiana nos reuníssemos para distribuir tarefas pelos dois, assim como a realizar a divisão da aula em que chegámos à decisão que eu faria a apresentação da aula à turma e daria a primeira, segunda e terceira faixa e a Tatiana liderava as restantes quarta, quinta e sexta e faria o fecho da aula, agradecendo a participação parabenizando os elementos participantes.

As faixas escolhidas para a lecionação da aula foram de acordo com o que cada um se sentisse mais à vontade, logo foram escolhidas várias faixas de outros lançamentos da modalidade e não apenas do MIB 40.

Relativamente à forma de promoção utilizada por nós para a divulgação da aula em questão elaborámos um poster de divulgação da aula, indicando a data, hora e local e colocámos os mesmos em

diferentes locais de forma a que ficassem visíveis para todo o Staff, como por exemplo:

- Na sala de convívio;
- No *office* de PT;
- No *office* de manager;

Outra das formas utilizadas por nós para divulgar a aula foi conseguir entrar no grupo de *Whatsapp* do Staff do clube e realizar um apelo à participação na aula, anexando juntamente o poster de divulgação realizado por nós.

Tal como referido anteriormente, esta aula foi exclusiva para elementos do Staff, logo a escolha do dia e hora foi muito importante para que tivéssemos o máximo de elementos possíveis. O dia foi numa segunda-feira dia 20 de maio de 2019 às 15h30, hora essa escolhida a dedo pois é logo após o término da reunião de PT's do clube e que seria mais fácil conseguirmos ter mais elementos da equipa presentes no clube.

Conclusão

Esta tarefa de ministrar uma aula extra para Staff juntamente com a estagiária Tatiana teve os seus altos e baixos. Era inicialmente uma tarefa dita “fácil” já que os dois estávamos à vontade na aula de grupo que decidimos escolher, MIB, logo tinha tudo para correr bem. A parte mais complicada da tarefa foi quando fizemos uma recolha por parte de uma grande maioria de elementos do Staff para aferir qual a data mais indicada para realização da aula, sendo que foi muito difícil encontrar um dia e hora em que conseguíssemos reunir mais elementos. Chegámos a uma conclusão, e talvez a melhor, de que seria o dia indicado uma segunda-feira logo após a reunião de PT, pois era a hora em toda a semana que mais PT’s se encontravam no clube e com mais tempo disponível. Após decidirmos o dia da atividade realizámos o dito poster, anteriormente referido, como também passámos a informação relativa à aula num chamado “boca-a-boca” aos diferentes elementos do Staff do clube Holmes Place Palácio Sottomayor.

A parte mais difícil estava concluída e pelo *feedback* que nos chegava iríamos ter uma aula bem composta, pois foram vários os elementos de Staff que nos deram a confirmação de que iriam comparecer.

Contudo, e fora das nossas expetativas, no dia da aula compareceram apenas 4 elementos do Staff fora o nosso orientador de estágio, Orlando Nogueira. Na minha opinião esta fraca adesão à aula promovida por nós, não foi culpa nossa pois fizemos a divulgação necessária (tendo confirmações) e mais importante, elegemos um dia e hora face à disponibilidade dos diferentes elementos da equipa.

No entanto, e apesar destes contratemplos, gostei imenso de realizar esta atividade, de elaborar todos estes preparativos inerentes à aula, e conseqüentemente, do conhecimento que adquiri face a todo este

trabalho realizado que pode fazer um “*transfer*” para organizações de eventos deste género, como por exemplo, nas “*Live Well Party*” aquando dos lançamentos de novas coreografias das aulas de grupo.