

TEMARIO

Spa Manager

Novedad absoluta
en capacitación
del bienestar.





Temario Spa Manager

Primer día / 4 de Julio

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.

Coffee 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 es 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, Medicina del Futuro, Mercado Corporativo, Ecosistema de la Belleza. World Wellness Weekend Horario 11:30 a 12:30 hs.

MÓDULO 3: EL LÍDER VISIONARIO y SU MISIÓN

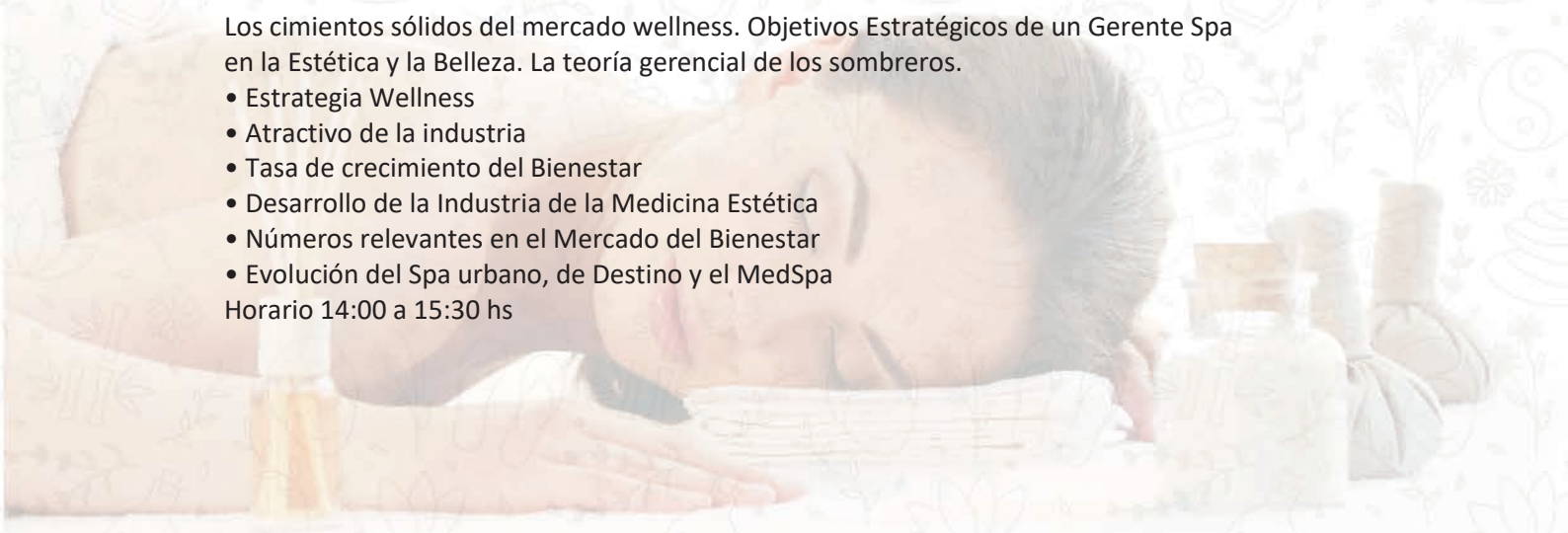
El Gerente Spa del futuro forjando sus características. ¿Porque estamos en la industria del Bienestar, la estética y la belleza?. ¿Cuál es nuestro negocio? ¿Cuál será nuestro negocio en el futuro? ¿Quiénes son los clientes Wellness? ¿Quiénes serán los clientes de la Estética y la belleza del mañana? ¿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.

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 Día / 5 de Julio

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
Los canales de Ventas- Whatsapp Bussiness como arma secreta.
Un plan exitoso para el Gerente Spa
Horario: 9:00 a 10:30hs.

Coffee break 10:30 a 11:00

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

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.

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.

