

# DA CAPTAÇÃO À FIDELIZAÇÃO

ESTRATÉGIAS PARA AUMENTAR A RETENÇÃO DE CLIENTES NO FITNESS

1 a 30 de setembro 2026 | 10 horas

**FORMAÇÃO ONLINE ASSÍNCRONA**

**João Pereira**

**CREDITAÇÃO**

**TÉCNICOS DE EXERCÍCIO FÍSICO**

Mais informações e inscrições em:

**[www.formacaodesportiva.pt](http://www.formacaodesportiva.pt)**

## APRESENTAÇÃO

Num mercado cada vez mais competitivo, captar novos clientes já não é suficiente. A sustentabilidade dos ginásios, estúdios de treino e serviços de personal training depende, em grande medida, da capacidade de transformar inscrições em relações duradouras. Compreender os fatores que influenciam a permanência dos praticantes tornou-se uma competência essencial para os profissionais do fitness.

Esta formação pretende fornecer ferramentas práticas para compreender os comportamentos dos clientes, identificar fatores de abandono e implementar estratégias eficazes de acompanhamento, satisfação e fidelização, contribuindo para o aumento da retenção e do compromisso com a prática de exercício físico.

## OBJETIVOS

- Compreender os fatores que influenciam a retenção de clientes.
- Identificar causas de abandono da prática de exercício físico.
- Melhorar a experiência dos praticantes.
- Desenvolver estratégias de acompanhamento e fidelização.
- Aplicar ferramentas de monitorização da satisfação.
- Contribuir para o aumento da retenção e compromisso de clientes.

## DESTINATÁRIOS

- Técnicos de Exercício Físico
- Diretores Técnicos
- Personal Trainers
- Coordenadores técnicos
- Gestores de ginásios
- Todos os interessados na temática

## AVALIAÇÃO

Após a visualização e/ou leitura dos materiais disponibilizados pelo formador, os formandos são convidados a realizar um teste de avaliação, em formato digital, em cada módulo.

Os testes deverão ser realizados até ao final do dia 30 de setembro de 2026. **Cada teste só poderá ser realizado uma vez.**

Cada teste terá uma classificação expressa na escala qualitativa de 0 a 20 valores.

Só será emitido certificado aos formandos que obtenham pelo menos 10 valores na média aritmética dos testes.

## ORGANIZAÇÃO E CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

A formação será realizada em **regime e-learning**, através da plataforma Google Classroom sendo, para isso, necessário que cada formando tenha uma conta Google (e-mail gmail).

Os participantes terão acesso aos materiais disponibilizados pelo formador, podendo visualizar as apresentações e/ou ler os restantes documentos em qualquer dia/hora durante o período definido para a formação. Todos os formandos podem colocar questões que serão, tão prontamente quanto possível, respondidas pelo formador.

Módulo	Temática	Duração
1	<b>Porque ficam os clientes? Fundamentos da retenção no Fitness</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• A retenção como fator de sustentabilidade dos negócios</li> <li>• Custos da perda de clientes</li> <li>• Fidelização versus captação</li> <li>• O papel dos profissionais de fitness na experiência do cliente</li> </ul>	2
2	<b>Compreender o comportamento e a motivação dos praticantes</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Motivações para iniciar e manter a prática</li> <li>• Barreiras à adesão ao exercício</li> <li>• Sinais de risco de abandono</li> <li>• Estratégias para aumentar o compromisso com a prática</li> </ul>	2
3	<b>Experiência do cliente e excelência no acompanhamento</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Customer Experience aplicada ao fitness</li> <li>• Comunicação eficaz e criação de confiança</li> <li>• Personalização do acompanhamento</li> <li>• A jornada do cliente no ginásio</li> </ul>	2
4	<b>Estratégias de engagement e fidelização</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Follow-up e acompanhamento contínuo</li> <li>• Programas de fidelização</li> <li>• Construção de comunidades e sentimento de pertença</li> <li>• Ferramentas para aumentar a participação e o compromisso</li> </ul>	2
5	<b>Monitorizar, avaliar e melhorar a retenção</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Indicadores de retenção e abandono</li> <li>• Avaliação da satisfação dos clientes</li> <li>• Identificação de oportunidades de melhoria</li> <li>• Construção de um plano de fidelização aplicável ao contexto profissional</li> </ul>	2

## LOCAL E HORÁRIO

Realizada no formato online assíncrono

1 a 30 de setembro 2026

(10 horas)

**FORMADORES****João Pereira**

Personal Trainer com mais de 10 anos de experiência no setor do fitness. Ao longo do seu percurso profissional, desenvolveu atividade em ginásios, health clubs e estúdios de treino personalizado, acompanhando clientes com diferentes objetivos e necessidades.

A sua experiência permitiu-lhe aprofundar conhecimentos nas áreas da adesão ao exercício físico, acompanhamento de praticantes e construção de relações de confiança que promovem a continuidade da prática. Tem particular interesse pelas estratégias que contribuem para melhorar a experiência do cliente e aumentar o seu compromisso com programas de exercício físico a longo prazo.

Possui formação complementar em treino funcional, musculação, prescrição do exercício e promoção da saúde, colaborando regularmente em projetos de desenvolvimento profissional e promoção de boas práticas no setor do fitness.

**VALOR DA INSCRIÇÃO**

<b>Valor único</b>	<b>65€</b>
--------------------	------------

**CONTACTOS**

Bruno Alexandre Sousa

926 888 764

[geral@formacaodesportiva.pt](mailto:geral@formacaodesportiva.pt)

Esta formação é organizada pela BRS – Formação Desportiva, Unipessoal Limitada, Entidade Formadora Certificada pela DGERT.