



Human Resources Management in HEPA

SANTE Seminar in Cassino, Tuesday 1st February 2011

Marie Laure Cazals





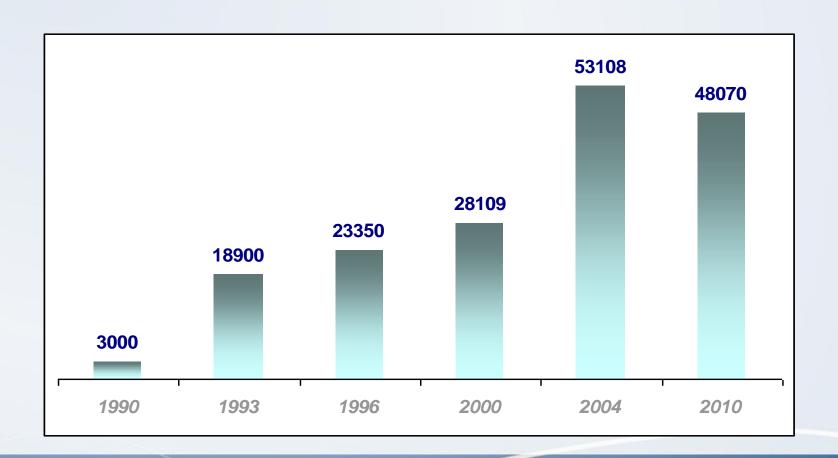
Group Presentation







Clients Evolution







- 1. Sector identification
- 2. The person
- 3. The organization
- 4. Human resources monitoring
- 5. Product Management





- 1. Sector identification
- 2. The person
- 3. The organization
- 4. Human resources monitoring
- 5. Product management





"white paper on sport" (EC, July 2007)



The economic dimension of sport

"Sport is a dynamic and fast-growing sector with an underestimated macro-economic impact, and can contribute to the Lisbon objectives of growth and job creation..."





Special Eurometer on sport and physical activity

Survey of 26 788 european citizens

Some important points:

- 40% of EU citizens say that they play sport at least once a week
- The most common reason that respondents cite for why they exercise is to improve their health. Other popular reasons includes fitness, relaxation and having fun.





Project PA and Health

Prevention activities:



- Collaboration between the medical sector and public sport facilities
- P.A as a medication
- Special conditions for people with cardiovascular risks.





PROFESIONES

Convertir una afición en un modus vivendi es el sueño de muchos jóvenes, pero los deportistas que no llegan a la elite se encuentran con condiciones laborales **precarias** si guieren tener un trabajo vinculado a su pasión. Las alternativas son combinar los libros de texto con las pistas de entreno o el pluriempleo

Part time job



years old

deportistas que no quieren oír hablar de libros y sólo piensan en entrenar. En estos casos, los expertos recomiendan que se construvan un currículum alternativo al deporte, pero relacionado con alguna profesión que requiera una buena forma física, como bombero o policía.

Asimismo, hay muchos otros

conscientes del pro

nal. "Nuestro trabajo es que to-

güela, ex atleta y psicóloga del Servicio de Atención al Deportis-

importante que comprendan que

A pesar de todo, el deporte es

osicólogos deportivos

uchos encuentran la seguir ligados a él a

rofesiones paralelas gos, médicos deporerapeutas, etcétera, udien Derecho, casi en seguir vinculados

Otro problema para los deportistas es que los años de entrenamiento más duro coinciden con la etapa formativa del resto de los jóvenes, "Hay que explicarles que, si quieren progresar, ahora que son jóvenes es el momento de estudiar. Luego tendrán otras obligaciones con la familia y los

hijos", comenta Regüela. A pesar de todo, la precariedad laboral no es fácil de superar en el sector deportivo. "Hay gente muy malas", concluye la psicólo ga del CAR.

More than one job

al deporte", asegura Regüela.

se la vida. Es el caso de los depor-

tes de temporada como el esquí. Un monitor de este deporte de

nieve no puede conseguir duran-

te los cuatro meses que dura la temporada dinero suficiente pa-

ra el resto del año. Lo mismo ocu-

rre con otros deportes cuya activi-

dad se concentra durante el fin

de semana como el senderismo.

La única alternativa para los pro

fesores, monitores o guías depor

tivos es combinar varias activida-

Este deporte es

Hobby = job

ajan al aire libre. jóvenes amantes deporte y están say fuertes, pero no an a final de mes. corrista o entrenass pueden ser atractivas para muchos jóvenes que no quieren pasarse ocho horas en un despacho delante de un ordenador y bajo la luz de un uorescente, pero tienen remuneraciones muy baias. El 80% de los empleados de instalaciones deportivas no llega a cobrar ni 740 euros brutos al mes, se gún un informe de la UGT de

Muchos de estos trabajos seducen a jóvenes deportistas que intentan convertir su hobby en una profesión de futuro, pero su afición les lleva a trabajos con condiciones laborales ines-tables. "Nos parece de maravilla que la gente quiera dedicarse a estas profesiones, pero no tienen por qué estar en estas si-tuaciones de trabajo tan precarias", explica Gregorio Linares, ex secretario de acción sindical de la federación de servicios de la UGT de Catalunya.

A menudo, las características del deporte que practican estos profesionales les dificulta ganarLOS TRABAJADORES DE INSTALACIONES DEPORT

III Unos 2.000 profesionales rigen por el con de trabajadore Cobra meno: Trabajan en instalacione de 740 €

es de 825 € brutos al me

externalizadas a empresas privadas

des o dejar el deporte como una empleo en otro campo. Hay varios organismos relacionados con el deporte que son

ocupación complementaria a su

bien formada que también está LA VANGUARDIA. recibiendo ofertas de trabajo 9th MARCH, 2008

ENTREVISTA

"Dando clases me pago mi afición"

¿Se puede vivir sólo del de-

Como monitor de esquí es difícil. La temporada dura cuatro meses y no te da para vivir todo el año. Por esto yo sólo hago de monitor de esquí durante los fines de semana de los meses de nieve y de lunes a viernes trabajo como transportista. Dejar tu trabajo cada año para subir a trabajar a las pistas y volver a Barcelona a buscar un nuevo empleo no es prác-tico. Esto pueden hacerlo los chavales de 18 años que, cuando termina aquí la temporada de esquí, se van a Argentina a dar clases. Pero cuando tienes fami-

lia e hijos es imposible. ¿Es difícil convertir una afi-ción en un empleo? En realidad, lo bonito es trabajar de lo que más te gusta. Por

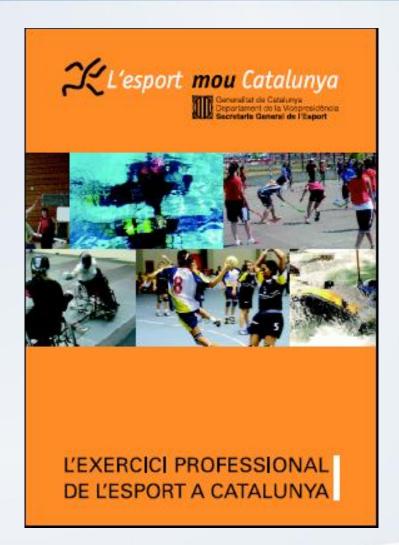
Se ha pre monitor? He ido al CAR de Sant Cugat para sacarme el título de técnico deportivo de primer grado, cuestiones familiares, estuve que es un certificado oficial pa años sin subir a esquiar regular-

mente hasta que un día vi que hacer de monitor en una estación era la mejor manera de financiarme una actividad que me apasiona, pero que no es

> Pep Gómez. 41 años MONITOR DE ESQUÍ El esquí es su pasión deportiva y trabaestación de Port del Comte











Characteristics of the sector

- Sector in constant evolution and growth
- Sport commercialisation
- Needs of legal normalisation
- Role of the volunteers
- Professionalization of the persons implicated





- 1. Sector identification
- 2. The person
- 3. The organization
- 4. Human ressources monitoring
- 5. Products management





The person

Attitude + Aptitude

= competence





The persons

- Services business, persons are the key.
- Contact direct with the client
- Element of differentiation: competitive advantage, market positioning,...
- Value added





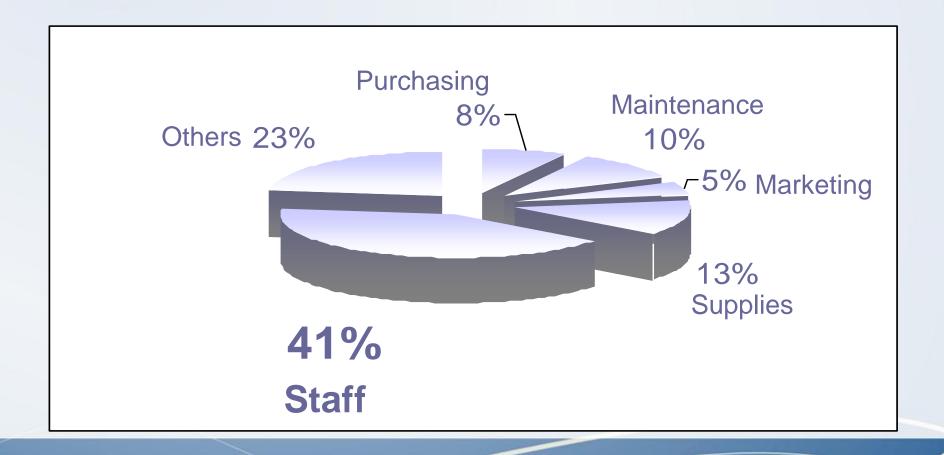
The trainer

- The most important profile
- Physic condition
- Part time employment
- Retraining
- Public relations qualities
- Professional accreditation





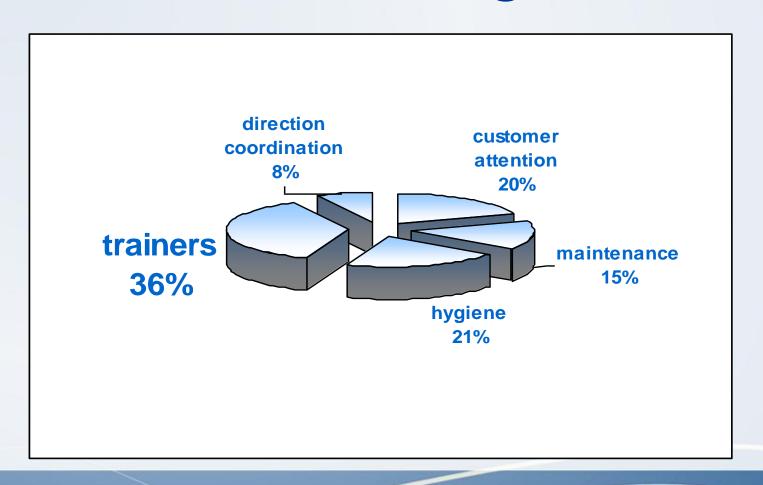
Costs distribution







% Hours /categories







- 1. Sector identification
- 2. The person
- 3. The organization
- 4. Human resources monitoring
- 5. Products management





The organization

MISSION Who are we?

VISION
What we want
to be?

STRATEGY

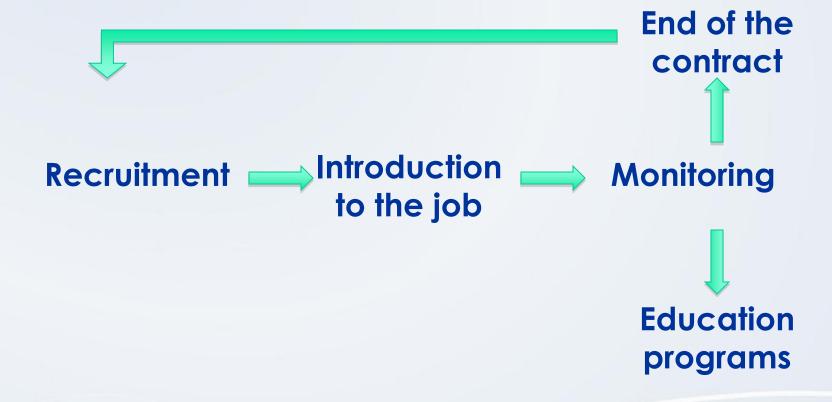
Goals, process, and resources

Quality process ISO 9001:2000





Human Resources Management







Training school with certification

- www.ubaecentredeformacio.cat
- Education approved by the law
- Special Curses of different topics





- 1. Sector identification
- 2. The person
- 3. The organization
- 4. Human resources monitoring
- 5. Products management





Indicators of Human Resources management

- Absenteeism
- Turnover
- Education and training programs





Absenteeism

Total of absenteeism

= 9% of the total hours





Turn over

6 of 225 trainers = 2.7% in one trimester





Education programs

During 1 trimester:

- 30 formation hours
- 75% of the training staff





- 1. Sector identification
- 2. The person
- 3. The organization
- 4. Human resources monitoring
- 5. Products management





Product Department

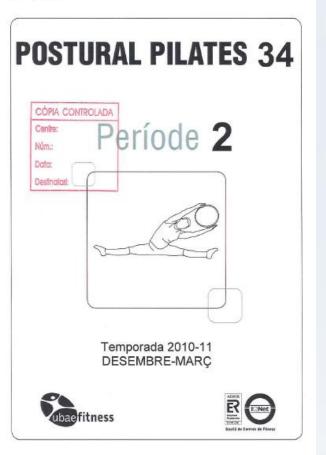
Products and Services Department's role in HEPA management:

- Trainers selections
- Activities design
- Activities programs
- Training actions





Postural pilates 34



Postural pilates 34

GRÀFIC	MOVIMENT	OBSERVACIONS
	1.ESCALFAMENT	
1	A/ Des de segona posició, fer 4 squads	Alinear genoils amb punta dels peus
4.1	B/ Fer 1 squad, relevé, estira i baixa (16t)	. No aixecar maluc
À	C/ Fer 4 balanceig lateral amb rotació d'espatiles: DEDE (16t)	Acompanyar cames sense girar cos
AA	D/ Flexió genoll, el tronc i estira les carnes (16t)	Recolzar mans a les cames i baixar amb esquena recta
1	E/ Fer 3 balanceig lateral acompanyant braços (24T)	No fer força amb braços
F	F/ Recolzar les mans a les cames, elongar l'esquena, recolzar mans, i pujar.	Opció: estirar braços endavant
ZŽ	G/ Des de sagital i amb cama dreta endavant, fer 4 balanceig endavant i enrera acompanyant braços. (24t)	Flexió i estirar genolls amb talons a terra a l'alçada del maluc

Postural	-diame	7.5

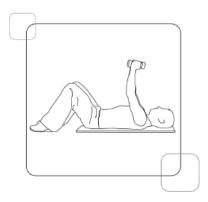
Posturai piiates 34		
*	H/ Flexió tronc i genoll esquerre, estirar cama dreta, flexió peu dret i pujar (16t)	Opció: estirar braç Mantenir esquena recta
#	I/ Girar la cintura amb braços en creu (8t)	Alinear cap a columna No fer força amb braços
	J/ Relevé + al centre	-
	K/ Repetir tot des de B) començant per l'esquerra.	
	2.EQUILIBRI	Marie and the second
9	19" mantenir relevé	Turmells ferms, recolzant tots els dits del peu i talons mirant a dintre. Espatelles relaxades.
计	A. Equifibri amb cama flexionada "arbre" i rotació externa. Braços estirats al costat + flexió lateral de trono mantenint cama estirada "estel" +girar de costat i flexió	Mantenir un bon control postural en tota la seqüència.
	de cama +contracció abdominal I allargar enrera +estirament de gluti. (4o temps)+PAUSA	
	Idem esquerra	
去京东	B. En 2ºposició, plié+releve mantenint cames flexionades+ relevé + baixar(32 temps)+PAUSA	Combinació de braços lliure
7 10	C. "estel" a dreta i esquerra 2 o 4 repeticions (24 temps)	Mantenir rotació externa.





CTC 24

Període 1



TEMPORADA 2010-11 DEL 20 DE SETEMBRE AL 20 DE MARC





PERIODITZACIÓ SEMESTRAL

setembre	Fitxes
20 al 26	112
27 al 3 oct	314

octubre	Fitxes
4 al 10	516
11 al 17	7 i 8
18 al 24	9110
25 al 31	11 i 12

novembre	Fitxes
1 al 7	113
8 al 14	214
15 al 21	517
22 al 28	6 i 8
29 al 5 des	9 11

desembre	Fitxes
6 al 12	10 i 12
13 al 19	114
20 al 26	215
27 al 2 gen	316

gener	Fitxes
3 al 9	7 i 10
10 al 16	8 i 11
17 al 23	9 i 12
24 al 30	115
31 al 6 feb	216

febrer	Fitxes
7 al 13	317
14 al 20	418
21 al 27	9 l 1
28 al 6 març	10 11

març	Fitxes
7 al 13	11 i 12
14 al 20	112

ATENCIÓ AL CLIENT

Recordeu la importància que té el dedicar un temps a l'atenció al client:

FASE 1: BENVINGUDA I INTRODUCCIÓ A LA SESSIÓ:

Donar la benvinguda als alumnes, presentarse, preocupar-se pels que s'inicien a l'activitat, explicar els objectius de la sessió,...

FASE 5: ACOMIADAMENT I ATENCIÓ AL CLIENT:

Parlar amb els alumnes intercanviant valoracions sobre el diferents exercicis o aspectes de la sessió.

Acomiadar-se donant les gràcies per haver assistit a la classe, convidar-los assistir el proper dia, aclarir dubtes, proporcionar actes Ubae....

OBSERVACIONS

RECORDEU ELS SEGÜENTS ASPECTES:

- Dinamitzeu les vostres sessions i utilitzeu diferents recursos per fer de la vostra sessió divertida i diferent: música, material...
- No us oblideu de la motivació i la interacció amb el grup per que les vostres sessions siguin un èxit.
- 3. Planifiqueu les sessions amb antelació.
- Seleccioneu correctament els exercicis i assegureu-vos que els exercicis proposats són correctes i no contenen cap activitat articular desaconsellada.
- No us oblideu de fer les modificacions que calguin per tal d'individualitzar el màxim.
- Ďistribuïu espaialment als clients amb intel·ligència.
- Corregiu i doneu molta importància a la correcta tècnica i col·locació postural.
- 8. Gaudiu de la feina!!









BENVINGUDA I INTRODUCCIÓ DE LA SESSIÓ (3°)

. ADAPTACIÓ

Forma de treball :Step

Organització del grup: Lliure per l' espai

Estructura: 4 intervals de 4' de treball muscular+3 intervals de treball cardiorespiratori:

Material: màrfegues manuelles xertubes

GRUPS MUSCULARS A TREBALLAR

Pectora

Dorsal

Glutis (en abd i extensió)

Adductors

*Els grups musc. els podeu treballar individualment o per parelles.

- *L'ordre dels grups musc. els podeu variar sempre que els més petits es treballin al final.
- * Si manca material (xertubes), busqueu recursos: treballant per parelles, per grups (un grup treballa amb xb. i altre no, després es canvien), en el cas que us manqui massa material, utilitzeu material alternatiu.

TREBALL CARDIORESPIRATORI

Coreografia d'step

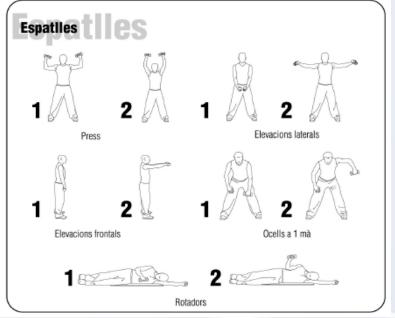
ASE FINAL (5') ■ ESTIRAMENTS: De peu a l'step

ACOMIADAMENT I ATENCIÓ AL CLIENT (2')

1











Initial Education

Introduction process

 Material delivering and education to the Eurofitness UBAE programs







Manual de productes

Tècnic en Activitats Dirigides Coreografiades

Perfil Tècnic Número 1

Manual de productes. Activitats Dirigides coreografiades

Data: 15/02/08 Josep Enric Forcadell

Manual de productes. Activitats Dirigides coreografiades

Codi: MC-DPS-01 Edició: 2 Data: 15/02/08 Josep Enric Forcadell



ÍNDEX DEL MANUAL DE PRODUCTES

Introducció al Producte	
a) Descripció del Perfil Tècnic	2
b) Difusió dels Productes	3
c) Fitxes de Producte	4
Responsabilitats dels Tècnics amb els Processos del Centre	
a) Pautes d'actuació del tècnic	2
b) Procediment de Manteniment	2
c) Procediment de Gestió de queixes, suggeriments i felicitacions	2









Manual de productes. Activitats Dirigides coreografiades

Codi: MC-DPS-01 Edició: 2 Data: 15/02/08 Josep Enric Forcadell



Manual de productes. Activitats Dirigides coreografiades

Codi: MC-DPS-01 Edició: 2 Data: 15/02/08 Josep Enric Forcadell



INTRODUCCIÓ AL PRODUCTE

a) Descripció del Perfil Tècnic

A continuació es detallen els requisits mínims que han de complir els Tècnics d'Activitats Dirigides Coreografiades als Centres Ubae i als Centres Eurofitness;

Lloc de treball	Formació Acadèmica Bàsica	Coneixements Tècnics
Sessions dirigides d'Aeròbic, Step, Aerodance, CTC, CF, Fit-Combat, GAC, Fit-Kid, En Forma, Postural Pilates, Fit loga, BOSU, i Aiguaxtreme, CTA, AAPP i Aiguagim.	Monitor d'Aeròbic i Step Nivell ITècnic Superior en Activitats Fisiques i Esportives (Centre de Formació UBAE-SEAE)	Ampli coneixement de la música Progressions correctes i fluïdes Selecció de tècniques correctes Control a l'execució tècnica Correcta utilització de les indicacions verbals i no verbals per a dirigir la classe. Coneixements bàsics de prescripció de l'exercici físic. Orientació de l'activitat dins de

Aquests requisits han estat determinats des del Departament de Productes i Serveis (DPS).

INTRODUCCIÓ AL PRODUCTE

b) Difusió dels Productes

El Departament de Productes i Serveis amb l'entrega del present document a la Direcció i/o Coordinació del Centre s'assegura que el tècnic/-a rebi la documentació necessària per conèixer com s'estructuren els productes i serveis corresponents als seu perfil tècnic.

El personal de nova incorporació rep aquest manual al rebre la formació inicial de producte i servei per part dels formadors del Departament de Productes i Serveis.

En el present Manual es fa entrega de totes les fitxes de producte necessàries pel desenvolupament de les activitats dirigides pel tècnic/-a.



Manual de productes. Activitats Dirigides coreografiades

Codi: MC-DPS-01

Edició: 2

Data: 15/02/08

Josep Enric Forcadell



INTRODUCCIÓ AL PRODUCTE

c) Fitxes de Productes

AEROBIC

DESCRIPCIÓ:

Producte obert d'una durada de 50' amb suport musical. Coordinació i combinació de moviments enllaçats al ritme de la música donant com a resultat final la creació d'una coreografia..

OBJECTIUS:

Millorar el sistema cardiorespiratori. Millorar les qualitats bàsiques: coordinació, lateralitat i flexibilitat.

PERFIL DELS CLIENTS:

Adreçada a tot tipus de client a partir de 16 anys sense cap tipus de limitació per fer exercici físic.

BENVINGUDA I ATENCIÓ AL CLIENT:

Rebuda del grup, benvinguda i presentació de la sessió.

FASE D'ADAPTACIÓ 10':

Continguts:Treball cardiovascular :balanceig, step-touch, touch- step,elevació talons i genolls,puntades baixes,doble pas.

Metodologia: formes jugades relacionades amb l'activitat. Coreografia senzilla.

FASE PRINCIPAL 30':

Contingut: Exercicis cardiorespiratoris. Part coreogràfica(passos mes complexes,moviments de baix i alt impacte, desplaçaments, girs).

Metodologia: Treball simètric(principalment) i Treball asimètric(puntualment). Utilitzar com a transició: Step touch, elevació taló, marxa o repetidors.

FASE FINAL 5':

Contingut:Estiraments del tren Inferior i Tren Superior Metodologia:De peu, a terra,individual, parelles

ACOMIADAMENT I ATENCIÓ AL CLIENT: Acomiadament. Invitació per a la propera sessió i Feed-back.

MATERIAL: cap material específic.









Education programs

Monitoring protocol

Training accions





ubaefitness		FI	FITXA DE PRODUCTES I SERVEIS DEL PERSONAL TÈCNIC											
CENTRE:			-											
TÈCNIC/A:														
HORARI 40h/setmana														
	DLL		DM		DC		DJ		DV	П	DS	Г	DG	Т
08:30	aerodance	3					step	3		Г		Г		T
09:30	sala	1			sala	1	en forma	1		Г		Г		Т
10:30	fit ioga	2			fit ioga	2	sala	1		Г		Г		Т
11:30	sala	1			sala	1	sala	1						Т
12:30	sala	1			sala	1	sala	1						
13:00	sala	1	sala	1	ostural pilate	2	sala	2	sala	1				
13:30			sala	1			sala	2	sala	1				
			sala	1	sala	1			sala	1				
18:00	step	3	ostural pilate		cycling	3	fit ioga	2	cycling	3		乚		丄
19:00	body pump	2	aerodance	3	ostural pilate	2	GAC	2	CTC	2		ᆫ		┸
20:00	fit ioga	2	cycling	3			body pump	2		┖		L		┸
		Ш	sala	1		Ш		┖		┖		ᆫ		┸
		Ш				L		L		L		L		┸
HORES			8,5		8,5		8,5		6			_		_
CÀRREGA		2		2		2		2		2		L		Ш
	8:30-14:00		13:00-21:30		09:30-14:00		8:30-14:00		13:00-19:00					
18:00-21:00 16:00-20:00 18:00-21:00														

RESUM ACTIVITATS

ACTIVITATS NIVELL 3	7,00
ACTIVITATS NIVELL 2	13,00
ACTIVITATS NIVELL 1	19,00

TOTAL	40,00						
CÀRREGA	0,00						
INDEX	0,00						







IV. OBSERVACIONS

FITXA ANÀLISI DE SESSIÓ – ACTIVTAT DIRIGIDA

Coordinador/a:				Técnic/a:				
Instal łació:				Data:				
Activitat i horari activitat: h								
I. ÀREA TÈCNICA								
at the party procured								
A) ÚS DELS RECURSOS Accessibilitat i preparació del material	1	2.3	2 Mari	etat del materia	a.		4 1	2.3
3. Adequació del material	-	2.3		quació de la má	-			2 3
5. Volum de la música	-	23		ribució espacial		enomoti		23
2. YOURING SESSIONAL	4	4.5	O. LAM	rioscio espacias	CHE I ME	arre-arr		60
B) VALORACIÓ TÈCNICA								
7. Tecnica postural del/la tecnic/a	J	2.3	8. Den	nostració dels es	oercicis		13	2.3
•								
II. ÀREA LABORAL								
H HELL EMPOREE	_							
C) PROGRAMACIÓ								
9. Planificació i preparació prèvia de la sessió	1	2.3	10.1/4	structum i els te	mos de	la sessió	T :	2.3
11. Pautes i elements bàsics de treball	-	-		equació dels ex				2.3
						- process		
D) COMPLIMENT DE LA NORMATIVA								
13. Vestuari	J	2.3	14. Pu	ntualitat a l'inic	o final	de la sessió	13	2.3
15. Compliment de la normativa	J	2.3				part del/la client	13	2.3
17. Control i seguiment del nº d'assistents	1	2.3						
III. RELACIÓ AMB EL CLIENT								
III MEETICIO IEMO EE CEIETT								
D ATENCIÓ AL CLIENT								
18. Interacció client - tècnic/a	J	2.3	19. Ca	errecció tècnica i	reforce	ment	13	2.3
20. Grau de motivació de la sessió	-	2.3		icació espacial				2.3
22. Presentació i acomiadament		2.3		cabulari utilitza		-3		2 3
24. Respecte les pautes de comportament social								
F) PERCEPCIÓ DEL CLIENT								
25. Participació activa del grup - classe	J	2.3	26. Rei	lació client - tècr	nic/a		13	2.3
27. Satisfacció del servei	J	2.3	28. Co	nfort del client			13	23





Canana	FITXA DE VALORACIÓ TÈCNICA
	TECNIC/A-INSTAL·LACIO:
TRIMESTRE:	COORDINADOR/A:
ANALISIS DE REFE	RENCIA (programa i data)
VALORACIÓ DE L'I	ÚS DELS RECURSOS
VALORACIÓ DE LA	TÈCNICA
VALORACIÓ DE LA LA SALA DE FITNE	N PROGRAMACIÓ ∥ VALORACIÓ DEL MATERIAL I ORGANITZACIÓ DE SS
VALORACIÓ DEL C	COMPLIMENT DE LA NORMATIVA
VALORACIÓ DE L'A	ATENCIÓ AL CLIENT
VALORACIÓ DE LA	PERCEPCIÓ DEL CLIENT
NECESSITAT PLA Àrea	A DE MILLORA □ SI □ NO Camp/s
Alea	Camp/s

MCDPS07 - RE05 Fitxa Valoració Tècnica





Challenge

- Social salary
- Conciliation with personal life
- Variable compensation
- Educations programs