CURSO POST SUMMIT

DIRECTOR EJECUTIVO WELLNESS 360

SUMMIT

WELLNESS 360

PUNTA DEL ESTE 2025

American Wellness Association

AAS
Asociación Americana de Spa

Programa Académico de Estudio

MODULO I: GERENCIA WELLNESS

- Introducción
- Gerencia Wellness
- Tareas del Gerente Spa
- Ejercicio sobre Innovación Spa
- Innovación en Centros de Bienestar
- Tipos de Habilidades del Gerente del Bienestar
- Habilidades de un Spa Manager
- Habilidades Blandas
- Habilidades Mixtas
- Habilidades Duras
- Manual de Directrices de Spa.
- Test Gerencial

MODULO II: NUEVO ROL DEL DIRECTOR EJECUTIVO WELLNESS

- Nuevo Rol y función del Director
- Video el nuevo rol del Director ejecutivo Wellness
- Turismo de bienestar
- Claves
- Activos del turismo de bienestar
- Últimas investigaciones del mercado
- Resultados sorprendentes
- Video turismo Wellness
- Directrices para un spa sustentable

- Premios Spa y Wellness

MODULO III: BIENESTAR Y TENDENCIA

- 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 y Bienestar
- Conoce las tendencias del bienestar
- Presentación Tendencias Spa
- Retiros de Bienestar
- World Wellness Weekend
- Entrevista a Gabriela Gergic Diario Clarín -¿Cómo promuevo el bienestar en mi comunidad?

MODULO IV: ESTRATEGIAS SOBRE GERENCIA DEL BIENESTAR

- ¿Cuál es nuestro negocio?
- Estadísticas y números reales de la Industria del Bienestar.
- Cifras sobre la Industria Spa
- Plan Estratégico
- Metáfora de la 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 V: PLAN DE MARKETING

- 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

MODULO VI: RECURSOS HUMANOS

- Introducción
- Aptitudes profesionales de los recursos humanos del bienestar
- Actividad práctica
- Videos
- Actitud de Servicio
- Video y ejercitación

- Agentes de Cambio

MODULO VII: LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL

- Introducción
- Aptitudes profesionales del líder Wellness
- Propósito & Misión
- Crear una visión vivida
- Desarrollar la visión
- Liderazgo compartido
- Liderazgo en equipo
- Elevar energía del equipo

MÓDULO VIII: CALIDAD DE LA INDUSTRIA DE BIENESTAR

- Introducción
- Videos sobre la Calidad Wellness
- Lineamientos Spa
- Calidad en mi Spa o Centro de Bienestar
- Pautas de comportamiento dentro de Centro de Bienestar
- Reglas de un Spa
- Recepción
- Sistema de Medición de la Calidad
- Análisis FODA para medir calidad
- La calidad en la atención al cliente

MÓDULO IX: IMPULSANDO LAS VENTAS

- Introducción
- Estrategia de Ventas
- Ventas Spa y Wellness
- Video
- Embudo de Ventas
- Embudo Digital - Video
- Embudo: Paso a paso
- Plan de Adquisiciones
- Retención de Clientes
- Herramientas para la Retención de Clientes Spa
- Recuperación de Clientes Video
- Herramientas para la Recuperación de nuestro Centro
- Desarrollo de un Script de Ventas
- Objeciones
- Ejemplos
- Ejercicios

MÓDULO X: MARKETING DIGITAL

- Introducción
- Marketing Digital
- Herramientas del Marketing Digital ...
- Diseño Web
- Redes Sociales
- Analizar las Redes Sociales
- Creación de un posteo en las redes sociales
- 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 XI: FINANZAS WELLNESS

- Introducción-Revenue Management
- Manejo exitoso de la circulo de ingresos
- Una reflexión de Peter Drucker
- Presupuesto Económico Financiero
- Rendimiento Financiero-KPI
- Indicadores Clave del Dese
- Finanzas KPI
- Cashflow o Flujo de Fondos SPA- ¿Cómo armar un flujo de fondos?
- Ejercicio Franquicia Wello-Respuestas Franquicia Wello

MODULO XII: EJERCICIO INTEGRADOR

- Introducción
- Ejercicio Integrador
- Respuestas Ejercicio Integrador

Disertantes

GABRIELA GERGIC

ARGENTINA

- Fundadora y Directora de Cielo y Tierra Spa & Wellness Center
- Co-Fundadora y Vice Directora de Wello Academy
- Embajadora para Argentina de World Wellness Weekend
- Embajadora para Argentina de World Digital Detox Day
- Miembro de la Comisión Directiva Cámara de Comercio de Don Torcuato
- Ex Directora Ejecutiva de Ventas Cono Sur Latam en Avon Cosmetics

EDUARDO FINCI

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