

DEW

DIRECTOR EJECUTIVO WELLNESS

Descubre el Futuro del Bienestar en el Curso Director Ejecutivo Wellness

Únete a nuestra Capacitación
Presencial en Buenos Aires,
Argentina, los días 6 y 7
de Mayo de 2024.



Director Ejecutivo Wellness Spa Manager

Primer día / 6 de Mayo 2024

MÓDULO1: UN VIAJE APASIONANTE DE GERENTE SPA A DIRECTOR EJECUTIVO DEL BIENESTAR

Transforma tu título de Gerente o Líder Wellness en una realidad con nuevas habilidades para convertirte en un **Director Ejecutivo del Bienestar**.

Evaluación del perfil de liderazgo gerencial con pruebas que desafían cada capacidad. Cambio de rol hacia un futuro vibrante de innovación en la industria del bienestar. Desarrollo de un nuevo IQ gerencial, inspirado en estudios profundos de líderes del Bienestar y las destrezas que demanda el mercado. Este es el camino, para reinventarse en una trayectoria que redefine el significado de liderazgo en el mundo del bienestar.

MÓDULO 2: VISIÓN "VISIÓN WELLNESS: PERSPECTIVAS Y TENDENCIAS DEL BIENESTAR FUTURO

Tendencias clave que delinear el bienestar futuro. Redefinición de la hospitalidad hasta el equilibrio vida-trabajo, nuevas formas digitales, atención plena, creatividad wellness y turismo de bienestar. Desde la medicina futurista hasta la integración de inteligencia artificial y genética. Eventos como el World Wellness Weekend y el World Digital Detox Day marcan el camino.

Sostenibilidad ineludible.

1. Directrices específicas para centros de bienestar.

2. Objetivos y KPIs

3. Plan de acción

Definición de un compromiso duradero con la salud del planeta.

Exploración del futuro del bienestar y tendencias y enfoques emergentes.

Definición del concepto de bienestar e iniciativas propuestas por el Instituto de Bienestar Global,

Dinámica del mercado del bienestar

Plan estratégico – Visión – Misión y Valores Wellness

Ejercicio de Visualización

MÓDULO 3: BIENESTAR EN MOVIMIENTO: EXPERIENCIA TRANSFORMADORAS EN TURISMO WELLNESS

- ¿Qué es el turismo de Bienestar?
 - Destinos Wellness: Identificación y promoción de destinos saludables
 - Spas y Centros de Bienestar: Tendencias en servicios de bienestar y gestión eficaz.
 - Actividades Físicas, Integración de ejercicios en viajes.
 - Alimentación Saludable
 - Turismo de Aventura y Bienestar. Actividades al aire libre para el bienestar.
 - Retiros de Bienestar: Planificación de retiros centrados en la salud.
 - Mindfulness y Meditación: Prácticas para la relajación y la introspección.
 - Tecnología y Bienestar
 - Sostenibilidad: Prácticas sostenibles en turismo de bienestar.
 - Bienestar Corporativo: Programas para viajes de negocios y eventos saludables.

TURISMO WELLNESS (COMO DESAROLLAR UN DESTINO)

El turismo de bienestar se ha convertido en una tendencia popular en los últimos años, y cada vez más personas buscan destinos que ofrezcan relajación, rejuvenecimiento y un estilo de vida saludable. Desarrollar un destino turístico de bienestar requiere una planificación y ejecución cuidadosas.

- 1: Identificar el mercado objetivo.
- 2: Realizar una investigación de mercado.
- 3: Desarrollo de ofertas de bienestar y posible producto turístico
- 4: Crear asociaciones y vínculos con OCB o Consejos Turísticos
- 5: Inversión en marketing??
- 6: Monitorear y evaluar expectativas y Resultados
- 7: Certificar y crear sellos de calidad

Para desarrollar un destino turístico de bienestar requiere una cuidadosa planificación y ejecución. Siguiendo estos pasos, podremos crear un destino de bienestar exitoso que atienda a su mercado

objetivo y ofrezca una experiencia única que lo distinga de los demás.

El caso San Miguel de Allende

- Herramientas para conseguir una Certificación Internacional Wellness
- Wellness Tourism Association
- World Association of Wellness and Medical Tourism

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

Los cimientos sólidos del mercado wellness.
Objetivos Estratégicos de un Gerente Spa
La teoría gerencial de los sombreros

- Estrategia Wellness.
- Tasa de crecimiento.
- Números relevantes del Bienestar.
- **Mercado Fitness.**
- Desarrollo de la Medicina Estética.
- Matrices estratégicas.
- Análisis y diagnóstico organizacional.

MÓDULO 5: ALCANZANDO LA CIMA: EL PLAN DE VENTAS

Venta consultiva en el mundo del bienestar

- Identificación de Necesidades del huésped
- Presentación de Ofertas Personalizadas Spa
- Educación sobre Servicios Wellness
- Resolución de Dudas y Objeciones
- Facilitación del Proceso de Agenda Spa
- Experiencia Spa UAHHH
- Retroalimentación Wellness
- Seguimiento
- Análisis Continuo – KPI - Relevantes

Experiencia en un caso real.

Plan de ventas.

Conceptos claves para desarrollar un plan de ventas
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

Los canales de Ventas

Un plan exitoso para el Gerente

**Método del caso: Manuel Alfonso, spa manager
del Fantastic hotel en la Riviera Maya**

MÓDULO 6: BRANDING: LA IMPORTANCIA DE LA MARCA DE BIENESTAR

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 su emprendimiento wellness

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.

Marketing Digital: Casos de éxito desarrollados en la Industria del Bienestar.

MÓDULO 7: MARCA DEL BIENESTAR EN ACCION

Método del Caso:

El desarrollo de una franquicia

José Manuel un Gerente en dificultades. ¿Qué hacer?

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

Segundo Día / 7 de Mayo 2024

MÓDULO 8: IMPULSANDO LAS VENTAS WELLNESS

- Nuestros de clientes
- Nuevo escenario de creatividad y flexibilidad estrategica
- El cliente de tratamientos faciales y corporales
- El cliente fitness
- El nuevo visitante Wellness
- El cliente frecuente
- Los socios
- Los clientes especiales
- El comprador de días de spa

MÓDULO 9: GESTION ESTRATEGICA SPA

1. Clasificación de spas
2. Recepción y administración
 - a. Como establecer una estructura organizacional específica el clúster
 - i. Coordinación
 - ii. Servicio al Cliente
 - iii. Reservas y Programación
 - iv. Gestión de Recursos Humanos

La clave del negocio el armado de la agenda:

“En la industria del bienestar y la hospitalidad vendemos tiempo”

3. Principios de cómo administrar un spa según su clasificación

MÓDULO 10: FINANZAS EN EL BIENESTAR

- Método del Caso: María Alicia un Gerente en aprietos.
- Modificando mi realidad y la de mi sede
- Administración de mi flujo de fondos
- Rentabilidad de las acciones de marketing
- La rentabilidad de tu Centro
- 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

MÓDULO 11: 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.

RECOMENDACIONES PARA EL DIRECTOR WELLNESS

- Examen integrador

Disertantes



Eduardo Finci

- Embajador Emérito del World Wellness Weekend para Latinoamérica.
 - Presidente de la Asociación Americana de Spa.
 - Embajador de la Asociación de Turismo de Bienestar.
 - Juez de los premios World Spa & Wellness.
- Director de Wello Academy y de la Escuela Americana de Spa.
- Director Académico y Conferencista del Congreso Internacional de Spa & Bienestar.
- Creador e impulsor del Programa Spa Manager y Spa Manager.
- Embajador de la Wellness Tourism Association para Argentina.
 - Concejal para la World Association for Wellness Tourism.



Gabriela Gergic

- Delegada Argentina AAS
- 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



Mario Azael Reza Guerra

- Desarrollo de Productos turísticos enfocados en Wellness, Asesoría en construcción y desarrollo de SPA, Impartición y Certificación de cursos de Terapias Manuales
 - SECTUR QUERETARO (Secretaria de Turismo del Estado de Querétaro) - Asesor directo de la Dirección de Planeación de la Secretaria
- COTUEG (Consejo Consultivo Turístico del Estado de Guanajuato) - Consejero Propietario por el gremio de Turismo de Salud y Bienestar
- CTSMA (Consejo Turístico de San Miguel de Allende) - Consejero representante de Terapeutas Balnearios y Spas del municipio
 - CRTSB (CONSEJO REGIONAL DE TURISMO DE SALUD Y BIENESTAR) - Presidente Nacional, fundador de la agrupación civil