

TEMARIO

DEW

 **BUENOS AIRES 2026**



Novedad absoluta en Educación del Bienestar

CURSO PRESENCIAL DE 2 DÍAS

CURSO DE DIRECTOR EJECUTIVO WELLNESS

- **Capacitación presencial de 2 días** en la ciudad de Buenos Aires, Argentina.
- 3 y 4 de Agosto del 2026
- Formación profesional. Certificación Internacional para líderes del bienestar.
- Modalidad híbrida
- **Doble titulación: Spa Manager y DEW, curso presencial de 2 días de duración (el asistente recibe dos certificados).**

ASOCIACIÓN AMERICANA DE SPA

Desde el año 2005, esta organización busca ampliar la comunidad spa del cono sur, ubicada originalmente en Buenos Aires, Argentina, ya tiene delegados en Uruguay, Chile y Bolivia.

Contamos con años de experiencia habiendo capacitado **más de tres mil expertos en nuestra Certificación Anual Spa Manager**, en América Latina, buscamos que nuestra comunidad siga creciendo a través de nuestra nueva formación en **Director Ejecutivo Wellness**, buscando siempre la mejor forma de resolver los problemas que se planteen en el sector.

Primer Día: 3 de Agosto

MÓDULO 1: UN VIAJE APASIONANTE DE GERENTE SPA A DIRECTOR EJECUTIVO DEL BIENESTAR

Este módulo propone un viaje profesional y estratégico, en el que el rol tradicional del Gerente de Spa evoluciona hacia una función ejecutiva alineada a la hospitalidad de lujo y al liderazgo del bienestar.

A partir de una evaluación integral del perfil gerencial, el participante identifica fortalezas y áreas de mejora, enfrentando desafíos que ponen a prueba sus capacidades de liderazgo, gestión y toma de decisiones.

El objetivo es acompañar un cambio de rol consciente, orientado a un futuro de innovación, excelencia operativa y visión estratégica dentro de la industria del bienestar.

El programa introduce el concepto de un nuevo IQ gerencial del bienestar, inspirado en estudios contemporáneos de liderazgo wellness y hospitalidad premium, así como en las competencias que hoy demanda el mercado internacional.

Este enfoque redefine el liderazgo en spas y centros de bienestar, posicionando al gerente como un **Director Ejecutivo del Bienestar**, capaz de impactar en la experiencia del huésped, el desempeño del equipo y la cultura organizacional.

El módulo desarrolla de manera equilibrada:

Habilidades blandas: liderazgo ejecutivo, inteligencia emocional, comunicación profesional y gestión de personas.

Habilidades mixtas: pensamiento estratégico, excelencia operativa, diseño de experiencias y articulación con las áreas del hotel.

Habilidades duras: indicadores de gestión (KPIs), control presupuestario, costos, pricing y rentabilidad del spa.

Formación para liderar el bienestar con visión empresarial, sensibilidad humana y estándares de hospitalidad de alto nivel.

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

Este módulo invita al participante a ampliar su visión estratégica, comprendiendo las tendencias que están redefiniendo el bienestar, la hospitalidad y el turismo de bienestar a nivel global.

Se analizan las principales fuerzas que delinear el bienestar del futuro, desde la evolución de la hospitalidad y el equilibrio vida-trabajo, hasta nuevas formas de bienestar digital, atención plena, creatividad aplicada al wellness y el crecimiento del turismo de bienestar como motor de diferenciación competitiva.

El módulo aborda además el impacto de la medicina del futuro, la integración de inteligencia artificial, tecnología y genética, y cómo estos avances influyen en la gestión de spas y centros de bienestar de alto nivel. Iniciativas globales como el **World Wellness Weekend y el World Digital Detox Day** se presentan como referentes que marcan el camino hacia una cultura de bienestar más consciente, inclusiva y sostenible.

La sostenibilidad se aborda como un eje ineludible en la gestión moderna del bienestar, integrando:

- Directrices específicas para centros de bienestar

- Definición de objetivos y KPIs alineados al bienestar y la sostenibilidad
- Diseño de un plan de acción estratégico y medible

El módulo profundiza en el concepto de bienestar y en las iniciativas propuestas por el Global Wellness Institute, analizando la dinámica del mercado global del bienestar y su impacto en la hotelería y los spas.

- Números relevantes del Bienestar
- Clusters del bienestar

Finalmente, el participante trabaja en la definición de una Visión, Misión y Valores Wellness, alineados a su organización o proyecto, culminando con un ejercicio de visualización estratégica que permite traducir tendencias globales en decisiones concretas de gestión.

Ejercicio de Visualización

MÓDULO 3: EXPERIENCIAS TRANSFORMADORAS EN TURISMO WELLNESS

Un módulo inspirador que explora el turismo de bienestar como motor de crecimiento y diferenciación en el hotelería actual.

El participante comprende cómo integrar experiencias wellness al viaje del huésped, posicionando al spa como un activo estratégico del destino y alineado a las nuevas expectativas del viajero consciente.

Este módulo invita al participante a comprender el **Turismo de Bienestar como una de las fuerzas de crecimiento más**

relevantes de la hospitalidad contemporánea, y al spa como un activo estratégico capaz de diferenciar hoteles, resorts y destinos.

Se analiza la evolución del viajero wellness y sus nuevas expectativas: experiencias auténticas, cuidado integral, equilibrio cuerpo–mente, conexión con el entorno y propuestas que trascienden el tratamiento tradicional. El participante aprende a **integrar el spa dentro del viaje del huésped**, convirtiendo el bienestar en parte central de la experiencia turística.

¿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.

Segundo Día: 4 de Agosto

MÓDULO 4: ALCANZA LA CIMA: EL PLAN DE VENTAS

Venta consultiva para el mundo del bienestar

Este módulo desarrolla una estrategia de ventas consultiva, diseñada específicamente para el mundo del bienestar y la hospitalidad de alto nivel, donde vender significa comprender, acompañar y elevar la experiencia del huésped.

El participante aprende a identificar las necesidades reales del huésped, interpretar sus expectativas y traducirlas en propuestas personalizadas de spa y bienestar, alineadas con su estilo de vida, tiempo disponible y motivaciones. Se profundiza en la presentación profesional de servicios wellness, poniendo énfasis en la educación del huésped como parte esencial del proceso de venta.

El módulo aborda la gestión de dudas y objeciones desde una perspectiva empática y elegante, facilitando el proceso de reserva y optimizando la agenda del spa sin afectar la experiencia. Se trabaja el concepto de “Experiencia Spa UAHHH”, donde cada interacción se convierte en un momento memorable que refuerza la percepción de valor.

Asimismo, se desarrollan escenarios de creatividad y flexibilidad estratégica, permitiendo al Spa Manager y a su equipo adaptar la propuesta comercial a distintos perfiles de clientes.

El módulo incorpora segmentaciones clave para el éxito comercial, incluyendo:

- Huéspedes de tratamientos faciales y corporales
- El nuevo visitante wellness
- Clientes frecuentes y recurrentes
- Socios y miembros

- Clientes especiales y corporativos
- Compradores de días de spa y experiencias completas

El aprendizaje se completa con un ejercicio práctico, orientado a diseñar un plan de ventas aplicado al spa, alineado a los estándares de hospitalidad premium.

MÓDULO 5: MARKETING WELLNESS Y CONSTRUCCIÓN DE MARCA DE BIENESTAR

Este módulo aborda el marketing wellness desde una mirada estratégica, entendiendo a la marca de bienestar como un activo emocional, simbólico y comercial dentro de la hospitalidad de alto nivel.

Se explora el concepto de **marca Wellness** como un universo que conecta propósito, experiencia y percepción, analizando cómo una marca bien construida influye en la decisión del huésped y en su vínculo emocional con el spa. El participante comprende la importancia de la **identidad y personalidad de marca**, su simbología estratégica y su coherencia en todos los puntos de contacto.

El módulo profundiza en la **comunicación estratégica**, abordando cómo construir una marca sólida, auténtica y memorable, y cómo traducirla en **acciones concretas para emprendimientos wellness y spas hoteleros**.

Se trabajan estrategias de **promoción y educación de los servicios, poniendo foco en la experiencia del cliente wellness** como eje central del marketing. El participante aprende a comunicar valor, no solo tratamientos, integrando experiencias, relatos y emociones.

Asimismo, se analizan **herramientas de marketing**, promoción y publicidad, combinando medios tradicionales, relaciones públicas e imagen corporativa con los principios del

Marketing 3.0, orientado al propósito y la conexión humana. El módulo culmina con la planificación, implementación y sostenimiento de ventas en redes sociales, a través de un caso práctico aplicado al spa.

MÓDULO 6: REVENUE MANAGEMENT PARA SPA & WELLNESS

Este módulo brinda al participante una visión estratégica y aplicada del Revenue Management, adaptada específicamente a spas y centros de bienestar en entornos hoteleros y resorts de alto nivel. El objetivo es que el Spa Manager aprenda a gestionar ingresos de forma inteligente, equilibrando experiencia del huésped, ocupación, pricing y rentabilidad.

1. Introducción al Revenue Management en Spa & Wellness

Se introducen los principios fundamentales del manejo de ingresos, contextualizados a la operación diaria de spas y centros de bienestar. A través del concepto de la “teoría de la pizza”, el participante comprende cómo distribuir, optimizar y maximizar el valor de los recursos disponibles (cabinas, horarios, equipo y servicios).

Se trabajan los indicadores clave de gestión, que permiten un control real y profesional del negocio:

- RevPATH (Revenue per Available Treatment Hour): medición de ingresos por hora disponible de tratamiento.
- GOPATH (Gross Operating Profit per Available Treatment Hour): análisis de rentabilidad operativa real.
- Índice de ocupación: optimización del uso de cabinas y horarios.
- Ticket promedio: estrategias para su incremento sostenido.

- Rentabilidad: lectura integral del desempeño financiero del spa.

2. Estrategias de Pricing y Precios Dinámicos

El módulo profundiza en modelos de pricing adaptados al spa y al bienestar, entendiendo el precio como una herramienta estratégica y no solo comercial.

Se analizan:

- Precios basados en la demanda
- Precios diferenciales por horarios, días y temporadas
- Modelos de precios dinámicos aplicados al spa
- Elasticidad del precio y percepción de valor por parte del huésped
- Gestión de valor en entornos de hospitalidad premium

El participante aprende a diseñar estrategias de precios que **maximicen ingresos sin afectar la experiencia del huésped**, manteniendo coherencia con el posicionamiento del hotel o resort.

3. Marketing, Promociones y Optimización de Ingresos

Este bloque integra el Revenue Management con **marketing y promociones inteligentes**, orientadas a aumentar ingresos de manera sostenible.

Se abordan:

- Diseño de promociones estratégicas alineadas a objetivos de rentabilidad
- Integración de marketing, ventas y revenue en un mismo plan
- Monitoreo y evaluación continua del rendimiento financiero
- Toma de decisiones basada en datos y resultados

4. Método del Caso

Caso práctico aplicado:

“Un plan exitoso para el Gerente Manuel Alfonso, Spa Manager del Fantastic Hotel, Riviera Maya.”

MÓDULO 7: LIDERAZGO TRANSFORMADOR EN LA INDUSTRIA DEL BIENESTAR

Este programa no solo forma Gerentes de Spa: forma líderes del bienestar.

A lo largo del recorrido, el participante ha desarrollado competencias estratégicas, comerciales y humanas que le permiten gestionar el spa como un activo clave del hotel, liderar equipos con conciencia y tomar decisiones con visión de largo plazo.

Concepto Cultura organizacional Liderazgo – Claves para liderar un equipo de trabajo exitoso Entender la importancia de las personas en un servicio. La selección de los colaboradores. La descripción de puestos. Importancia de las personas.

Desarrollar los aspectos más importantes para liderar un equipo y tener éxito. Liderazgo Ejecutivo del Spa Manager y director de Bienestar

Este módulo final consolida el recorrido del programa, integrando los conocimientos, habilidades y herramientas desarrolladas a lo largo de los módulos anteriores, y posicionando al participante como un líder ejecutivo del bienestar.

Se profundiza en el liderazgo del Gerente de Spa como eje central de la gestión, abordando su evolución hacia un director ejecutivo de Bienestar, capaz de liderar personas, coordinar equipos multidisciplinarios y alinear operación, experiencia y resultados.

El módulo trabaja el liderazgo consciente y estratégico, enfocado en la gestión del talento, la comunicación efectiva, la coordinación del equipo y la creación de una cultura de servicio, bienestar y alto desempeño. Se analizan distintos estilos de liderazgo y su aplicación en entornos de hospitalidad premium, donde la consistencia del servicio y la experiencia del huésped dependen directamente del equipo. Asimismo, se abordan herramientas prácticas para el manejo del equipo, incluyendo motivación, delegación, feedback, resolución de conflictos y alineación de objetivos individuales con los objetivos del spa y del hotel.

El cierre del curso invita a **integrar todo lo aprendido** — gestión, marketing, ventas, revenue, tendencias, turismo de bienestar y liderazgo— para asumir un nuevo rol: el de **Spa Manager con mentalidad ejecutiva y propósito claro**.

Porque liderar bienestar hoy no es solo administrar servicios, sino inspirar personas, crear experiencias memorables y generar impacto positivo en el negocio, el equipo y los huéspedes.

Disertantes



**EDUARDO
FINZI**
ARGENTINA

- Embajador Emérito del World Wellness Weekend para LATAM
- 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 Escuela Americana de Spa
- Director Académico y Conferencista del Congreso Internacional de Spa & Bienestar
- Creador del Programa Spa Manager y Director Ejecutivo Wellness
- Embajador de la Wellness Tourism Association
- Concejal para la World Association for Wellness Tourism