



SPA MANAGER INTERNACIONAL



Sé parte del liderazgo transformador y aprovecha al máximo esta oportunidad de cambio. Conoce las habilidades que requiere un Gerente Spa en el nuevo contexto post-pandémico y comienza a impulsar tus Spa o Centro de Bienestar. Este curso está dirigido a gerentes

CONTENIDO

Módulo I: Gerencia Spa

- Introducción
- Bienvenido a Wello Academy
- Gerencia Wellness
- Tareas del Gerente Spa
- Test Gerencial
- Innovación en Centros de Bienestar
- Ejercicio sobre Innovación Spa
- Tipos de Habilidades del Gerente del Bienestar
- Habilidades de un Spa Manager
- Habilidades Blandas Parte 1
- Habilidades Blandas Parte 2
- Habilidades Mixtas
- Habilidades Duras
- Habilidades gerenciales
- Manual de Directrices de Spa

Módulo II: Bienestar y Tendencias Spa

- Introducción
- El Bienestar o Wellness
- ¿Qué es el Mercado del Bienestar?
- Segmentos en el Mercado de Bienestar
- Mercado de Bienestar Corporativo
- Analizando el Mercado de Bienestar
- Tendencias Spa
- Tendencias Spa Parte 1
- Tendencias Spa Parte 2
- Conoce las tendencias del bienestar
- Presentación Tendencias Spa
- World Wellness Weekend
- Artículo sobre World Wellness Week end
- 4to World Wellness Weekend: 19-20.
- Entrevista a Gabriela Gergic Diario Clarin
- ¿Cómo promuevo el bienestar en mi comunidad?

Módulo III: Estrategias sobre Gerencia Spa

Introducción

¿Cuál es nuestro negocio?

Estadísticas y números reales de la Industria del Bienestar.

Cifras sobre la Industria Spa

Plan Estratégico:

Alfombra mágica

Modelos de centros de Bienestar

Ejemplos Misión, Visión y Valores

Ejercicio Misión, Visión y Valor

Análisis FODA - Diagnóstico FODA

Objetivos Estratégicos

La Teoría Gerencial de los Sombreros.

Teoría de los Sombreros

Adaptación a nuestro sector por Eduardo Finci

Tipología Spa

Módulo IV: Plan de Marketing Spa

Introducción

Marca Spa / Branding

Marca Spa Parte 1

Marca Spa Parte 2

Las 4 P del Marketing

Las 8 P del Marketing Parte 1

Las 8 P del Marketing Parte 2

Análisis competitivo

Investigación de Mercado

Analizar la competencia

Posicionamiento: Manual de Directrices de Spa

Posicionamiento de Marca

Posicionamiento de mi marca spa

Atributos

Comercialización Spa

Módulo V: Calidad Spa

Introducción

Calidad Parte 1

Calidad Parte 2

Lineamientos Spa

Calidad en mi Spa o Centro de Bienestar

Recursos Humanos

RRHH Aptitud Profesional Parte 1 y 2

RRHH Actitud de Servicio

RRHH Agentes de Cambio

Pautas de comportamiento dentro de Centro de Bienestar

Reglas de mi Spa

Recepción

Sistema de Medición de la Calidad

Análisis FODA para medir calidad

La calidad en la atención al cliente

Tipología de Clientes Parte 1 y 2

Cómo encantar a nuestros clientes spa
Ejercicio Tipos de Clientes

Módulo VI: Ventas Spa

Introducción

Estrategia de Ventas

Ventas Spa Parte 1

Ventas Spa Parte 2

Ventas Spa Parte 3

Embudo de Ventas

Embudo Digital Parte 1

Embudo Digital Parte 2

Embudo Digital Parte 3

Embudo: Paso a paso

Plan de Adquisiciones

Retención de Clientes

Herramientas para la Retención de Clientes Spa

Recuperación de Clientes

Recuperación de Clientes

Herramientas para la Recuperación de nuestro Centro

Desarrollo de un Script de Ventas

Objeciones:

- Ejemplos
- Ejercicios

Módulo VII: Cartas Exitosas de Spa

Presentación de Lucía Romero

Introducción al módulo

Carta Spa e identidad Wellness

Videos Complementarios

Clasificación de las cartas

- Spa urbanos o Day spas
- Spa Hamman
- Spa Talasoterapias
- Balnearios o Centros termales
- Wellness center o Centro de Bienestar

Spa médicos

Spa de Bienestar

Wellness Center

- Spa de Destino o Spa de Hotel
- Spa Tematicos
- Spa de Firma
- Fit Spa

Casos Prácticos de cada uno de la clasificación

Módulo VIII: Marketing Digital Spa

Introducción

Marketing Digital

- Herramientas del Marketing Digital
- Diseño Web Parte 1
- Diseño Web Parte 2
 - Redes Sociales
 - Redes Sociales Parte 1
 - Redes Sociales Parte 2
 - Analizar las Redes Sociales
 - Creación de un posteo en las redes sociales
 - Objetivos de Campaña en Facebook
 - Objetivos de campaña en Facebook
 - Ventajas del Marketing Digital
 - Publicidad en Google
 - Videos Complementarios
 - Caso de éxito Google AdWords
 - Aprenda a usar Google Adwords

Módulo IX: Finanzas Spa

- Introducción
- Revenue Management
- Una reflexión de Peter Drucker
- Presupuesto Económico Financiero
- Rendimiento Financiero
- KPI - Indicadores Clave del Dese ...
- Finanzas KPI Parte 1
- Finanzas KPI Parte 2
- Cashflow o Flujo de Fondos SPA
- ¿Cómo armar un flujo de fondos?
- Ejercicio Franquicia Wello
- Respuestas Franquicia Wello

Módulo X: Método del Caso Spa

- Introducción
- Ejercicio Integrador
- Respuestas

PLATAFORMA

Acceso a la plataforma on line Wello Academy, la más actualizada en la industria Wellness con contenidos prácticos, ejercicios integradores, videos detallados, actualizaciones permanentes, más de 60 horas de material en este curso

72 h teórico - prácticas divididas en 10 clases en la plataforma de Wello Academy
12 Horas en 8 de webinars por Zoom

DIRIGIDO A

Gerentes, socios de spa, emprendedores, médicos del mundo del bienestar, médicos estéticos, cirujanos plásticos, dueños de spas médicos, de estética, cabinas, centros de bienestar, gerentes de Hotel , dueños de franquicias y cadenas de estética y centros de bienestar

CERTIFICACIÓN

Certificado Profesional

Avalado por la Asociación Americana de Spa y Renova Thermal

DISERTANTES



Eduardo Finci

Argentina

Licenciado en Economía Universidad de Buenos Aires y
Director de la Asociación Americana de Spa.
Director Wello Academy



Gabriela Gergic

Argentina

Cielo y Tierra Spa & Wellness Center – Titular y Directora
comercial. Avon Cosmetics - Gerente Divisional de Ventas –
Directora Nacional de Ventas – Directora Ejecutiva de Ventas
Cono Sur



Lucia Romero de Avila Nieto

España

Fundadora y directora de Renova Thermal

ASOCIACIONSPA.COM.AR/WELLO



@asociacionspa



/SpaAsociacion