

SPA MANAGER

Nueva Gerencia para centros de estética, bienestar y Spa
22 Y 23 de Noviembre 2021

Plaza de la Belleza
Centro Histórico
CDMX



PRIMER DIA

22 DE NOVIEMBRE 2021

MÓDULO 1: CONVERTIRSE EN GERENTE SPA: EL PASO DE MANAGER A DIRECTOR DEL BIENESTAR

Gerente o Líder Wellness – ¿Es usted un gran gerente spa? Evaluación de su perfil de liderazgo y Gerencial. Test de sus capacidades en cada rol. Innovación en la industria del bienestar. Que dicen las investigaciones de los líderes que actúan del mercado del Bienestar sobre las capacidades que requiere el mercado a un líder y el camino para alcanzarlas y desarrollarlas.

 Horario 9:30 a 11:00 hs.

Coffe break 11:00 a 11:30

MÓDULO 2: VISIÓN WELLNESS: ¿CÓMO SERÁ EL SPA DEL FUTURO? TENDENCIAS POST PANDEMIA

Monitoreo de la tendencia Spa, luego del covid y las restricciones, Como esta la industria de la hospitalidad en el escenario actual, como se proyecta al futuro.

Valorización del Mercado del Bienestar. Mirando el Futuro del Bienestar. Equilibrio de Vida y Trabajo, Nuevas formas de trabajo digital, Atención Plena, Creatividad Wellness, Cuidado del equipo, Turismo de Bienestar, Fidelización Spa / Coach del Bienestar, Antia-aging y Medicina del Futuro, Mercado Corporativo, Ecosistema de la Belleza.

 Horario 11:30 a 12:30 hs.

MÓDULO 3: EL LÍDER VISIONARIO y SU MISIÓN

El Gerente Spa del futuro forjando sus características. ¿Porque estamos en la industria del Bienestar, la estética y la belleza?. ¿Cuál es nuestro negocio? ¿Cuál será nuestro negocio en el futuro? ¿Quiénes son los clientes Wellness? ¿Quiénes serán los clientes de la Estética y la belleza del mañana? ¿Y en el 2030? ¿Qué necesidades satisface un Centro Wellness? Visión, misión y objetivos estratégicos.

Innovación como clave de éxito en la industria del Bienestar - ¿Qué más que tenemos que saber los managers? ¿Cuáles productos, servicios y tratamientos estarán presentes en el Spa del 2025 y en el 2030?

 Horario 12:30 a 14:00 hs.

Almuerzo 14:00 a 15:00

MÓDULO 4: LA INDUSTRIA DEL BIENESTAR ¿QUE ESTA PASANDO?

Los cimientos sólidos del mercado wellness. Objetivos Estratégicos de un Gerente Spa en la Estética y la Belleza. La teoría gerencial de los sombreros.

- Estrategia Wellness
- Atractivo de la industria
- Tasa de crecimiento del Bienestar
- Desarrollo de la Industria de la Medicina Estética
- Números relevantes en el Mercado del Bienestar
- Evolución del Spa urbano, de Destino y el MedSpa

 Horario 14:00 a 15:30 hs

MÓDULO 5: BRANDING: LA IMPORTANCIA DE LA MARCA SPA

Un mundo misterioso y fascinante la marca wellness que nos marca...

Comunicación Estratégica – Una marca exitosa y como conseguirla.

Simbología estratégica, Identidad y personalidad de Marca.

Acciones concretas para el emprendimiento spa

Promoción y Educación de los servicios

Experiencia del cliente Wellness

Herramientas, promoción y publicidad, medios tradicionales, relaciones públicas e

Imagen corporativa

Marketing 3.0. Planificar, implementar, mantener las ventas en las nuevas redes sociales.

🕒 Horario 16:00 a 17:00 hs.

MÓDULO 6: MARCA SPA EN ACCION

Método del Caso: José Manuel un Gerente Spa en dificultades. ¿Qué hacer?

- Activar mi marca
- Potenciar marketing online
- Valores
- Ventaja competitiva
- Soporte de un corporativo

🕒 Horario 17:00 a 18:00 hs.

SEGUNDO DIA

23 DE NOVIEMBRE 2021

MÓDULO 7: EL PROCESO DE VENTAS / UN VISITANTE SPA SATISFECHO

Venta consultiva – Asesor o Vendedor de Tratamientos. La máquina para generar nuevos clientes. De prospectos a pacientes. Experiencia en un caso real. Plan de ventas. Conceptos claves para desarrollar un plan: prospectos, potenciales, compradores, clientes, socios, tasa de llamadas, tasa de contactos, tasa de eficacia. Acciones comerciales de adquisición, de retención de recuperación. La Visión estratégica

• Cómo potenciar la página en RRSS. Presentación de casos reales de éxito aplicados
Cómo vender en las redes sociales Los canales de Ventas- Whatsapp Bussiness como arma poderosa.

Un plan exitoso para el Gerente Spa

- Objetivos...Resultados
- La preventa de servicios de tratamientos estéticos
- La reapertura de nuestro centro
- La recepción y la agenda del Spa
- El relanzamiento de nuestro centro
- La campana de largada... Llegando primero a la meta

🕒 Horario: 9:00 a 10:30hs.

MÓDULO 8: FINANZAS EN EL BIENESTAR EL CASO DEL GERENTE SPA

Método del Caso: María Alicia un Gerente Spa en aprietos. Modificando mi realidad Administración de mi flujo de fondos - Rentabilidad de las acciones de marketing - La rentabilidad de tu Spa. El pricing de los tratamientos. Plan Financiero. Conceptos poderosos y fundamentales de las finanzas y administración del centro de estética, bienestar o spa: Revenue Management
Ejercicio Práctico

🕒 Horario 11:00 a 13:30hs

Break Almuerzo Libre

MÓDULO 9: IMPULSANDO LA EXPERIENCIA SPA PARA LAS AUMENTAR LAS VENTAS

- Nuestros de clientes
- ¿Nuevos hábitos de consumo en tiempos de #quedateencasa?
- ¿Qué harán después del covid-19?

El cliente de tratamientos faciales y corporales

El nuevo visitante Wellness

El cliente frecuente

Los socios

Los clientes para las listas negras

El comprador de días de spa

🕒 Horario 14:30 a 16:00 HS.

Coffe Break 16:00 a 16:30

MÓDULO 10: LIDERAZGO TRANSFORMADOR EN LA INDUSTRIA DEL BIENESTAR

La selección de los colaboradores. La descripción de puestos. Importancia de las personas Concepto de Marketing Integral Cultura organizacional Liderazgo – Claves para liderar un equipo de trabajo exitoso Entender la importancia de las personas en un servicio. Desarrollar los aspectos más importantes para liderar un equipo y tener éxito.

🕒 Horario 16:30 a 17:30 hs.

MÓDULO 11: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES PARA EL GERENTE SPA - EXAMEN INTEGRADOR

🕒 17:30 a 18:00 hs.

DISERTANTE
EDUARDO ENRIQUE FINCI



Presidente de la Asociación Americana de Spa

Embajador Emérito del world wellNess weekend para Latinoamérica

Director de Wello Academy

Director de la Escuela Americana de Spa

Director Académico y Conferencista del Congreso Internacional de profesionales de Spa & Bienestar, 2021 ON LINE

Organizador, Director Académico y Conferencista del Congreso Internacional de profesionales de Spa & Bienestar, 2019, 2018 y 2017

Director académico del CIMAS, Congreso Internacional de Medicina Antiaging & SPA
Ex - Director de Médano Blanco - Termas del Campo

Conferencista en Spa Manager Miami 2016

Expositor Y Coorganizador en Spa Manager Chile y Punta del Este 2015

Expositor en ExpoSpa DF , México octubre 2014

Disertante y certificador en el Seminario de Spa Manager de la ALTSPA, DF México 2014

Disertante en Experiencia Spa Manager en el Hotel Intercontinental, Buenos Aires, Abril 2014

Expositor en ExpoSpa Cancún , México octubre 2013

Disertante internacional en SOTHYS SUMMIT 2021

Disertante Congreso internacional de Negocios y Estética y Cosmetología, Lima, Perú 2021



ORKLINE MEXICO
Mesoterapia y Farmacología Deportiva



ASOCIACIONSPA.COM.AR