

## **APLICAÇÃO DE TÉCNICAS DE TREINAMENTO E DESENVOLVIMENTO DE PESSOAS EM ACADEMIAS DE GINÁSTICA\***

*APPLICATION OF TECHNIQUES OF TRAINING AND DEVELOPMENT OF PEOPLE IN FITNESS CENTERS*

*APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE ENTRENAMIENTO Y DESARROLLO DE PERSONAS EN ACADEMIAS DE GIMNASIA*

**Vinicius Almeida Calesco**

*calesco31@hotmail.com*

**Jorge Both**

*jorgeboth@yahoo.com.br*

**Universidade Estadual de Londrina (UEL)**

**PALAVRAS-CHAVE:** *Academias de Ginástica; Gestão de Pessoas; Recursos humanos.*

### **INTRODUÇÃO**

Dentre os processos percorridos por consumidores para a escolha da academia onde serão realizados os exercícios físicos, o de pós-compra se mostra como fator de destaque. Em um âmbito de conceituação, o pós-compra está intimamente ligado as questões operacionais, podendo auxiliar na busca pela fidelização dos usuários (GIL, 2012; RIBEIRO, 2012).

Neste contexto, se torna extremamente relevante identificar a aplicação de técnicas de gestão de pessoas nas academias de ginástica, como planos de treinamento e desenvolvimento de pessoas, por fazerem parte do operacional. Tais dados proporcionariam a área de Educação Física resultados que poderiam justificar a baixa adesão e a alta rotatividade de usuários no setor, proporcionando melhoras para o mercado na questão de relacionamentos e falhas comportamentais (MARCELLINO, 2003; CALESCO; BOTH, 2015). Nesse sentido, o objetivo do estudo foi de identificar a aplicação de técnicas de treinamento e desenvolvimento de pessoas em academias de ginástica.

### **METODOLOGIA**

A pesquisa foi do tipo descritiva com abordagem qualitativa. A amostra foi composta por quatro administradores de academias de ginástica da cidade de Londrina – PR. Para a obtenção dos dados, os administradores participaram de uma entrevista semiestruturada, que apresentou questões relacionadas a técnicas de treinamento e desenvolvimento de pessoas, bem como a aplicação ou não da técnica abordada e o modo de execução, caso a resposta fosse afirmativa.



\* O presente trabalho não contou com apoio financeiro de nenhuma natureza para sua realização.



Os dados foram apreciados através da análise de conteúdo, que possibilitou a decodificação do teor das respostas, viabilizando a identificação da relação entre as técnicas e suas aplicações (BARDIN, 2011).

## RESULTADOS E DISCUSSÃO

Todos os administradores afirmaram desenvolver trabalhos de treinamento no início e durante o contrato com o funcionário, sendo: treinamentos específicos para musculação, ginástica, vendas e abordagens, telemarketing e cursos oferecidos por empresas terceirizadas.

Todos os processos de treinamento apresentados são considerados relevantes e podem proporcionar resultados positivos para a academia. Dentre os métodos apresentados, destacam-se os trabalhos voltados à atuação em vendas e abordagem de usuários, considerados indispensáveis para o aprimoramento da qualidade do atendimento (CORRÊA, 2009; MARCELLINO, 2003).

No que se refere aos trabalhos de desenvolvimento, os administradores afirmaram que realizavam trabalhos acadêmicos com foco em casos clínicos de importância para o público da academia, grupo de estudos e programa de tutor com estagiários.

Neste contexto, os trabalhos de desenvolvimento apresentados pelos administradores são característicos de programas de treinamento. Desta forma, limitados ao processo de treinamento, algumas mudanças não podem ser alcançadas, como a modificação de antigos hábitos e o desenvolvimento de novas atitudes e capacidades para aprimorar os conhecimentos dos funcionários. Desta forma, em conjunto os trabalhos de treinamento e desenvolvimento fazem com que as empresas estejam preparadas para enfrentar a concorrência e os avanços na inovação (GIL, 2012).

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

Foi constatado que os administradores não apresentavam conhecimento técnico sobre treinamento e desenvolvimento de pessoas, ao ponto de não saberem diferenciar os termos.

Desta forma, ressalta-se a necessidade de maior conhecimento sobre o tema abordado por parte dos administradores das academias de ginástica. Assim poderão promover um crescimento organizacional constante, oferecendo aos usuários um serviço de qualidade e que atendam suas expectativas.

## REFERÊNCIAS

- BARDIN, L. *Análise de conteúdo*. São Paulo: Edições 70, 2011.
- CALESCO, V.; BOTH, J. Importancia y desempeño de los servicios prestados por los gimnasios: opinión de los clientes. *Educación Física y Deporte*, v. 34, n. 1, p. 201-219, 2015.
- CORRÊA, S. A. Estratégia competitiva das academias de ginástica da cidade de São Paulo. *FACEF Pesquisa*, v. 12, n. 1, p. 63-76, 2009.
- GIL, A. C. *Gestão de pessoas: enfoque nos papéis profissionais*. São Paulo: Atlas, 2012.
- MARCELLINO, N. C. Academias de ginástica como opção de lazer. *Revista Brasileira de Ciência e Movimento*, v. 11, n. 2, p. 49-54, 2003.
- RIBEIRO, A. L. *Gestão de pessoas*. São Paulo: Saraiva, 2012.

