

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
FACULDADE DE EDUCAÇÃO FÍSICA

PERSONAL TRAINER:
Uma Proposta Metodológica.

Irivaldo de Souza
Campinas, 2001.

IRIVALDO NEGREIRO DE SOUZA

**“PERSONAL TRAINER: UMA PROPOSTA
METODOLÓGICA”**

Monografia apresentada como
requisito parcial para obtenção do
Título de Bacharel em Educação Física
na modalidade de Treinamento em
Esportes oferecido pela Faculdade de
Educação Física da Universidade
Estadual de Campinas.





AGRADECIMENTOS

A minha mãe Célia e a minha irmã Karina que tornaram possível, a realização deste sonho.

SUMÁRIO

Introdução	4
Capítulo I Marketing	6
Capítulo II Motivação	15
Capítulo III Testes e Avaliações	19
Capítulo IV Aquecimento e Alongamento	24
Capítulo V Treinamento	27
Conclusão	44
Bibliografia	46

RESUMO

O objetivo básico deste trabalho é elaborar uma proposta metodológica para o professor de Educação Física se inserir no mercado de trabalho, se atualizar e também rever alguns conceitos, na atuação de Personal Trainer. Isto é, esta monografia tenta ampliar as possibilidades do profissional de Educação Física, dando a ele elementos específicos que dificilmente será encontrado em matérias regulares do seu curso.

Para isto, foram criados alguns capítulos que são considerados como essenciais dentro do contexto. Entre eles o Marketing e o Treinamento estão em destaque. O capítulo chamado Marketing, trata das relações entre professor e aluno como também dos serviços que são prestados pelo Personal Trainer. Já o capítulo Treinamento Desportivo tem o intuito de rever e atualizar alguns conceitos ao profissional e também salientar a importância de um treino periodizado.

Outros capítulos complementam o trabalho. Alongamento e Aquecimento tratam-se de uma abordagem sobre estes assuntos, o que são, qual a ordem em que devem ser realizados, enfim como preparar o aluno para o treino propriamente dito. Testes e Avaliações, este capítulo propicia aos profissionais condições de avaliar seus treinos e o desenvolvimento do aluno. Motivação, não menos importante este capítulo fala sobre a importância de manter seu aluno motivado e como fazer para manter e até mesmo melhorar a motivação do aluno.

Acredita-se que com este trabalho será possível uma melhor compreensão das atividades que um Personal Trainer deve realizar, como também dar condições aos profissionais da área realiza-las com maior clareza.

INTRODUÇÃO

Cada vez mais, é possível perceber o aumento do interesse dos indivíduos, de um modo geral, pela prática de uma atividade física. Isto se deve a fatores como: a importância da atividade física como forma de manutenção e melhora de um bem estar físico e psicológico; a constante busca pelo corpo perfeito; a própria necessidade que o homem tem pelo movimento.

Sendo assim, o Educador Físico passa a ser cada vez mais solicitado, uma vez que este é o único profissional qualificado a montar e orientar um programa de atividades físicas. Muitas são as formas e técnicas de realizar este tipo de programa. Este trabalho pretende discutir e analisar o treino personalizado, isto é um programa de atividades físicas voltado à um perfil individualizado.

A figura do Personal Trainer surgiu durante a década de 80, com a necessidade de se criar um programa de treino que atendesse aos objetivos de atletas amadores e praticantes de esportes dentro da especificidade de cada um. Ao procurar uma academia ou mesmo um professor de educação física, estes atletas viam suas expectativas diminuídas, uma vez que seus objetivos eram tratados de forma geral.

Através deste estudo será possível verificar como o profissional de Educação Física deve proceder diante de um treino personalizado. Esta revisão bibliográfica dará subsídios ao professor para que este possa desenvolver suas atividades, desde o treinamento até a motivação do aluno.

O Personal Trainer é antes de tudo um prestador de serviços, em muitos casos desenvolve um trabalho profilático, em diferentes situações pode atuar em uma melhora na performance de um atleta, ou então com fins estéticos, ou de uma otimização no condicionamento físico do indivíduo, enfim muitas são as razões para um indivíduo optar pela ajuda de um Personal Trainer, encontram-se até aqueles que procuram este profissional por uma simples questão de status social, modismo. Cabe ao Educador Físico identificar o objetivo do aluno, e adequa-lo da melhor forma possível dentro de um programa de treinamento.

Portanto esta pesquisa não visa indicar ou mesmo dar alguma receita de treino físico, mas sim realizar um trabalho através de uma bibliografia atualizada, de como deve

proceder um Personal Trainer diante das várias situações do dia a dia. De posse destas informações o Educador Físico terá condições de realizar um trabalho mais bem direcionado dentro de sua filosofia.

Capítulo I

MARKETING

MARKETING

Cada vez mais, o marketing vem assumindo um papel maior dentro da sociedade. O mundo dos negócios gira em torno deste elemento. Não só os produtos tangíveis* precisam de marketing, mas também os serviços.

Como o Personal Trainer (PT), também é um prestador de serviços, percebeu-se a necessidade de se criar um capítulo destinado a algo que talvez muitos profissionais da área julguem como secundário.

Uma vez que, cada vez mais profissionais da área se interessam pelo treino personalizado, ao longo do tempo as publicações na área vem sendo acompanhadas. Foi percebido com isso, que estas publicações praticamente não fazem referência alguma quanto ao Marketing voltado ao Personal Trainer (PT). Este profissional deve estar ciente, de que todas as suas ações dentro da sua vida profissional, vão se transformar em marketing, portanto é imprescindível que se conheça muito bem esta área.

Las Casas (1991), define marketing como: A área do conhecimento que engloba todas as atividades concernentes às relações de troca, orientada para as satisfações dos desejos e necessidades dos consumidores, visando alcançar determinados objetivos da organização ou indivíduo e considerando sempre o meio ambiente de atuação e o impacto que estas relações causam no bem-estar da população.

Praticamente 53% do PIB brasileiro correspondem aos serviços (Las Casas, 1991), uma vez que o Personal Trainer é um prestador de serviços, este deve estar preparado para entrar no mercado.

Segundo Kotler (1988), serviço é qualquer atividade ou benefício que uma parte possa oferecer a outra, que seja essencialmente intangível e não resulte na propriedade de qualquer coisa. Sua produção pode ou não estar vinculado a um produto físico.

Para que um indivíduo venha procurar o serviço de um Personal Trainer, em primeiro lugar ele irá sentir necessidade. Esta necessidade, hoje está relacionada com a grande influência da área da saúde, onde cada vez mais é salientada a importância da prática de uma atividade física, o fato de que o sedentarismo causa danos irreversíveis e que

* Tangível – *Adjetivo*. Que pode ser tocado.

todo e qualquer indivíduo, excluindo algumas patologias, devem e precisam praticar algum exercício físico. A busca pelo corpo perfeito, que tanto a mídia impõe nos indivíduos, também contribui para que gere esta necessidade nas pessoas.

Sendo assim, o futuro aluno irá obter informações a respeito. Ele vai procurar saber qual a melhor forma de praticar atividade física, se esta deve ou não ser orientada, como e onde fazer, quais os preços, como está o mercado.

Depois disto o futuro aluno irá fazer uma avaliação das informações captadas. Ele estará analisando qual sua melhor opção, ir para uma academia e simplesmente fazer as aulas do currículo comum ou procurar um PT*. Esta opção será feita comparando às características, os preços, condições de pagamento, benefícios oferecidos.

Finalmente ele decide optar por um Personal Trainer, porém existe um outro estágio classificado pelos profissionais da área de marketing como pós-compra, onde o aluno poderá sentir um desequilíbrio psicológico, um estágio de dúvida, por não ter certeza se sua decisão está ou não correta. Neste estágio o aluno procura elementos que justifiquem sua escolha.

Necessidade ⇒ Informação ⇒ Avaliação ⇒ Decisão ⇒ Pós-compra.

(Las Casas, 1991)

Cabe ao profissional estar envolvido dentro de todos os estágios, gerando necessidade nas pessoas, divulgando os benefícios de uma prática esportiva. Informando-as de como está o mercado, quais os preços, como encontrar e aonde o profissional. Tentando influenciá-las no processo de avaliação. Decidindo com elas que sua atitude foi correta e satisfazendo suas necessidades.

O produto de um PT é intangível, não se pode pegar. Portanto a venda desse serviço se torna por deveras mais difícil, uma vez que o consumidor não pode ver claramente seu produto.

Para conquistar um futuro aluno, deve-se tornar o intangível o mais tangível possível. Dando evidências do serviço. Através, por exemplo, de uma proposta bem encadernada, ou mesmo mostrando ao aluno seu ambiente de trabalho.

Cabe ao profissional estar preparado para receber o aluno, cabe a ele dar informações para que este possa analisar seu trabalho, quando se fala em proposta bem

encadernada, esta se torna de vital importância para a continuidade de um trabalho. Após ser procurado por um futuro aluno e obtido algumas informações deve-se criar uma proposta mostrando como funcionam os serviços.

Uma proposta não deve seguir necessariamente estes passos, mas aqui vão algumas dicas:

PROPOSTA DE TRABALHO

- Capa
- Página de abertura (informações referentes ao aluno)
- Conteúdo (objetivos do programa de treinamento)
- Metodologia de execução
- Local dos treinos
- Horários
- Currículo do Personal Trainer
- Currículo de outros profissionais envolvidos
- Preço
- Referências

Com certeza uma proposta de trabalho dá ao cliente uma certa tranquilidade, pois ele tem algo concreto em suas mãos, o futuro aluno tem algo concreto para poder realizar sua escolha.

Outro aspecto importante é a aparência profissional. O Personal Trainer deve se apresentar de maneira impecável. Se possível criar um logotipo em seu uniforme, de forma com que seu aluno se identifique com ele. A aparência passa a ser a embalagem. Muitas vezes as pessoas estão acostumadas a comprar certos produtos com embalagens padronizadas, portanto o profissional deve estar “embalado” segundo as expectativas do mercado.

Berry (1980) nos diz que outra forma de evidenciar serviços é através de preços altos. Um preço mais alto é sinônimo de melhor qualidade, o que pode não ser verdade. O que realmente se sabe, é que as uniões de preços mais altos, juntamente com a prestação de serviços de alta qualidade são grandes formadores imagem. Sem dúvida

* PT – Personal Trainer.

quando um profissional tem uma imagem construída no mercado as vendas de seus serviços se tornam bem mais tranquilas.

Sabe-se também que para decidirmos o preço a ser cobrado, deve-se considerar vários outros aspectos, desde o local onde serão realizadas as aulas até o nível de formação em que se encontra o profissional. Poderíamos formular aqui inúmeros definidores que nos auxiliariam a encontrar um valor correto a ser cobrado, mas nada melhor do que produzir uma minuciosa pesquisa de mercado.

Uma vez que os serviços de um Personal Trainer são intangíveis, existe uma maior flexibilidade para determinarmos nossos preços, os parâmetros de comparação não são tão rígidos. O nível do profissional pode ser diferenciado. Sendo assim mais uma vez deve-se ressaltar a importância da formação de imagem do profissional da área.

O lucro nunca deve ser o principal objetivo, mas sim ser consequência de um bom trabalho. Dificilmente o professor irá conquistar um aluno que sentiu interesse em seu trabalho. Este aluno percebeu que suas razões eram meramente financeiras e não profissionais.

Não basta ao Personal Trainer conseguir bons preços e conseqüentemente alunos, mas também é preciso acompanhar esses alunos, pois a prestação de serviços inicia com o fechamento do negócio. É nessa hora que as promessas devem ser cumpridas. Caso isto não aconteça às expectativas dos alunos serão frustradas, e com isso haverá insatisfação e perda da credibilidade. Uma das formas para evitar este tipo de constrangimento é sempre estar informado em relação a seu aluno.

Levitt (1985) propôs uma que uma lista que demonstra comportamentos que afetam os relacionamentos. Selecionamos alguns que nos interessam:

COMPORTAMENTOS AO CLIENTE

Comportamentos Positivos: iniciar telefonemas positivos;
Fazer recomendações;
Sinceridade na linguagem;
Usar telefone;
Mostrar apreço;
Falar de “nosso futuro junto” ;
Aceitar a responsabilidade;

Planejar o futuro.

<i>Comportamentos Negativos:</i>	Fazer justificativas;
	Esperar por mal-entendidos;
	Esperar por pedido de serviços;
	Somente responder a problemas;
	Usar comunicações longas e tortuosas;
	Falar do bem que houve no passado;
	Atendimento apressado de emergência;
	Transferir a culpa.

A comunicação entre aluno e professor é de extrema importância, pois este é um dos melhores parâmetros que se tem para mensurar os serviços. Porém é preciso saber que não se deve pensar somente naquilo que o cliente quer, mas naquilo que ele espera.

O importante para um PT é criar relações fortes, desenvolver um laço com seus clientes. Ser mais do que um mero instrutor físico, conhecer seus gostos e hábitos, só assim conseguirá criar relações de confiança. Desta forma impedirá que o tempo se torne um inimigo.

É de vital importância manter um canal de comunicação com os alunos, verificando o que gostaram e o que não gostaram em das aulas. Saber quais são os pontos fracos das aulas segundo o aluno. Além de monitorar as repostas dos treinos, reconhecer e corrigir os problemas.

Este tipo de comportamento se faz necessário, pois serviços exigem mais aceitação do que conhecimento. As referências e relações têm um papel importante nas decisões do cliente. Deve-se basear nas informações, confiança, relações e propaganda de boca. Como diz Mckenna (1993), ninguém escolhe o médico da família nas páginas amarelas.

Propagandas como, faixas, internet, ou cartazes não fazem tanta importância como uma referência, pois a cada dia as pessoas são mais e mais bombardeadas com este tipo de informação.

O Profissional deve atender o aluno, este deve conhecer suas expectativas antes, durante e após o trabalho, é importante identificar suas necessidades e desejos, como também as satisfações e insatisfações contraídas.

Las Casas (1991), diz que devemos estabelecer planos para melhorar nosso produto:

PLANOS E PRODUTOS

- Estabelecer objetivos;
- Escolher e estudar o mercado selecionado e verificar as condições de atendê-lo;
- Desenvolver o composto mercadológico (produto, preço, promoção);
- Implementar o plano.

É importante que o PT acompanhe as novidades da área e esteja inserido no meio, participando de eventos, convenções, escrevendo artigos, enfim formando uma imagem positiva junto ao mercado.

O profissional deve-se posicionar no mercado, construir uma imagem dos serviços. Esta reputação pode estar vinculada a preços mais baixos ou a um serviço mais elaborado ou mesmo a prestação de um serviço exclusivo.

Dentro do mercado é importante ter um diferencial, um algo mais. Muitos profissionais procuram implementar suas aulas utilizando programas de computador, apresentando gráficos aos alunos de suas performances, levando computadores portáteis nos treinos.

Além deste aparato tecnológico, nos programas de treino são inseridas avaliações físicas e nutricionais, sem custos adicionais aos alunos. Estas são feitas por fisioterapeutas e nutricionistas que acompanham o aluno desde o início de suas aulas, e fazem reavaliações assim que necessário.

Outro aspecto importante é saber analisar estas novas informações, não basta apenas agregar valores ao serviço, mas sim saber o que fazer com eles. Por exemplo: as informações obtidas em uma avaliação postural devem ser levadas em consideração ao se montar um treino. Através destes diferenciais é possível conquistar um lugar no mercado.

Muitas vezes para conseguir se posicionar é necessário criar um novo mercado. Algum tempo atrás percebendo a dificuldade de se conseguir novos alunos, um Personal Trainer resolveu descobrir a razão deste problema. Foi então que conversando com seus

clientes descobriu que o preço cobrado por um profissional da área se tornava por muitas vezes alto demais. Tentando resolver esta situação passou a manter um programa de trabalho personalizado com mais de uma pessoa, três a quatro ao mesmo tempo, com isso ele conseguiu baratear o processo e também obteve mais alunos. Ele chamou esse novo mercado de Grupos Personalizados. Além disso, podemos dizer que ele é líder em seu mercado em nossa região.

Outra forma de um PT conseguir se posicionar no mercado é trabalhando em diferentes nichos que pode haver no ambiente. Para isto é possível se especializar em uma área ou mesmo em várias áreas, sendo assim um profissional pode ser conhecido pelo seu trabalho com hipertensos, ou com pessoas portadores de artrose, ou mesmos com as duas especialidades. Já dissemos aqui, que hoje para obter uma posição dentro da área de trabalho é preciso se diferenciar dos outros já existentes.

Quem define o produto é o ambiente, isto explica porque muitas vezes é possível se deparar com produtos idênticos em vários aspectos, porém chega-se a considera-los diferentes, pois um dos fabricantes tem uma marca conhecida devido sua qualidade. Realmente é isso que deve fazer um Personal Trainer, criar uma marca e torna-la conhecida pela qualidade.

Muitas vezes o PT trabalha em uma academia renomada, e passa a utilizar o nome desta como definidor dos seus serviços. O que realmente esta em jogo não é a sua marca e sim a da referida academia, sendo assim quem cria vínculos com o aluno é a mesma e não o professor. Isto não quer dizer que não seja interessante ter o nome vinculado ao de uma grande academia, porém é importante que as pessoas saibam que quem realmente presta o serviço é o Personal Trainer.

Pouco tempo atrás foi lançado um dos livros mais vendidos na área de atividade física, este escrito por um Personal Trainer, Bill Phillip, Body for Life. Sem dúvida o que fez com que suas publicações tivessem tanto sucesso, foi à realização de infinitas promessas quanto a melhora da estética corporal, juntamente com um incrível trabalho de marketing. O que mais nos impressiona no trabalho, é a tentativa de convencer o leitor, de que ele conseguirá alcançar todos os seus objetivos estéticos em três meses, seguindo o seu programa de treino físico e alimentar. Os profissionais da área sabem que três meses passa a ser um tempo muito curto, mesmo para um atleta de alto nível alcançar certos objetivos,

quanto mais a um sedentário, que pouco conhece sobre atividade física. Isto é chamado de marketing nocivo.

Este tipo de trabalho faz pensar até aonde um profissional da área pode ir, isto é, um professor precisa saber o que pode ou não prometer aos alunos. Antes de tudo existe um compromisso com a ética e com o bem estar destes indivíduos. Ultimamente tem-se visto vários professores trabalhando com este método, que além de altamente lesível em algumas situações, não passa de uma fórmula para vender livros e suplementos alimentares. O que realmente impressiona nisto tudo é que o professor de educação física que esta administrando os treinos previstos pelo livro sabe de tudo isso, porém para não perder o aluno se sujeita a este tipo de coisa.

Como já foi dito a credibilidade do Personal é tudo, e deve-se cria-la junto com os alunos. Deve-se entender que além de um instrutor físico o PT é também é a válvula de escape de seus alunos, todo o stress adquirido no cotidiano será descarregado nas aulas e o professor precisa estar preparados para isto, criando um ambiente onde possa haver confiança do aluno pára com o professor e vice-versa.

Finalizo este capítulo com uma frase de Mckenna (1993) que lembra qual deve ser a postura dentro das atividades como personal: O serviço não é um evento; é o processo de criação de um ambiente de informação, garantia e conforto ao consumidor.

Capítulo II

MOTIVAÇÃO

MOTIVAÇÃO

Vários autores da área psicológica e outros tentaram definir motivação, todos encontraram certa dificuldade para elaborar um conceito. O critério mais utilizado até os dias de hoje, à exceção dos psicólogos comportamentais, é o critério subjetivo, Maslow (1968).

“sou motivado quando sinto desejo ou carência, anseio ou falta. Ainda não foi descoberto qualquer estado objetivamente observável que se relacione decentemente com essas informações subjetivas, isto é, ainda não foi encontrada uma boa definição comportamental de motivação”, Maslow, (1968).

Estabelecendo sua teoria Maslow se utilizou de alguns pressupostos onde: o indivíduo é um todo integrado e organizado; é importante para uma compreensão global da motivação, destacar o objetivo final; o ser humano é motivado segundo algumas necessidades básicas que o cercam, isto é urgências de origem genética ou instintiva.

Segundo Mosquera (1982), As necessidades básicas podem ser de ordem fisiológica ou psíquica. Sendo que as psíquicas constituem a verdadeira natureza da espécie humana, ainda que resultem fácil e rapidamente distorcidas e vencidas por aprendizagem errôneas, hábitos ou tradição. A essas necessidades Maslow chama de necessidades por déficit ou de deficiência.

A motivação passa a ser a razão do fazer, uma vez identificada sua necessidade o indivíduo irá procurar satisfazê-la. Lobo (1973), nos alerta que pessoas sadias, especialmente jovens, estão sempre motivados a praticar atividades físicas, uma vez que a necessidade de movimento está sempre presente nesses indivíduos.

Hoje em dia podemos identificar inúmeras outras necessidades. Com o avanço da medicina e tecnológico, a área da saúde influencia cada vez mais as pessoas a praticarem alguma atividade física, exaltando assim os malefícios do sedentarismo. A busca pelo corpo perfeito, tanto divulgado pela mídia, também se torna importante aliado a prática de exercícios. Outros se vêem necessitados a praticar uma atividade pelo simples modismo que esta se tornou.

Franco (2000), diz que a rotina passa a ser a “mãe” da falta de motivação, e que a intensidade da motivação depende da diferença entre o estado atual do indivíduo e o estado

futuro, ou melhor o objetivo que ele quer atingir. Portanto passa a ser de extrema importância a construção de metas dentro de um treino personalizado, isto é, o Personal Trainer deve estipular um determinado tempo ao seu aluno para conseguir atingir certo objetivo.

O professor deve saber que um objetivo muito distante da realidade do aluno se torna na verdade um fator desmotivante. Isso significa que, se o aluno está em um lugar muito longe daquele onde foi estipulado, não existirá motivação o suficiente para a tarefa. O objetivo a ser alcançado deverá ser proporcional às capacidades do indivíduo. Muitas vezes é necessário dividir um único objetivo em várias etapas, assim o aluno poderá acompanhar seu progresso e manter-se o tempo todo motivado.

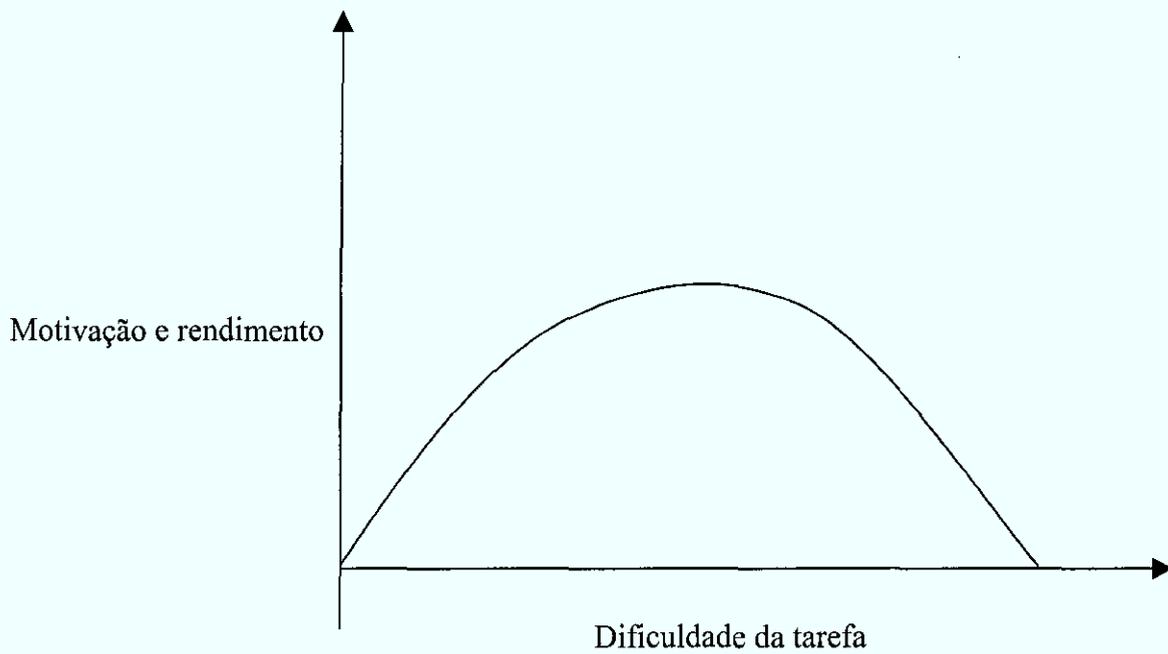
Dentro de um treino físico, é importante que o praticante saiba que está existindo uma evolução dentro do processo, isto é seu desgaste físico não é em vão. Ter consciência de não estar estagnado no mesmo lugar passa a ser altamente motivante. Daí a importância do Personal Trainer em realizar testes e avaliações como também Ter todos os dados do seu treino.

Segundo Franco (2000), não existe uma receita ou regra que torne um indivíduo mais motivado, pois a psicologia afirma que cada indivíduo é diferente, e por isso tem necessidades diferentes.

Franco (2000), nos diz ainda que o importante é o professor deixar claro os objetivos que o treinamento propõe, e quais as possibilidades que o aluno tem para realizá-lo. Mostrar ao seu aluno quais são seus pontos fracos e fortes, para que este possa ampliar a imagem real de si mesmo. Cabe ao Personal Trainer criar uma ponte de informações até o aluno, onde irá se construir um mecanismo de *feedback*, isto é a informação verbal é dirigida diretamente a outra pessoa, tornando-a ciente de como está sua conduta.

O mecanismo de *feedback*, deve ser cuidadosamente analisado, uma vez que o excesso deste estímulo pode prejudicar o relacionamento aluno professor, podendo até levar a uma diminuição da auto-estima a longo prazo (Franco, 2000). O *feedback* deve ser lançado na hora certa, por um meio adequado.

Finalizando este capítulo, verifica-se na figura a importância do grau de dificuldade com que certas tarefas devem ser realizadas, isto é, tarefas muito fáceis despertam pouca motivação, assim como muito difíceis produzem frustração e desinteresse.



(Segundo, Dtmr Samulski, 1980).

Capítulo III

TESTES E AVALIAÇÕES

AValiação Nutricional

Durante a prática de atividades físicas, nosso organismo passa a exercer uma atuação global, principalmente ao nível metabólico, cardiovascular e psicológico (Kamel, 1998).

Sendo assim durante os exercícios físicos o consumo energético do indivíduo passa a ser bem mais alto. Existe um maior consumo periférico da glicose que se traduz no consumo de glicogênio muscular depois do glicogênio hepático, além de um aumento no catabolismo protéico. O aparelho cardiovascular também sofre alterações através do aumento da pressão arterial, aumento no ritmo cardíaco, maior consumo de oxigênio pelo pulmão e tecidos levando em alguns casos a uma hipertrofia do músculo cardíaco.

Portanto é necessário uma alimentação muito bem balanceada e conveniente para que um praticante de atividade física venha a conseguir resultados satisfatórios em seus exercícios. Isto significa também que uma dieta rica em calorias não é necessariamente uma dieta onde todas as necessidades fisiológicas do indivíduo sejam atendidas.

Nos esportistas uma alimentação inadequada pode causar inúmeras alterações orgânicas, Kamel (1998) cita algumas, a carência de vitaminas (B1, B2, B12, C), sais minerais (Ca, Fe, P), proteínas e magnésio, podem causar: hipóxia; atrofia muscular; osteoporose; alterações metabólicas e cardiovasculares; alterações no metabolismo do colágeno; astenia, entre outros.

Segundo Katch e Mcardle (1990), uma dieta ótima pode ser definida como aquela em que os suprimentos de nutrientes requerido é adequado à manutenção, crescimento e reparo dos tecidos. Portanto os atletas ou esportistas ativos não necessitam de um acréscimo de nutrientes além dos obtidos em uma dieta balanceada.

Então, uma alimentação adequada é imprescindível dentro de um processo de treinamento esportivo, e o profissional habilitado e capaz de construir uma dieta alimentar otimizada ao atleta ou praticante de atividade física é o nutricionista. Para isto se faz necessário uma avaliação nutricional. Alguns educadores físicos se julgam aptos a indicar suplementação alimentar ou mesmo uma dieta ao seu aluno, sem dúvida esta é uma posição inadequado do profissional que pode até causar algum malefício ao aluno.

Cabe ao Personal Trainer manter em sua equipe de trabalho um nutricionista responsável pelas avaliações e dietas alimentares de seus alunos, ou mesmo indicar um nutricionista ao seu aluno.

TESTES E AVALIAÇÃO FÍSICA

Os principais objetivos dos testes e avaliações físicas são o de se tornarem referência para o desenvolvimento dos trabalhos dos professores de educação física. Isto é, através destes dados o profissional tem melhores condições de analisar o andamento de suas atividades. Carnaval (1998), nos diz ainda que os teste e avaliações nos auxiliam a:

- Avaliar o estado do indivíduo ao iniciar a programação;
- Detectar deficiências, permitindo uma orientação no sentido de superá-las;
- Auxiliar o indivíduo na escolha de uma atividade física que, além de motiva-lo possa desenvolver suas aptidões;
- Impedir que a atividade física se torne um fator de agressão;
- Acompanhar o progresso do indivíduo;
- Selecionar elementos de alto nível para integrar equipes de competição;
- Estabelecer e reciclar o programa de treinamento;
- Desenvolver pesquisa em educação física;
- Acompanhar o processo de crescimento e desenvolvimento dos nossos alunos.

Segundo Carnaval (1998), Teste é uma pergunta ou um trabalho específico utilizado para aferir um conhecimento ou habilidade da pessoa que se mede. Uma prova para verificação de conhecimento ou capacidade. A Avaliação é um processo pelo qual, utilizando as medidas, se pode subjetiva e objetivamente, exprimir e comparar critérios. A avaliação julga o quanto foi eficiente o sistema de trabalho usado com um indivíduo ou grupos de indivíduos.

Basicamente, as avaliações a serem realizadas dentro de um treino personalizado são: Avaliação Antropométrica; Avaliação Somatotipológica; Avaliação Postural; Avaliação das Valências Físicas.

Avaliação Antropométrica: apresenta um potencial de informações valiosas, particularmente no que se refere a predição e estimação dos vários componentes do corpo. Avaliando a altura, peso, os diâmetros, as circunferências e as dobras cutâneas do indivíduo (França e Vívol, 1982).

Avaliação Somatotipológica: determina a estrutura morfológica de um indivíduo (somatotipo). Utiliza-se das medidas antropométricas e as vezes de fotografias.

Avaliação Postural: consiste em determinar e registrar, os desvios posturais ou atitudes posturais erradas dos indivíduos (Carnaval, 1998).

Avaliação das Capacidades Físicas: irá avaliar algumas capacidades do indivíduo como: força, resistência muscular localizada; resistência anaeróbia; resistência aeróbia; velocidade; potência; flexibilidade; agilidade; equilíbrio e coordenação.

Cabe ao Personal Trainer identificar através dos objetivos, atividades físicas praticadas e atual condicionamento físico do seu aluno, quais avaliações devem ser realizadas. Principalmente quando se trata da Avaliação das Capacidades Físicas.

Muitas vezes os processos de testes e avaliações acabam por tomar muito tempo do profissional, ou mesmo este não se interessa o suficiente por esta área. Delegando então esta fase do treinamento a outra pessoa, que pode ser outro educador físico, que é o profissional apto a realizar todas as avaliações e testes com exceção da avaliação postural. Seria interessante que um médico ou fisioterapeuta realizasse este tipo de avaliação, uma vez que dentro de sua formação acadêmica este tipo de patologia, desvio ou atitude postural errada já foram estudados.

Capítulo IV

AQUECIMENTO E ALONGAMENTO

AQUECIMENTO E ALONGAMENTO

Os exercícios de alongamento e aquecimento são atividades preparatórias aos treinos propriamente ditos. Isto é, estes exercícios irão nos preparar para uma melhor transição do estado de repouso ou normal da homeostasia para o de treino rigoroso.

Weineck (1999) define aquecimento como todas as medidas que servem como preparação para o esporte. O aquecimento visa a obtenção do estado ideal psíquico, a preparação cinética e a prevenção de lesões. Portanto, podemos entender como aquecimento aqueles exercícios que são realizados em baixa intensidade e frequência de movimentos, tais como: corridas leves e movimentos balísticos sem grandes amplitudes.

McArdle (1997) lista os principais objetivos do aquecimento:

- Aumentar a temperatura corporal;
- Estimular a vasodilatação;
- Aumentar o fluxo sanguíneo para os músculos ativados;
- Aumentar a elasticidade de músculos tendões e ligamentos;
- Diminuir a viscosidade sanguínea;
- Aumentar a economia dos movimentos e melhorar a eficiência e da velocidade da contração e relaxamento dos músculos;
- Fornecimento facilitado de oxigênio para os músculos ativados devido a ação acelerada das hemoglobinas;
- “Lubrificação” das articulações.

O aquecimento pode ser dividido em geral e específico, onde o geral envolve atividades não relacionadas com as ações neuromusculares específica da atividade física principal da sessão de treino. Já o aquecimento específico caracteriza-se por exercícios que providenciam uma preparação antecipada aos movimentos que serão mais utilizados durante o treino propriamente dito.

Já o alongamento pode ser entendido como a modalidade de exercícios que visa uma otimização da flexibilidade do indivíduo. Com isso um programa de alongamento pode prevenir lesões musculares uma vez que induz o aumento da extensibilidade dos

músculos e tendões, diminuindo a tensão e os riscos de rupturas das fibras musculares e do tecido conjuntivo.

No início de um treino o alongamento irá estimular os receptores sensitivos, além de preparar a musculatura para movimentos de várias amplitudes. No final dos treinos o alongamento também tem como objetivo prevenir lesões, diminuindo as tensões dos músculos e restabelecendo seu tamanho normal. Porém deve-se atentar aos treinos que causam grande quantidade de microlesões musculares, como por exemplo sessões de hipertrofia, nesses casos não recomenda-se o alongamento logo após o treino. Também pode se utilizar o alongamento como um método de relaxamento no fim das aulas promovendo a volta calma.

Através destas informações iremos estabelecer a ordem em iremos organizar nossos treinos.

Com o aumento da temperatura corporal induzida pelo aquecimento, teremos uma redução da resistência elástica das estruturas de tecido conjuntivo do músculo, bem como ligamentos e tendões, sendo assim teremos uma maior amplitude de movimentos durante a contração muscular. Considerando que o alongamento visa uma otimização desta amplitude funcional do sistema músculo-esquelético, fica fácil entender porquê o alongamento vem após o aquecimento.

A seguir temos um esquema de como devem funcionar a ordem de atividades durante um treino personalizado.

1. Aquecimento⇒	2. Alongamento⇒	3. Parte Específica⇒	4.
Conclusão			
geral	ativo		volta
específico	passivo		calma

Capítulo V

TREINAMENTO

TREINAMENTO

Ao treinar, o indivíduo se torna apto, capaz de realizar uma tarefa. Isto envolve um processo físico e mental complexo. Entende-se por treinamento a soma de todas as medidas que conduzem a um aumento planejado da capacidade de rendimento físico (Hollmann e Hettinger, 1976). Portanto o treinamento não é uma atividade desempenhada apenas por atletas.

Através da repetição sistemática de exercícios físicos levamos nosso corpo a realizar mudanças metabólicas, morfológicas e funcionais, além da melhora da coordenação das atividades corporais. Sendo assim, ao treinar, o organismo é submetido a um stress, fazendo com que ele se veja obrigado a adaptar-se a uma nova situação. Segundo Barbanti (1986) a adaptação é uma capacidade extraordinária, de qualquer ser vivo para mudar, melhorar, para se tornar acostumado às influências do mundo externo e para suas próprias exigências.

A adaptação passa a ser a base do treinamento, um bom treino prevê um ótimo estímulo ao organismo, e também um tempo de recuperação ideal, em que o organismo tenha tempo para adaptar-se ao estímulo.

Para que o treino alcance plenamente seus objetivos alguns princípios, além da adaptação, devem ser respeitados. É possível citar entre eles o da individualidade, sobrecarga, continuidade e interdependência entre volume e intensidade (Tubino 1979).

O Princípio da Individualidade Biológica, alerta que dentro de uma espécie não existem pessoas iguais. Cada ser humano possui uma característica física diferente, uma formação psíquica própria, uma cultura da sua região (Weineck 1991). Portanto a preparação física de cada um terá razões diferentes. Este pode ser o grande desafio do PT, montar um treino específico a cada aluno, levando em conta o princípio da individualidade. Para isto deve-se determinar os pontos fortes e fracos dos alunos e trabalhar em cima deles. Os testes físicos auxiliam muito nestes momentos.

Ao falar em sobrecarga, deve-se saber o momento exato da aplicação de um novo estímulo, uma vez que, após a realização de um estímulo, nosso organismo irá se recompor, período de compensação, chegando ao mesmo nível energético encontrado anteriormente

ao treino. Sabe-se também que a recuperação não para por aí, os níveis energéticos são ampliados para um próximo treino, e isto é o que chamamos de supercompensação.

É através da restauração ampliada (supercompensação) que iremos elevar o condicionamento do atleta (Tubino, 1979). Sendo assim deve-se existir uma ótima relação entre a aplicação das cargas e as pausas entre elas, tabela 1.

Tabela 1 relação entre a carga aplicada e o tempo ideal de recuperação.

CARGA (% do volume máximo)		RECUPERAÇÃO (Horas)
Recuperativa	10 a 20%	4 a 5 horas
Manutenção	20 a 40%	4 a 8 horas
Estabilizadora	40 a 60%	12 a 18 horas
Ordinário	60 a 80%	24 a 36 horas
Choque	80 a 100%	48 a 72 horas

Tabela 1.

(Segundo, Volkov 1990)

Os intervalos entre séries também devem ser levados em consideração, o tempo entre uma série e outra irá definir o nível de restauração muscular, períodos muito curtos de intervalo levam o desenvolvimento da fadiga rapidamente. Os intervalos podem ser ativos ou passivos, os intervalos ativos são caracterizados pela utilização de movimentos brandos ou de exercícios de menor intensidade.

O Personal Trainer deve saber que o seu treino deve ser constante, isto é não pode haver grandes paradas no decorrer do seu trabalho, as interrupções vão contra o princípio da continuidade.

De acordo com Tubino (1979), o Princípio da Interdependência Volume – Intensidade nos diz que é imprescindível manter uma relação entre os dois elementos. Na maioria das vezes, o aumento dos estímulos de uma dessas duas variáveis é acompanhado da diminuição da abordagem em treinamento da outra.

Outros fatores também influenciam na adaptação, eles podem ser endógenos: idade; sexo ou mesmo a condição de treinamento. Podem ser também exógenos: qualidade e quantidade de sobrecarga e alimentação (Weineck, 1991).

Portanto, o Personal Trainer deverá agir principalmente na qualidade e quantidade de sobrecarga do aluno para que este venha a ter uma adaptabilidade positiva mais

facilmente. Sem dúvida, a condição de treinamento também faz parte de nossas ações, uma vez que este aluno já venha seguindo nossos treinos anteriormente.

Para interagir na qualidade e quantidade da sobrecarga do aluno é preciso entender com quais exigências motoras iremos trabalhar. Weineck (1991) diferencia em duas áreas:

- Características Condicionantes, resistência, força, velocidade. Baseiam-se principalmente em processos energéticos.
- Características Coordenativas, flexibilidade, agilidade. Baseiam-se principalmente em processos de controle e regulação centro-nervosos.

A seguir trataremos destas formas de exigências motoras, chamadas de capacidades físicas e capacidades coordenativas por alguns autores.

RESISTÊNCIA MOTORA.

Segundo Weineck (1991), pode-se definir resistência como a capacidade psíquica e física do indivíduo resistir a fadiga.

A resistência pode ser dividida em geral e local.

Na Resistência Muscular Geral (RMG), é exigido mais de $1/7 - 1/6$ da massa muscular total do corpo, é limitada principalmente pelos sistemas cardiorespiratório e pelo aproveitamento periférico de oxigênio (Gaisl 1980).

A Resistência Muscular Local (RML), contém uma participação inferior a $1/7 - 1/6$ da massa muscular total. Ao contrário da RMG, na local o sistema cardiovascular não tem papel decisivo para o desempenho do aluno.

Resistência também pode ser dividida em aeróbia e anaeróbia, dependendo da forma com a qual ocorreu a obtenção de energia. Durante a Resistência Aeróbia existe oxigênio suficiente para a queima oxidativa dos portadores energéticos. Já na Resistência Anaeróbia o abastecimento de oxigênio se torna insuficiente, obrigando o sistema a obter energia anoxidativamente.

Difícilmente ocorre na prática de qualquer atividade física, a obtenção de energia puramente oxidativa ou anoxidativamente, mas sim um misto entre elas.

FORÇA MOTORA.

Pode-se distinguir força em Geral, desenvolvida nos principais grupos musculares e Local, manifesta-se em grupos musculares isolados. Existe também a Força Estática onde a tensão exercida por um músculo ou grupo muscular se mantém arbitrariamente numa

determinada posição, já a Força Dinâmica é aquela que ocorre durante a realização de um movimento (Weineck, 1991).

Outras formas de manifestação da força são: Força Máxima, é a força máxima que o sistema neuromuscular pode realizar dentro de uma contração muscular; Resistência de Força, é a capacidade de resistência a fadiga da musculatura em desempenhos de força durante um longo período; Força Rápida, ocorre somente na presença de movimento, é a capacidade do sistema neuromuscular em dominar resistências com velocidades de contração o mais alto possível (Weineck, 1991).

VELOCIDADE MOTORA.

Velocidade é a capacidade, com base na mobilidade dos processos do sistema nervo-músculo e da capacidade de desenvolvimento da força muscular, de completar ações motoras, sob determinadas condições, no menor tempo (Frey 1977).

De acordo com Weineck (1991), a velocidade pode se manifestar de diferentes formas:

Velocidade de Reação (VR) – velocidade com a qual um atleta pode responder a um estímulo, através de uma VR bem desenvolvida o esportista irá responder ao estímulo mais rapidamente.

Velocidade Cíclica e Acíclica – a velocidade cíclica se dá através de uma seqüência de ações motoras, ritmicamente repetida, já a velocidade acíclica contém as ações ou movimentos únicos motores.

FLEXIBILIDADE

Alguns autores preferem tratar este conceito por mobilidade ou mesmo elasticidade. Esta capacidade tem como característica a amplitude de movimentos, isto é um atleta com grande facilidade de executar movimentos amplos, sozinho ou sob a influência de forças externas, tem uma boa flexibilidade.

A Flexibilidade pode ser geral ou especial dependendo do local onde se é trabalhado. Pode ser também ativa ou passiva, passiva quando temos ajuda de forças externas (aparelhos ou parceiros). A mobilidade passiva é sempre maior que a ativa (Weineck 1991).

AGILIDADE

Tubino (1985), caracteriza agilidade como a qualidade física que permite mudar a posição do corpo no menor tempo possível. Alguns estudiosos tratavam agilidade como, velocidade de troca de direção, porém já algum tempo não se ouve esta designação.

PERIODIZAÇÃO DO TREINAMENTO

Em 1965 um russo chamado Matveev criou um sistema de treinamento onde este seria dividido em etapas, em um primeiro momento, este sistema chamado de periodização, e tem como principal objetivo a preparação de atletas de alto nível. Ela foi contextualizada com a função de: preparar o atleta para conseguir melhores resultados; preparar o atleta para as principais competições do ano; atingir sua melhor performance na principal competição do ano. Segundo Recio e Ribas (1998), a periodização é uma forma de estruturar o treinamento em tempo determinado, por meio de períodos lógicos, nos quais se compreendem as regulações do desenvolvimento da preparação do atleta e da forma desportiva.

Sabe-se contudo que ao procurar um Personal Trainer os indivíduos dificilmente estão preocupados com competições, mas sim com a saúde e a estética. Sendo assim muitos profissionais da área não periodizam o treino de seus clientes. Isto é um grande erro, pois somente através de uma periodização que o profissional conseguirá: estabelecer um prognóstico aceitável com base no tempo disponível e o potencial do aluno, associando isto aos materiais existentes e objetivos do aluno; preparar o aluno a sessões de treinos mais “fortes”; estabelecer metas para seus alunos e verificar se estas foram alcançadas; saber a hora de aumentar ou mesmo diminuir os estímulos; criar condições para obter tempos ideais de recuperação.

Dentro dos esportes de alto rendimento, os preparadores físicos se baseiam nas variações ondulatórias da aplicação de carga e também nas características cíclicas do processo de treinamento. Sendo assim muitos profissionais dividem seu treino em quatro períodos, de acordo com os estudos de Matveev (1965):

1. *Período Pré-Preparatório*, durante este período são levantadas todas as variáveis a serem envolvidas, elabora-se o projeto de treinamento e de mobilização de recursos. Faz-se um diagnóstico do esporte em questão, as qualidades físicas envolvidas, analisa-se o estágio de desenvolvimento de cada qualidade física. Testes físicos específicos são utilizados. Também é nesta fase que é feito um planejamento. Segundo Tubino (1980),

planejamento resumiu-se na elaboração de planos operacionais nas diversas preparações do complexo do treinamento a ser desenvolvido, após a seleção entre as alternativas possíveis, das alternativas consideradas adequadas e que serão levadas a efeito.

2. *Período Preparatório*, nesta fase é importante aumentar os níveis de possibilidades funcionais do organismo e das qualidades físicas necessárias para o desporto eleito, também é interessante desenvolver os atos motores específicos para cada modalidade. Costuma-se dividir este período em fase básica e específica. A seguir a tabela mostra os objetivos e estratégias do período preparatório.

PERÍODO PREPARATÓRIO	
Objetivos e Estratégias	
FASE BÁSICA	FASE ESPECÍFICA
Elevar o nível de preparação geral	Desenvolvimento das capacidades específicas
Criar base para o treinamento	Aumento progressivo da intensidade específico
Enfatizar o volume de treino	Manter o ganho da fase anterior
Voltado para a resistência	Mudança do geral para o específico
Treinar o organismo como um todo	Continuação na melhoria das habilidades técnicas específicas
Melhoria das habilidades técnicas específicas	Desenvolvimento da tática

(Segundo Monteiro, 2000)

3. *Período de Competição*, esta fase se desenvolve durante as competições e um pequeno período anterior as principais disputas. Durante este período ocorre o “taper off”, que é uma etapa onde há uma redução do treinamento para que os atletas consigam mobilizar todas as possibilidades de máxima performance para as competições.

4. *Período de Transição*, a finalidade deste período é o de provocar o processo de recuperação nos atletas. Este período conta com a redução racional dos estímulos, a qual propiciará meios para que níveis mais elevados de forma desportiva sejam alcançados na temporada seguinte.

Todos estes períodos são enquadrados dentro de um grande ciclo chamado de Macroциclo, que é a parte do processo de treinamento íntegro, que, do ponto de vista da estruturação, é relativamente independente e corresponde a fase de adaptação do organismo do desportista à atividade muscular específica (Gomes, 1996). Este macroциclo pode variar de 12 a 6 meses.

Esta periodização criada por Matveev se refere a atletas de alto nível, e não a pessoas que procuram na atividade física uma forma de lazer, ou uma condição física mais aceitável, ou mesmo uma melhora em sua estética. Sendo assim o ideal é adaptar a periodização a estas pessoas.

Em um primeiro momento, deve-se analisar qual é a melhor opção para o tempo de duração do macroциclo. Geralmente este tempo irá durar de 4 a 6 meses, isto depende muito do calendário do aluno, e da sua atual forma física.

Também deve-se diferenciar alguns períodos:

No período pré-preparatório, serão feitas avaliações físicas, testes físicos, avaliações nutricionais, para que posteriormente sejam analisadas. Também é nesta fase que verifica-se quais são os objetivos dos alunos e planeja-se todo o processo de treinamento. Enfim não existem grandes diferenças de um treino de alto nível.

Durante o período preparatório, as mudanças também são poucas, lembrando sempre que nosso aluno dificilmente é um atleta, porém o que costuma acontecer é que este período passe a se estender um pouco mais dentro de nosso macroциclo.

O período competitivo passa a ser chamado de período de manutenção e tem praticamente os mesmos objetivos do citado anteriormente: estabilizar a aptidão física atingida e diminuir as cargas gerais e específicas. O que acontece muitas vezes, é que dependendo do nível de condicionamento do aluno, este período é pulado, saindo direto do preparatório para o transitório.

O período transitório se mantém com os mesmos objetivos e procedimentos.

Para existir melhores condições de direcionar os treinos, principalmente em relação aos incrementos volume e intensidade, costuma-se subdividir os macrociclos em mesociclos e microciclos. Os mesociclos representam algumas etapas de duração não muito curtas, mas que tem o propósito de orientar quais são os aspectos dominantes de um determinado conjunto de microciclos. Representa o elemento da estrutura da preparação do desportista que inclui uma série de ciclos menores.

As menores unidades de treinamento em termos de representação das oscilações das diversas variáveis da preparação são chamadas de microciclos. O microciclo tem como principal função elevar os níveis de aptidão do aluno.

A seguir, são apresentados exemplos de periodização de atletas profissionais, motocross, e também alguns dados de seu período pré-preparatório.

PRÉ-PREPARATÓRIO

Competição Alvo

Esporte: Motocross
Categoria: Profissional
Cilindradas: 125

Local de treino: Hammer
Local de competição: Brasil

Dias e horário de Competição: 12:30 até 14:00, Fim de semana
Dias e horário de Treino Técnico Tático: Tarde, terça
Dias e horário de Treino Físico: seg, quar, sext, sáb. 13:30

Tempo de duração da prova: 30min a 1h
Tempo de duração da bateria: 30min
Tempo de duração do intervalo entre baterias: 1h30min
Quantidade de baterias: 1 ou 2

Metragem da pista: 1 a 3km
Tempo para percorrer: 1.30min a 2.30min
Obstáculos: poucos saltos

Características Físicas da Prova: Antebraço, Quadríceps, Costas
Momento de Fadiga: 20min

Equipamento: YZ Yamaha
Apoio: Patrocínio

PRÉ-PREPARATÓRIO

TESTE – 1

Pista Unicamp – 400mts

1. Aquecimento: 4 voltas campo de futebol, trote

2. Alongamento, ênfase MMII

3. Teste, Corrida 2400, 6 voltas na pista

$$\frac{V_{\text{omáx}}}{T(\text{s})} = \frac{(D \times 60 \times 0,2) + 3,5}{\text{(Cooper,1980)}}$$

4. Abdominais supra, infra, obliquo. S/ carga

TEMPO DO TESTE: _____

PRÉ-PREPARATÓRIO

TESTES

13/02/01

(COOPER, 1980)

2400M, 6 voltas na pista de atletismo.

$$V_{\text{máx}} = \frac{(d \times 60 \times 0,2) + 3,5}{T(s)} = 41,09 \text{ ml kg min}$$

Onde:

T= 11min41seg

D= 2400metros

ABDOMINAL

Supra= 35 repetições

Infra= 20 repetições

Obliquo= 30 repetições

TIRO 60 METROS

1- 7seg85mil

2- 7seg65mil

3- 7seg69mil

A seguir, a periodização de atividade física para uma mulher que tem como objetivo principal a diminuição do percentual de gordura, e a hipertonia de membros inferiores.

PERÍODO	OBJETIVOS
Pré-preparatório	Diagnóstico do aluno através de testes físicos, avaliações e entrevistas. Planejamento das atividades, estruturação de metas a serem cumpridas.
Preparatório Básico	Elevação do nível de condicionamento físico geral do aluno. Criar bases para um desenvolvimento da fase específica. Ênfase no volume de treino.
Preparatório Específico	Passar de preparação geral para específica. Otimizar a intensidade dos treinos. Levar o aluno ao ápice de sua forma física
Transitório	Baixa de volume e carga. Mudança na forma de trabalho. Condições para que o aluno se recupere totalmente.

MESOCICLO AERÓBIO

DESENVOLVIMENTO.

OUTUBRO

Aluno:

MÊS	OUTUBRO			
SEMANAS	1	2	3	
MICROS PLANEJADOS	ORD	ORD	EST	
MICROS REALIZADOS				
FREQUÊNCIA PROPOSTA	1	2	3	
FREQUÊNCIA REALIZADA				
CONTROLE DO VOLUME	Médio	Alto	Alto	
CONTROLE DA INTENSIDADE	Alta	Alta	Média	
VARIAÇÃO METODOLÓGICA	Pequena	Pequena	Pequena	

MICROCICLO I

Ordinário / Treino Contínuo

04/10 quinta-feira

- Alongamento: 10min
- Transport: 25min / 3min iniciais Fc=125 / 22 min finais Fc=150, programa 5 ou 6. Resistência alta (+ de 7).
- Esteira: 25min/ manter Fc em 150 no programa 2, diminuir inclinação em 2 pontos.

Observações:

09/10 terça-feira

- Alongamento: 10min.
- Esteira: 30min / 3min iniciais Fc= 120 / 27 min finais Fc=152, programa 1. (inclinação 1)
- Bike: 20min / manter Fc em 136, programa 2 (interval).

Observações:

MICROCICLO II

Ordinário / Treino Constante e Intervalado

16/10, terça-feira – 18/10, quinta-feira

- Alongamento: 10min.
- Transport: 20min/ 3 min iniciais Fc=125 / 17min restante Fc=138. Programa a escolher.
- Esteira: 30min/ 5 min iniciais Fc=125, após elevar Fc a 158, manter durante 5 min e voltar a baixar Fc para 130 durante 2, se necessário caminhar, voltar novamente a elevar Fc para 158 por mais 5min, e assim sucessivamente até o fim do treino. Programa 1.

Observações:

MICROCICLO III

Estabilizador / Treino Contínuo

23/10, terça-feira – 25/10, quinta-feira – 30/10, terça-feira

- Alongamento: 10min.
- Transport: 25min / 5 min iniciais Fc=125 / 20min finais Fc=136. Programa 4, 5 ou 6. Resistência máxima 10.
- Esteira: 30min / Manter Fc em 153. Programa 2 diminuir inclinação em 1 nível.

Observações:

CONCLUSÃO

O Personal Trainer deve saber que não existe um treino ideal, mas sim a constante variação de seus treinos levarão o indivíduo a uma otimização da performance. Isto quer dizer que o PT terá que variar o treinamento do aluno sempre, independente de qual seja seu objetivo, não é porque o aluno deseja um aumento de massa muscular que seu professor irá trabalhar apenas força esquecendo-se das outras capacidades físicas.

É importante fornecer informações ao aluno, para que este saiba o que esta fazendo, dizer a ele qual grupo muscular esta sendo trabalhado naquele momento, indicar o local do músculo, dizer-lhe quais são os objetivos daquela sessão de treinos. Isto serve para que exista uma troca de informações realmente qualitativa, o aluno terá condições de informar se aquele exercício ou treino realmente alcançou seus objetivos. Além de proporcionar ao sujeito condições para estabelecer uma melhor leitura corporal. Uma vez que este aluno possa fazer uma melhor análise de seu corpo, do seu estado físico emocional, compreender seu todo, terá condições de melhorar sua percepção corporal.

Os programas de treinamento, atendem basicamente para três necessidades: desenvolvimento de uma melhor condição física do indivíduo, visando uma otimização e prevenção da saúde como um todo; um aperfeiçoamento da performance esportiva; uma melhora estético-corporal do sujeito. Cabe ao Personal se especializar nestas áreas e estar ciente de qual é seu público. Nada impede ao professor se especializar nas três áreas, porém é difícil que este consiga dar conta de todo conteúdo de cada uma destas especializações.

Talvez o grande mercado emergente em nossa área seja o dessas pessoas que procuram na atividade física uma forma de se manter saudável, além de encontrar uma maneira de lazer dentro dos exercícios. Hoje aproximadamente 70% dos paulistas são sedentários (Revista Veja, Junho de 1998), cabe aos profissionais das áreas de saúde informar cada vez mais os benefícios da prática esportiva e da atividade física, como também cabe ao Educador Físico orientar como e aonde deverá ser feita esta prática. A busca pela melhora na qualidade de vida deve ser sempre enfatizada durante um treino, independente de qual seja o objetivo do seu aluno.

O trabalho de um Personal Trainer, não é apenas o de elaborar e acompanhar os treinos, mas também o de criar condições para que seus alunos estejam sempre estimulados, a treinar. Estabelecer um ambiente de trabalho onde a exista confiança e amizade.

O Educador Físico é antes de tudo um profissional da área de saúde, portanto existe um compromisso com o bem estar de seus alunos e nada justifica o desrespeito a esta premissa.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AMERICAN COLLEGE OF SPORTS MEDICINE, Prova de Esforço e Prescrição de Exercício. Rio de Janeiro – RJ: Revinter, 1994.
- BERRY, L., Services Marketing is Different. Business Magazine. Atlanta, 1980.
- BARBANTI, V.J., Treinamento Físico. São Paulo – SP: CLR Balieiro, 1986.
- CARNAVAL, P.E., Medidas e Avaliações em Ciências do Esporte. Rio de Janeiro – RJ: Sprint, 1998.
- COSENZA, C.E., Manual do Personal Trainer. Rio de Janeiro – RJ: Sprint, 2000.
- DELIBERADOR, Â.P., Metodologia do desenvolvimento. Londrina – PR: Midiograf, 1998.
- FRANCO, G.S., Psicologia no Esporte e na Atividade Física. São Paulo – SP: Manole, 2000.
- FREIRE, P., Educação com a Prática de Liberdade. Rio de Janeiro – RJ: Paz e Terra, 1994.
- HOLLMAN, W. e HETTINGER, T., Medicina de Esportes. São Paulo – SP: 1989.
- KAMEL, D e KAMEL, J., Nutrição e Atividade Física. Rio de Janeiro – RJ: Sprint, 1998.
- KATCH, F.I., e MCARDLE, W.D., Nutrição Controle Peso e Exercício. Rio de Janeiro – RJ: Medsi, 1990.
- LA PUENTE, M., Tendências Contemporâneas da Motivação. São Paulo – SP: Cortez, 1982.
- LAS CASAS, A.L., Marketing de Serviços. São Paulo – SP: Atlas, 1991.
- LEVITT, T., A imaginação de Marketing. São Paulo – SP: Atlas, 1998.
- MATVEIEV, L.P., Fundamentos do treino Desportivo. Lisboa: Livros Horizonte, 1991.
- MONTEIRO, A.G., Treinamento Personalizado. São Paulo – SP: Phorte, 2000.

MCKENNA, R., Marketing de Relacionamento. Rio de Janeiro – RJ: Campus, 1993.

NETO, J.A., Marketing de Academia. Rio de Janeiro – RJ: Sprint, 1994.

RODRIGUES, C., Motivação e Aprendizagem. São Paulo – SP: Contraponto, 1990.

SAMULSKI, D., Psicologia do Esporte. Belo Horizonte – MG: UFMG, 1992.

SLOAN, A. e WEIR, J., Nomograms for Prediction of Body Density and Total Body Fat from Skinfold Measurements. Journal Applied Physiology 28. 1970

TUBINO, M. J., Metodologia Científica do Treinamento Desportivo. São Paulo – SP: IBRASA, 1979.

WEINECK, J., Biologia do Esporte. São Paulo – SP: Manoele, 1991.