

Pesquisa em Educação Física

Volume 11, número 6, 2012

ISSN: 1981-4313



Várzea Paulista, SP

Recebido: 12/11/2013 Emitido parece: 17/11/2013 Artigo original

CAMPO DE ATUAÇÃO E CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÔMICAS DO *PERSONAL TRAINER* DA CIDADE DE JOÃO PESSOA/PB

Adenilson Targino de Araújo Júnior[1,2]; Diego Gomes Gallo[1]; Jonas Santos Silva[1];
Flávio Eduardo Lourenço de Assis[1]; Alan do Nascimento Chagas[1]; Igor de Carvalho Angelo[1]

RESUMO

O presente trabalho objetiva analisar o campo de atuação e as características socioeconômicas dos profissionais da Educação Física que trabalham como *Personal Trainer (PT)* na cidade de João Pessoa/PB. Trata-se de um estudo descritivo com abordagem transversal. A amostra constou de 42 profissionais, de ambos os sexos, da Educação Física que atuam como *Personal Trainer*. Foi aplicado um questionário composto por perguntas objetivas sobre os temas que abordam a caracterização do *PT* (gênero sexual, estado civil, faixa etária, nível socioeconômico e estado de saúde), e informações sobre o campo de atuação nesta área (dias trabalhados, ações de marketing, perfil dos clientes, atividades desenvolvidas). Os dados foram tabulados no software de tratamento SPSS. Foi feita uma análise exploratória dos valores de cada variável, com a retirada da estatística descritiva de distribuição de frequências. Para verificação de possíveis diferenças entre os percentuais foi utilizado do teste de Qui-quadrado (X^2). O nível de significância adotado foi de 5%. Os resultados da pesquisa indicaram que em relação ao gênero sexual a amostra é composta por homens (71%) com idades entre 25 e 35 anos (p=0,002), que apresentam boa percepção da saúde e com experiência de mais de dois anos (69%, p=0,001) na área. Os mesmos indicaram trabalhar com alguma estratégia de marketing (71,4%, p=0,005). A renda mensal destes trabalhadores é em torno de um mil (26,2%) a três mil reais (28,6%), sem diferenças significantes, para uma jornada de quatro a sete dias de trabalho por semana (90,5%, p=0,001), principalmente prescrevendo a atividade de musculação (95,2%, p=0,001). Com relação aos clientes maioria deles tem entre 33 e 55 anos (59,5%, p=0,001) e buscam o condicionamento físico e estética corporal. Conclui-se que os professores que atuam como *Personal Trainer* podem ser caracterizados como trabalhadores experientes na área do atendimento personalizado, especificamente para os exercícios da musculação, sendo principalmente homens entre 25 e 30 anos que trabalham no mínimo quatro dias por semana para receberem em média de dois a quatro salários mínimos.

Palavras-chave: Academia de ginástica. Personal trainer. Exercício físico.

FIELD OF EXPERTISE AND SOCIO-ECONOMIC CHARACTERISTICS OF THE CITY OF PERSONAL TRAINER JOÃO PESSOA/PB

ABSTRACT

This study aims to analyze the playing field and the socioeconomic characteristics of the Physical Education professionals who work as a Personal Trainer (PT) in the city of João Pessoa/PB. This is a descriptive study with cross-sectional approach. The sample consisted of 42 physical education professionals, of both sexes, that working as a Personal Trainer. Was administered a questionnaire consisting of objective questions on topics that address the characterization of PT (gender, marital status, age, socioeconomic status and health status), and information on the playing field in this area (days worked, actions marketing, customer profiles, activities). Data were tabulated in treatment SPSS software. An exploratory analysis was made of the values of each variable, with the removal of the descriptive statistics of frequency distribution. To investigate possible differences between the percentages we used the Chi-square (X^2). The level of significance was set at 5%. The survey results indicated that in relation to gender sample consists of men (71%) aged between 25 and 35 years (p = 0,002), showing good health perception and experience of more than two years (69 %, p = 0,001) in the area. They indicated work with any marketing strategy (71,4%, p = 0,005). The monthly income of these workers is around a thousand (26,2%) to three thousand *reais* (28,6%), with no significant differences, for a journey of four to seven days per week (90,5%, p = 0,001), mainly prescribing activity weight (95,2%, p = 0,001). For clients most of them have between 33 and 55 years (59,5%, p = 0,001) and seek fitness and body aesthetics. We conclude that teachers who act as Personal Trainer can be characterized as workers experienced in the area of personalized service, specifically for weight training exercises, mostly men between 25 and 30 who work at least four days a week to receive on average two to four the basic salary.

Keywords: Gym. Personal trainer. Exercise.

INTRODUÇÃO

Atualmente o campo de atuação dos profissionais da educação física se afigura como um dos mais propulsantes no setor de serviços no Brasil, conectado a este crescimento surgiu os professores personalizados, ou "*Personal Trainer*". Aliado a isto, aponta-se o fato do mercado de bem-estar, atividades físicas e academias de ginástica encontrar-se em grande expansão no cenário nacional e mundial (CAMPOS, 2006). As Academias de ginásticas, de acordo com Bertevello (1996) são estabelecimentos que prestam serviços com o esporte voltados ao condicionamento físico, à iniciação esportiva e ao desenvolvimento saudável de seus usuários.

O *personal trainer* ou treinador personalizado apareceu no Brasil acerca de duas décadas sob influência de profissionais oriundos dos Estados Unidos da América do Norte (GARAY e SILVA, 2008). Em relação a este profissional Brooks (2000) afirma que o atendimento personalizado deve constar de um programa versátil e eficaz que requer uma combinação de atividades que satisfaçam especificamente as necessidades de saúde e mudanças de níveis de aptidão física do cliente.

Diante disto, torna-se pertinente a realização de estudos que visem buscar informações sobre um novo campo de atuação profissional que surgiu na Educação Física, adiciona-se que tal pesquisa pode servir como instrumento para nortear ações e planos dos profissionais que atuam na área. Além de que, a literatura é muita escassa em relação a dados descritivos a respeito das características deste novo profissional e quais são as particularidades dos seus clientes e ambiente de trabalho. É necessário evidenciar a complexidade que envolve a atuação de um *Personal Trainer*, esta complexidade aponta de alguma forma para a necessidade desses profissionais estarem cada vez mais preparados para orientar seus clientes (GARAY e SILVA, 2008).

Neste sentido tem-se como objetivo analisar variáveis sobre o campo de atuação e sobre as características socioeconômicas dos profissionais da Educação Física que trabalham como *Personal Trainer* na cidade de João Pessoa/PB. Tendo como hipótese que tais profissionais focam seus trabalhos em academias de ginásticas, principalmente com atividades como musculação e ginásticas, além de possivelmente terem um elevado nível socioeconômico.

Nesta pesquisa optou-se por usar o termo *Personal Trainer (PT)* em vez de treinador personalizado, e *Personal Training* quando se refere ao serviço. Como se tratam de termos estrangeiros estão empregados na formatação *itálico* no decorrer do texto.

Descrição metodológica

Trata-se de uma pesquisa descritiva, do tipo transversal, com abordagem quantitativa dos dados. Este tipo de estudo tem por premissa buscar a resolução de problemas melhorando as práticas por meio da observação, análise e descrições objetivas, através de entrevistas com peritos para a padronização de técnicas e validação de conteúdo (THOMAS, NELSON e SILVERMAN, 2007).

Amostra e Variáveis

A amostra foi composta por 42 professores (ambos os sexos) de educação física que atuam como Personal Trainer na cidade de João Pessoa/PB. Para inclusão dos indivíduos na amostra foram elencados os seguintes critérios: ter nível superior em educação física e ter idade superior a 18 anos.

As variáveis da pesquisa foram divididas para um grupo com aquelas sobre a caracterização do profissional (*personal trainer).* E aquelas que indicam informações sobre o campo de atuação destes profissionais.

Instrumento utilizado

Com intuito de analisar variáveis relacionadas ao campo de atuação e caracterização da amostra foi aplicado um questionário composto por perguntas objetivas sobre os temas que abordam as variáveis supracitadas. Tais como, a identificação dos respondentes e variáveis demográficas. Neste objetivo os professores responderam questões sobre a faixa etária, o gênero sexual, o estado civil, o estado de saúde, e o tempo de atuação na área. Adiciona-se que este foi construído pelos pesquisadores e também aborda temas sobre dados socioeconômicos, já que o mesmo possui perguntas relacionadas à renda mensal dos professores, dias de trabalho por semana, posse de plano de previdência, vínculo com algum sindicato, emprego de alguma estratégia de marketing, planos de pagamentos para os alunos, e a identificação do horário de com maior atuação do *Personal Trainer.* E por último, o questionário ainda possui perguntas sobre variáveis relacionadas ao serviço prestado e a clientela atendida, como: qual o principal tipo de exercício físico prescrito para os alunos, quais são os objetivos dos clientes quando procuram o serviço, e qual tempo de permanência e faixa etária dos clientes.

Procedimentos para coleta de dados

O presente estudo foi realizado no período de julho a outubro de 2012. Durante este tempo foram visitados os ambientes, principalmente academias de ginásticas e estúdios personalizados, em que se encontravam os *personal trainers*. Primeiramente, tinha-se contato com os professores, aos quais expúnhamos o motivo da visita e o objetivo do estudo que seria desenvolvido. Após concordarem e atenderem aos critérios de seleção foi-lhes entregue o questionário da pesquisa. Tal instrumento foi elaborado pelos pesquisadores e composto por perguntas a respeito da caracterização e campo de atuação destes profissionais. Os mesmos foram orientados para responder as questões com a presença do pesquisador, que poderia esclarecer possíveis dúvidas sobre as perguntas. O questionário foi aplicado em ambiente devidamente arejado da academia, o indivíduo sentava-se em uma cadeira com uma mesa ou ficava em pé com apoio do balcão para preencher os questionários. O mesmo procedimento foi realizado para todos avaliados. A equipe de pesquisa foi composta por cinco pessoas devidamente identificadas por crachá.

Análise dos dados

Os dados foram tabulados no software de tratamento e análise estatística "Statistical Package for the Social Sciences" (SPSS), versão 16.0. Foi feita uma análise exploratória dos valores de cada variável, com a retirada da estatística descritiva de distribuição de frequências. Com o intuito de realizar a análise inferencial, para verificação de possíveis diferenças entre os percentuais das repostas foi utilizado do teste de *Qui-quadrado* (X^2). O nível de significância foi mantido em 5%.

Resultados

De acordo com a análise dos dados, apresenta-se a caracterização do profissional de educação física que atua de forma individualizada, *o personal trainer*. No que concerne ao gênero sexual de amostra, percebe-se que, na cidade de João Pessoa/PB, há uma predominância, neste campo da atuação, dos indivíduos do sexo masculino, visto que, eles representaram grande parte da amostra (71%). Em relação à faixa etária da amostra (tabela 1) pode-se afirmar que esses trabalhadores possuem em sua maioria (64,1%) entre 25 e 35 anos, salientando que estes dados foram significativos quando testadas as diferenças percentuais das respostas (p=0,002). Quanto ao estado civil, a amostra ficou divida entre indivíduos solteiros (47,9%) ou casados (47,9%), também com diferenças estatísticas (p=0,001).

Tabela 1. Caracterização da faixa etária e do estado civil dos profissionais (*Personal trainers)* da cidade de João Pessoa/PB (n=42).

Faixa etária				**Estado civil**			
	F	(%)	X2		F	(%)	X2
Até 20 anos	1	2,4		Solteiro	20	47,2	
20 a 25 anos	3	7,1		Casado	20	47,2	
25 a 30 anos	14	33,3	0,002*	Separado	1	2,4	0,001*
30 a 35 anos	13	31,0		Divorciado	1	2,4	
35 anos	11	26,2					
Total	100			Total	42	100	

Legenda: F- frequência das respostas; (%) percentual de resposta; X^2–teste do *Qui-quadrado*; *diferença significante ao nível de 5%.

Quanto à questão relacionada ao estado de saúde da amostra (tabela 2), os resultados indicaram um bom nível de percepção da saúde, com dados significativos (p=0,004), já que 90,5% dos *Personal Trainers* paraibanos classificam sua condição de saúde como boa (47,9%) ou excelente (47,6%). Ressalta-se que nenhum participante da pesquisa apontou um estado de saúde considerado como ruim. Em respeito ao tempo de atuação como *PT* demonstra-se que a maior parte trabalha há mais de dois anos na área, o que corresponde a 69% da amostra. Ressalta-se que para esta pergunta os percentuais de repostas também apontaram diferenças entre si (p=0,001).

Tabela 2. Caracterização do estado de saúde e do tempo que atua como *Personal Trainer* dos profissionais (*Personal trainers)* da cidade de João Pessoa/PB (n=42).

	Estado de saúde			Tempo que atua como *Personal Trainer*			
	F	(%)	X2		F	(%)	X2
Excelente	18	42,9		6 meses e 1 ano	1	19	
Bom	20	47,6	0,004*	1 e 2 anos	5	11,9	0,001*
Regular	4	9,5		Acima de 2 anos	29	69	
Total	42	100			42	100	

Legenda: F- frequência das respostas; (%) percentual de resposta; X^2–teste do *Qui-quadrado*; *diferença significante ao nível de 5%.

Com relação àquelas variáveis que expressam informações acerca das características socioeconômicas da amostra (tabela 3), pode-se afirmar que não há diferenças entre os valores de renda mensal dos educadores físicos que são *personal trainers*, visto ausência da valor significativo (p=0,210). No entanto, para esta variável cerca de 54,8% da amostra indicou receber mensalmente entre um mil e três mil reais, enquanto que 38% respondeu receber acima de três mil reais. Quanto à possibilidade de dispor de planos de pagamentos para os alunos, os profissionais apontaram o cheque (54,8%) como principal forma, sendo que 23,8% responderam que recebem apenas dinheiro em espécie. Ainda mais, nesta pergunta os percentuais que foram significantes (0,001) quando testados os percentuais de resposta.

Ainda na tabela 3, no que diz respeito a quantidade de dias trabalhados por semana, apresenta que a maioria da amostra (90,5%) e com diferença estatística, dado p=0,001, labora cerca quatro a sete dias por semana, o que representa 38 sujeitos de um total de 42 nesta condição. Quanto ao horário de maior atuação profissional, os *personal trainers (PT)* pessoenses indicaram que o período da manhã é o mais ocupado, representando de maneira significante 66,7% da amostra.

Tabela 3. Caracterização de dados socioeconômicos dos profissionais (*Personal trainers)* da cidade de João Pessoa/PB (n=42).

Renda mensal				Planos de pagamentos para seus alunos?			
	F	(%)	X^2		F	(%)	X^2
Até R$ 1000,00	3	7,1		Cartão de crédito	1	2,4	
R$ 1000,00 até R$ 2000,00	11	26,2		Débito em conta	1	2,4	
R$ 2000,00 até R$ 3000,00	12	28,6	0,210	Cheques	23	54,8	0,001*
R$ 3000,00 até R$ 4000,00	8	19,0		Boleto bancário	7	16,7	
Acima de R$ 4000,00	8	19,0		Dinheiro (espécie)	10	23,8	
Total	42	100		Total	42	100	

Quantos dias na semana você trabalha?				Qual o horário de maior atuação?			
	F	(%)	X^2		F	(%)	X^2
2-4 dias	4	9,5	0,001*	Manhã	28	66,7	0,001*
4-7 dias	38	90,5		Tarde	5	11,9	
Total	42	100		Tarde e noite	8	19,0	
				Noite	1	2,4	
				Total	42	100	

Legenda: F- frequência das respostas; (%) percentual de resposta; X^2–teste do *Qui-quadrado*; *diferença significante ao nível de 5%.

Ainda na perspectiva de caracterizar variáveis que expressem a forma de atuação profissional da amostra, pode-se observar que as maiorias destes trabalhadores possuem plano de previdência social, já que, conforme a figura 1 cerca de 66,7% dos *Personal Trainers*, com diferenças significativas (p=0,031), responderam que sim. Diferenças que não foram observadas para a questão relacionada à filiação em algum tipo de sindicato, dado que 59,5% disseram não fazer parte de nenhum tipo de associação de classe. Contudo, quando foi avaliada a presença ou utilização de algum tipo de estratégia de marketing empregada pelos profissionais, a maioria respondeu que sim (71,4%), com validade estatística (p=0,005). Adiante, cita-se que dentre estes que apontaram utilizar de alguma estratégia de marketing, a internet, panfletos e cartões foram as mais citadas (57,1%), seguida de apenas internet (11,9%) e por último o marketing pessoal (2,4%).

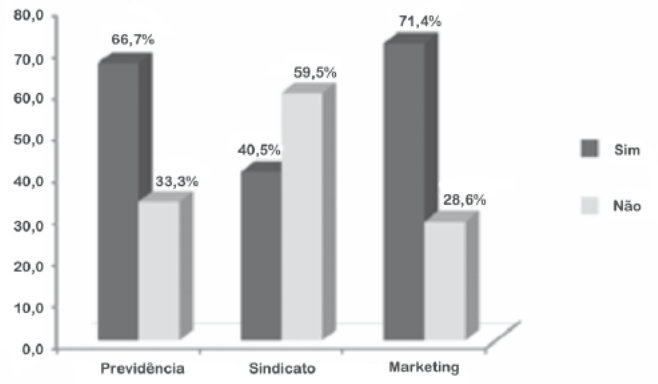


Figura 1. Caracterização de dados da atuação profissional dos *Personal Trainers* da cidade de João Pessoa/PB (n=42). *diferença estatística ao nível de 5%.

Finalizando-se a análise dos dados pode-se perceber na tabela 4 que quando indagados (os *personal trainers*) sobre qual seria o principal tipo de exercício físico desempenhado com os alunos, eles, em maioria, indicaram a musculação (95,2%), incluindo os exercícios de força em circuito, como principal atividade, resultado estatisticamente significativo (p=0,001). Salienta-se que atividades como alongamentos, yoga, natação, hidroginástica, não foram mencionadas pela amostra, apesar das mesmas figurarem nos questionários. Já em relação aos objetivos dos clientes quando procuram pelo serviço de *Personal Training* os professores apontaram que os alunos procuram condicionamento físico (47,6%) e a estética corporal (33,3%), sem diferenças entre os percentuais. No que diz respeito a fidelização dos clientes (tempo de permanência no serviço), os professores responderam a maior parte dos alunos (38%), ao ingressarem nas atividades, passam dois anos ou mais. Em seguida foi apontado um ano (33,3%), ou seis meses (23,8%) como permanência dos clientes. Apesar dos resultados estarem divididos entre seis meses e até mais de dois anos, as diferenças entre os percentuais foram significantes (p=0,012). E por fim, os *PT* foram questionados sobre a faixa etária dos clientes, a partir disto, observou-se que, dos 42 professores 25 (59,5%) apontaram a faixa de 33 a 50 anos como predominante no uso deste serviço, e com valores estatísticos ao nível de 5% (p=0,001).

Tabela 4. Caracterização de variáveis relacionadas as atividades dos profissionais (*Personal trainers)* da cidade de João Pessoa/PB (n=42).

Principal atividade				**Objetivos do cliente**			
	F	%	X2		F	%	X2
Musculação	40	95,2			20	47,6	
Exercícios aeróbios	1	2,4	0,001*	Emagrecimento	8	19,0	0,076
Lutas	1	2,4		Estética corporal	14	33,3	
Total	42	100		Total	42	100	

Continua

Tempo de permanência dos clientes				Faixa etária dos clientes			
	F	%	X2		F	%	X2
3 meses	2	4,8		12 a 21 anos	2	4,8	
6 meses	10	23,8	0,012*	22 a 32 anos	8	19,0	
1 ano	14	33,3		33 a 50 anos	25	59,5	0,001*
2 anos ou +	16	38,1		51 a 75 anos	2	4,8	
Total	42	100		Todas as idades	5	11,9	
				Total	42	100	

Legenda: F- frequência das respostas; (%) percentual de resposta; X^2–teste do *Qui-quadrado*; *diferença significante ao nível de 5%.

DISCUSSÃO

A presente pesquisa teve como objetivo analisar descritivamente variáveis que expressam dados sobre o campo de atuação e sobre as características socioeconômicas dos profissionais da Educação Física que trabalham como *Personal Trainer* na cidade de João Pessoa/PB. Diante dos resultados apresentados, pode-se concordar, em parte, com a hipótese inicial de que tais profissionais focam seus trabalhos em academias de ginásticas, principalmente com atividades como musculação e ginásticas aeróbicas, além de possivelmente terem um elevado nível socioeconômico. Visto que, foi observado um alto percentual de professores que trabalham com a musculação em academia de ginástica. No entanto, as repostas sobre a renda mensal foram díspares, além de não apresentaram valores significativos, fato que impede a formulação de assertivas a respeito desta variável.

Percebeu-se que na capital do estado Paraíba há uma predominância do sexo masculino na atividade de *Personal Trainer*, com idades compreendidas entre 25 e 30 anos (Tabela 1). Fato corroborado pelas respostas dos professores em relação ao tempo de atuação na área, visto que, a maioria indicou estar a mais de dois anos trabalhando como *PT*. Ou seja, a amostra analisada e formada por professores com certo tempo experiência profissional. Situação confirmada pelo fato de 66,7% deles possuírem planos de previdência social, demonstrando amadurecimento profissional da nova classe de trabalhadores da Educação Física. Estes profissionais paraibanos, por trabalharem e possivelmente praticarem exercícios físicos diariamente, apresentaram boa percepção da saúde (Tabela 2). Além de que, nenhum participante da pesquisa apontou um estado de saúde considerado como ruim.

Na cidade de João Pessoa/PB a renda mensal dos educadores físicos que trabalham como *Personal Trainer* não está estabelecida (Tabela 3), visto a variação dos valores indicados e a ausência de diferenças significativas entre os percentuais de respostas. Ademais, estas disparidades pode ser um efeito das opiniões distintas quando o assunto é a filiação a algum sindicato que possa representar à categoria (Figura 1), e estabelecer parâmetros de atuação profissional. Contudo, cerca de 54,8% dos professores indicaram receber entre um mil e três mil reais por mês. Considerando o salário mínimo de R$ 622,00 pode-se afirmar que mais da metade dos profissionais que atuam nesta área ganham em torno de 2 a 4 salários mínimos. Adiciona-se que para ganhar este salário os *Personal Trainers* trabalham em torno de quatro a sete dias por semana e prioritariamente pelo horário da manhã (Tabela 3). Acredita-se que este horário de atuação pode ser explicado pelo fato da faixa etária dos clientes está situada entre 33 e 50 anos (Tabela 4), ou seja, trata-se de pessoas adultas com as atribulações diárias de uma vida urbana e que tem nas primeiras horas do dia o tempo necessário para aulas particulares de exercício físico.

Estes dados não corroboram com a pesquisa desenvolvida por Medeiros *et al.*,(2012) que analisou, durante um ano, a frequência de utilização dos serviços de 2854 alunos em academias de ginástica na cidade de Campina Grande, estado da Paraíba, Brasil. Os autores chegaram à conclusão que os clientes do setor de academias analisadas podem ser caracterizados como jovens, solteiros, estudantes, e de ambos os sexos. Resultados semelhantes aos encontrados por Medeiros *et al.*, (2012) foram observados por Zanette (2003) e Soares (2008). A partir disto, pode-se asseverar que isto expressa a diferença que há na caracterização dos clientes que utilizam dos serviços de *personal training* daqueles que apenas frequentam as academias de ginástica sem usar deste serviço.

Analisando variáveis que caracterizam o campo de atuação dos *PT* de João Pessoa/PB (Tabela 3), especificamente estratégias empregadas para fidelizar o aluno. Como ações de marketing, em que 71,4% (Gráfico 1) relataram utilizar alguma ferramenta para fazer a propaganda do seu serviço, apontando principalmente usar a internet e confeccionar panfletos e cartões. É crescente a visão de que é preciso compreender os consumidores e desenvolver as ações de marketing, sendo particularmente importante no caso de serviços (BATESON e HOFFMAN, 2001). Continuando neste assunto, destaca-se que os professores pessoenses carecem de formas alternativas para o pagamento das mensalidades pelos alunos, dado que, a maior parte aceita apenas o cheque, ou não possuem maneira alternativa ao pagamento à vista (Tabela 3). Apesar disto, de acordo com a Tabela 4 dos 42 professores avaliados, 16 disseram que o tempo de permanência dos clientes (em anos) nas aulas é superior a dois, e 14 falaram que era mais de um ano, ou seja, 71,4% da amostra relatou que seus alunos permanecem mais de um ano usufruindo dos seus serviços, o que indica boa fidelização. Conforme Mota (2002) à manutenção ou melhora das capacidades físicas, resultados mais positivos em relação à estética e à necessidade de motivação para a prática de uma atividade física estruturada são motivos buscados por pessoas que buscam os serviços de *personal training*.

Ainda discutindo a atuação profissional da amostra, afirma-se que a musculação é o principal tipo de exercício físico desempenhado, devido a 95,2% (Tabela 4) dos *PT* afirmarem trabalhar prioritariamente com esta atividade em ambientes de academias de ginástica. A musculação é um tipo de exercício físico contra resistência, que busca o aprimoramento da qualidade física força muscular (CHIESA, 2002). Acrescenta-se que a musculação é utilizada para promoção do condicionamento físico (47,9%) e estética corporal (33,3%) dos clientes (Tabela 4). O mesmo foi observado por Zanette (2003) ao relatar que os sujeitos aderem à prática de atividade física principalmente por motivos estéticos (29%), e ainda devido a uma preocupação com a saúde e a qualidade de vida (23%).

Salienta-se que esta pesquisa contribui para área da Educação Física devido às informações apresentadas sobre um novo campo de atuação profissional que surgiu na área, servindo como instrumento para nortear ações e planos dos profissionais que atuam com exercícios físicos personalizados. Entretanto cita-se como limitações deste estudo a falta informações sobre o conhecimento de primeiros socorros por parte dos professores, bem como questões sobre a ética profissional, a importância do trabalho multidisciplinar na área da saúde. Ou até mesmo dados sobre organização jurídica desta classe, como o uso de contratos de trabalho e registro no conselho profissional da categoria. Falhas que podem ser sanadas em novos estudos e com abrangência mais ampla.

CONCLUSÃO

Em suma, caracterizam-se os profissionais da Educação Física analisados como trabalhadores com experiência na área do atendimento personalizado, especificamente para os exercícios da musculação, sendo principalmente homens entre 25 e 30 anos. Adiciona-se que estes professores trabalham no mínimo quatro dias por semana para receberem em média de dois a quatro salários mínimos, e que utilizam de estratégias de marketing para divulgar o serviço. Por fim, os *Personal Trainers* prestam seus serviços para indivíduos adultos (entre 33 e 50 anos) que buscam principalmente o condicionamento físico e estética corporal.

REFERÊNCIAS

BATESON, J.; HOFFMAN, K. **Marketing de serviços.** Porto Alegre: Bookman, 2001, 4ªed.

BERTEVELLO, G.J. **Qualidade no Atendimento da Academia**. 1ª ed. Ícone. 1996.

BROOKS, D. **Manual do personal trainer**: um guia para o condicionamento físico

completo. Porto Alegre: Artmed. 2000. 256 p.

CAMPOS, L.M.A.L.M. **Abordagem da análise conjunta no processo decisório de aquisição do serviço de academia de ginástica**. Dissertação de mestrado. Fundação Getúlio Vargas. Mestrado Executivo. Rio de Janeiro, RJ, 2006.

CHIESA, L. C. **Musculação: aplicações práticas.** Rio de Janeiro: Shape, 2002.

GARAY, L. C.; SILVA, I. L. O Treinamento Personalizado: um enfoque paradigmático da performance para o do bem-estar. **Arquivos em Movimento**, Rio de Janeiro, v.4, n.1, janeiro/junho, 2008.

MEDEIROS, F.G.; ANDRADE, R.S.; OLIVEIRA, T.A.; ARAÚJO JÚNIOR, A.T, SOUSA, M.S.C. Gestão empresarial em academias de ginástica: relação cliente e utilização dos serviços na cidade Campina Grande, Paraíba. **Coleção pesquisa em Educação Física**. Várzea Paulista/SP, vol. 11, nº 4, 111-118, 2012.

MOTA, J. Envelhecimento e exercício – atividade física e qualidade de vida na população idosa. In: **Esporte e Atividade Física**: interação entre rendimento e saúde, Barbanti, Valdir J. (org.). Barueri, SP: Manole. 2002

SOARES, A.A.C. **A influência do valor para o cliente e da satisfação no comportamento de boca a boca: uma análise no setor de serviços**. Dissertação de Mestrado. Universidade Estadual do Ceará, Mestrado em Administração, Fortaleza, CE, Brasil, 2008.

THOMAS, J.R.; NELSON, J.K.; SILVERMAN, S.J. **Métodos de pesquisa em atividade física.** 5. ed. Porto Alegre,RS: Artmed, 2007.

ZANETTE, E.T. **Análise do perfil dos clientes de academia de ginástica: o primeiro passo para o planejamento estratégico**. Dissertação de mestrado. Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Mestrado Profissionalizante em Engenharia, Porto Alegre-RS, 2003.

[1] Faculdade Maurício de Nassau- Campus João Pessoa/PB

[2] Instituto Federal de Educação Ciência e Tecnologia da Paraiba-IFPB

Rua Luís Alves Conserva, 194
Bairro dos Bancários
João Pessoa/PB
058051-090