

bodyadventurezone bodyadventurezone

Percorso formativo

B.A.Z. Instructor è un corso indirizzato a insegnanti di Fitness, Personal Trainer, Insegnanti di Educazione Fisica, Preparatori Atletici, Chinesiologi e Fisioterapisti.

È inoltre ideale per insegnanti di danza, di arti marziali di ginnastica artistica o ritmica che vogliono trarre, dall'utilizzo dell'attrezzo, protocolli di lavoro e programmi di allenamento da adattare a qualsiasi tipo di attività fisica.

Il corso, è strutturato in due livelli di formazione all'interno dei quali verranno trattati tre argomenti :

- tecnica
- comunicazione
- marketing

Ogni livello prevede 60 ore di lezione ripartite in 9 giornate formative da svolgersi in quattro week end. Ogni giornata è organizzata in percorsi teorico pratici atti ad approfondire e padroneggiare l'utilizzo completo e multidisciplinare dell'attrezzatura.

Il corso, è fondamentale per comprendere il funzionamento e le potenzialità dell'attrezzo e visitarlo nella sua semplicità e versatilità.

All'interno del corso verranno presentate le varie aree di lavoro:

- allenamento funzionale
- allenamento preventivo e curativo
- allenamento estetico e prestazionale
- tecniche di comunicazione
- strategie di marketing e di vendita

Per ogni Zona verrà consegnato un manuale tecnico e presentata una libreria di esercizi, dei protocolli di lavoro pratico in funzione delle abilità dei clienti, tecniche di comunicazione e strategie di marketing e vendita del servizio

Al termine del corso all'insegnante sarà rilasciato un diploma di B.A.Z. INSTRUCTOR riconosciuto e l'istruttore sarà in grado di utilizzare l'attrezzatura a 360° con la possibilità di erogare differenti tipologie di allenamento in funzione delle specifiche esigenze.



L'area tecnica

I nostri corsi di formazione nascono dall'esigenza di soddisfare un bisogno.

I clienti che si avvicinano ad un'attività scegliendo un percorso personalizzato hanno esigenze specifiche uniche e diversificate.

L'essere umano è nello specifico ogni persona, è un sistema integrato in cui la funzionalità è l'elemento chiave sul quale costruire un allenamento.

La funzionalità, intesa come la capacità di svolgere agevolmente attività lavorative, ludiche, ricreative o prestantive, dipende dalla forza dell'anello più debole della struttura cioè quello che quando sarà richiesta la prestazione dovrà reggere la maggior quantità di stress.

Questa considerazione è per noi fondamentale nel presentare il concetto di lavoro, così come è fondamentale sapere che la funzionalità è data dall'equilibrio tra mobilità e stabilità cioè tra il movimento ed il corretto allineamento del corpo nel momento in cui viene eseguito.

Il corso parte perciò da un'analisi posturale e muscolare per individuare quali sono gli anelli deboli della struttura, per individuare la relazione che c'è tra l'anello debole e l'intero sistema muscolare, neuromuscolare e fasciale. L'obiettivo del corso è la comprensione attraverso un'attenta analisi dei bisogni del cliente, indispensabile al fine di proporre l'allenamento ideale atto a raggiungere il risultato sperato.

Ogni persona è unica e questa caratteristica va rapportata a ogni seduta d'allenamento che va contestualizzata in funzione di fattori esterni che hanno caratterizzato la giornata, la condizione fisica ed emotiva dei nostri clienti.

Non è sufficiente conoscere la corretta esecuzione di un esercizio, bisogna capirne le potenzialità ed i limiti, non è un protocollo di lavoro che garantisce il risultato ma il ragionamento che ci conduce a quel protocollo frutto di un'analisi attenta di esigenze fisiche ed emotive.

Il corso ha l'obiettivo di educare al ragionamento, di supportare la parte pratica con le conoscenze teoriche in grado di generarla, di modificarla e di adattarla.

Ci serviamo di tecniche quali il Pilates, la Fisiodinamika, lo Stretching Globale, la ginnastica correttiva, la preparazione atletica, vengono presentati esercizi, protocolli di lavoro pratico e concetti atti a sviluppare un programma di allenamento che si adatti al cliente, qualsiasi siano le sue esigenze.

Approfondiamo la fisiologia, la neurofisiologia e la biomeccanica per comprendere i meccanismi che regolano il corpo nel suo fluente divenire.

Per fare tutto ciò abbiamo adottato una metodologia Olistica dell'insegnamento, coinvolgiamo tutti i sensi nel processo dell'apprendimento, supportiamo le nozioni con esempi, metafore, esperienze al fine di interiorizzare le informazioni in un percorso fatto di confronto, riflessione e movimento.

Il metodo utilizzato è dinamico, fondato sull'educazione non sull'addestramento, sulla comprensione oltre che sulla conoscenza; assimilarlo richiede un atteggiamento flessibile ma cambierà per sempre il modo di interpretare il movimento e il modo di metterci al servizio delle persone.



L'area comunicativa

Dal punto di vista espressamente relazionale e comunicativo, il metodo applicato alla formazione si avvale dei principi base delle più evolute tecniche di comunicazione.

Particolare rilievo viene posta all'attenzione ed alla guida del linguaggio metaforico.

Le modalità di comunicazione prevedono un linguaggio comune ed omogeneo, hanno una finalità, una valenza e soprattutto delle potenzialità riconducibili principalmente ad:

- aspetti didattici intesi come trasmissione di conoscenze e competenze;
- aspetti educativi intesi come trasmissione di valori;
- aspetti ludici intesi come espressione della propria creatività;

Questo significa far assimilare un metodo guidato volto alle aspettative, alle specifiche personali esigenze del cliente ed alla soddisfazione dei rispettivi bisogni.

Ascolto attivo e comunicazione ; trasparenza, coinvolgimento e supporto.

Tutto ciò si concretizza nel servizio: osservo, riconosco e trasferisco qualità.



L' area Marketing

Padroneggiare il marketing significa individuare strategie sulla base di previsioni e risultati

Ciò su cui dobbiamo concentrarci è fornire ai nostri clienti le ragioni per interessarsi alla nostra attività.

L'atto di acquistare inizia con un bisogno del cliente, quando egli sceglie di agire in risposta a tale necessità, perché dovrebbe scegliere il nostro prodotto?

La risposta a questa domanda focalizza gli sforzi sul dove, come e in che modo prendere contatto con i nostri clienti, cosa proporre e come soddisfare le loro esigenze.

Cultura aziendale come motore di un'organizzazione che accolga ed accompagni il cliente nella sua ricerca di BEN- ESSERE integrando corpo e mente.

- La gestione aziendale viene ottimizzata
- Standardizzata al fine di ottenere maggior produttività, miglior qualità dei servizi
- Ottimizzata relativamente allo sviluppo delle risorse interne ed esterne

La fidelizzazione viene dalla relazione. Creando percorsi in cui c'è relazione si crea la fidelizzazione.

SPECIFICHE DEL CORSO

1° APPUNTAMENTO (Venerdì 14, Sabato 15 e Domenica 16 dicembre 2007)

Analisi posturale, muscolare e funzionalità articolare. La funzionalità del rachide attraverso l'utilizzo della Fisiodinamika. Pilates, Reformer

Docente: Boris Bazzani

Orari del corso: Venerdì: dalle 12:00 alle 19:30

Sabato: dalle 10:00 alle 19:00 - Domenica: dalle 9:00 alle 16:00

Argomenti teorici

La postura. Analisi posturale e muscolare, valutazione e test. Cause muscolo-scheletriche delle alterazioni posturali. Analisi delle cause e presentazione degli esercizi e dei protocolli applicativi.

Il bacino. Analisi funzionale e relazione con la postura e la prestazione.

Mobilità della colonna vertebrale. Patologie del rachide Lombalgia e Cervicalgia.

Il diaframma. Tecniche e le tecniche di ginnastica respiratoria.

Argomenti pratici

Principi della Fisiodinamika. Esercizi, protocolli di lavoro, tecnica e didattica d'insegnamento.

Analisi posturale con l'utilizzo del Reformer. Esercizi base con l'utilizzo del Reformer

2° APPUNTAMENTO (Giovedì 20, Venerdì 21, Sabato 22 e Domenica 23 dicembre 2007)

Pilates, Cadillac. Condizionamento muscolare contro gravità. Il sistema Baz Integrato e multidisciplinare

Docente: Boris Bazzani

Orari del corso: Giovedì: dalle 12:00 alle 19:30 - Venerdì: dalle 10:00 alle 19:00

Sabato: dalle 10:00 alle 19:00 - Domenica: dalle 9:00 alle 16:00

Argomenti teorici

Elementi di neurofisiologia

Tecniche di allungamento in grado di eliminare l'accorciamento adattivo.

Tecniche in grado di eliminare la debolezza d'allungamento.

Principi della Tecnica.

Argomenti pratici

Esercizi, protocolli di lavoro, tecnica e didattica d'insegnamento.

Esercizi base con l'utilizzo della Cadillac.

L'allenamento contro gravità. Esercitazioni pratiche, tecnica d'insegnamento.

Analisi di protocolli di lavoro pratico specifico per patologie.

Varianti e applicazioni.

3° APPUNTAMENTO (Sabato 19 e Domenica 20 gennaio 2008)

Marketing, Promozione, Autopromozione, Promo Baz Pack. Programmazione, Report, controllo gestione dell'agenda.

Docenti: Paolo Grosso - Corrado Pirovano

Orari del corso: Sabato: dalle 12:00 alle 18:00 - Domenica: dalle 10:00 alle 16:00

Argomenti

Marketing PT: cos'è il marketing, importanza di fare marketing per un PT, tipologia specifica di marketing

Promozione e Auto-promozione: cosa significa promuoversi, perché è importante la promozione, promozione da club, autopromozione

Promo Baz Pack: come costruire una promozione efficace, contenuti della promozione

Programmazione: programmazione = successo, come programmare il proprio business, importanza della programmazione, time management

Report e controllo: report di verifica, significato del report, gestione dell'agenda

Sede del corso

Palestra Top Fitness Club
Rotonda Cadorna, 6
48015 – Cervia - Milano Marittima (RA)
tel 0544. 99.30.36

Costi e Modalità di Pagamento

Il costo del corso è di € 2.100,00, pagabile in una o in tre soluzioni: 30% come caparra al momento della prenotazione, un secondo acconto al 2° appuntamento, e il saldo prima dell'inizio del 3° appuntamento.

Per Iscriverti chiama allo 0544.993036 per verificare la disponibilità del posto. Ti verranno comunicati i dati per il pagamento della caparra, la ricevuta dell'avvenuto pagamento e il modulo d'iscrizione sottostante dovranno essere inoltri via e-mail (info@fbiteam.it) o tramite fax (0544.999510).

N.B: L'iscrizione del Corso sarà confermata al momento dell'arrivo del fax o e-mail.

Promozione MC (Macchina + Corso):

*Tutti gli iscritti potranno usufruire della promozione , **MACCHINA + CORSO**, al costo di € 7.500 + IVA anziche' € 9.000 + IVA*

Potrai provare la B.A.Z e decidere durante il percorso formativo l'acquisto, usufruendo dell'offerta ,l'importo già versato verrà detratto dal totale della promozione!

La promo decade con la chiusura del corso.

Modulo d'iscrizione corso BAZ

COGNOME NOME

DATA DI NASCITA gg/mm/anno...../...../..... VIA Nr

CAPCITTA'..... PROV

CELL TEL fisso..... FAX.....

E-MAIL@..... Professione.....

CODICE FISCALE.....

M'impegno a pagare la cifra di € 2.100,00 con la seguente modalità:.....

In data..... ho versato la somma di €..... tramite

Bonifico
bancario

contante

Bonifico emesso a nome di:

Modalità di disdetta: Le disdette pervenute presso la nostra sede una settimana prima del corso daranno diritto al rimborso integrale della quota. E' sempre ammessa la sostituzione del partecipante.

Dichiaro di aver 18 anni compiuti prima del corso. D'essere idoneo/a fisicamente e dichiaro sotto la propria responsabilità di essere in possesso di certificato medico di sana e robusta costituzione per attività sportiva non agonista di essere in possesso di regolare certificato medico sportivo in corso di validità. Mi scrivo volontariamente e mi assumo tutti i rischi derivanti dalla mia partecipazione all'evento, per cui libero l'organizzazione da reclami o responsabilità di ogni tipo a meno che questa responsabilità non derivi da negligenza o errore da parte dell'organizzazione.

Concedo la mia autorizzazione ad utilizzare fotografie e materiale video relativi alla mia partecipazione per qualsiasi legittimo utilizzo senza remunerazione. In relazione alla legge n. 196/2003 esprimo il consenso ad utilizzare i miei dati personali da parte della vostra organizzazione per le finalità connesse all'esercizio della vostra attività.

Data:.....

Firma leggibile.....