CURSO POST SUMMIT

DIRECTOR EJECUTIVO WELLNESS

SUMMIT

WELLNESS 360

PUNTA DEL ESTE 2025

American Wellness Association

AAS
Asociación Americana de Spa

Primer Día / Noviembre 10

MÓDULO 1: De Gerente a Visionario: Liderando el Futuro del Bienestar"

Objetivo del módulo

Transformar a un gerente spa o líder de bienestar a un director ejecutivo, adquiriendo nuevas habilidades de liderazgo y gerencia para satisfacer las demandas del mercado.

Desarrollo de módulo

Gerente o Líder Wellness una nueva realidad con habilidades para convertirse en un **Director Ejecutivo del Bienestar.**

Realización de una evaluación del perfil de liderazgo gerencial. bienestar a los directores de bienestar. 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, las destrezas y capacidades que requiere la demanda del mercado. Este es el camino, para reinventarse en una trayectoria que redefine el significado de liderazgo en el mundo del bienestar. Objetivos Estratégicos de un Gerente Spa

MÓDULO 2: Liderar con Propósito: Personas, Cultura y Éxito en el Bienestar

Objetivo del módulo

Desarrollar habilidades de liderazgo para construir equipos de trabajo exitosos.

Desarrollo de módulo

La selección de los colaboradores. La descripción de puestos. Importancia de las personas. Concepto de Marketing. Nueva gerencia de cultura y personas. 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. La teoría gerencial de los sombreros de un gerente Spa innovación para el día a día del líder.

DINÁMICA GRUPAL: "Del Rol al Propósito" módulos 1 y 2

MÓDULO 3: El Viaje hacia la Innovación en Bienestar: Perspectivas y Nuevas Fronteras

Tendencias clave que delinean el bienestar futuro.

Objetivo del módulo

Explorar las tendencias futuras del bienestar, la sostenibilidad, el turismo de bienestar y las nuevas tecnologías.

Desarrollo de módulo

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.

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 del Global Wellness Institute, Dinámica del mercado del bienestar

Plan estratégico – Visión – Misión y Valores Wellness

Ejercicio de Visualización

MÓDULO 4: Innovación en Turismo de bienestar: Destinos y Experiencias que Transforman

Objetivos del módulo

- Comprender el concepto de turismo de bienestar y las tendencias en spas y centros de bienestar.
- Aprender, identificar y promover destinos saludables, planificar retiros de bienestar y conocer las herramientas para obtener una certificación internacional.

Desarrollo de módulo

• ¿Qué es el turismo de Bienestar?

o Destinos Wellness: Identificación y promoción de destinos saludables

o Spas y Centros de Bienestar: Tendencias en servicios de bienestar y gestión eficaz.

o Actividades Físicas, Integración de ejercicios en viajes.

o Alimentación Saludable

o Turismo de Aventura y Bienestar. Actividades al aire libre para el bienestar.

o Mindfulness y Meditación: Prácticas para la relajación y la introspección.

o Tecnología y Bienestar

o Sostenibilidad: Prácticas sostenibles en turismo de bienestar.

o Bienestar Corporativo: Programas para viajes de negocios y eventos saludables.

Wellness Tourism Association / World Association of Wellness and Medical Tourism

Retiros de Bienestar: Planificación de retiros centrados en la salud.

Certificación Internacional Wellness

- Herramientas para conseguir una distinción en el bienestar: Construyendo Consciencia: Estándares Internacionales para un Bienestar Real

Ejercitación práctica

MÓDULO 5: LA INDUSTRIA DEL BIENESTAR ¿QUE ESTA PASANDO?

Objetivos del módulo

- Analizar el mercado del bienestar y sus cimientos sólidos en cifras.
- Realizar un diagnóstico organizacional

Desarrollo de módulo

Los fundamentos y realidades del mercado wellness, en números

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

MÓDULO 6: ALCANZANDO LA CIMA: EL PLAN DE VENTAS

Objetivos del módulo

- Comprender los diferentes tipos de clientes y desarrollar un escenario de creatividad y flexibilidad estratégica para impulsar las ventas.
- Identificar las características y necesidades del cliente de tratamientos, fitness, el nuevo visitante wellness, entre otros.

Desarrollo de módulo

• Ventas de Alto Impacto: Conquistando el Mundo del Bienestar

• Estrategias de Venta Consultiva en Spa y 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

• De Prospectos a Clientes Leales: Diseño de tu 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.

Ejemplos de campañas colaborativas y alianzas

• El Arte de la Venta Wellness: Personalización, Educación y Seguimiento

Caso práctico

Segundo Día / Noviembre 11

MÓDULO 7: BRANDING & MARKETING DIGITAL WELLNESS: CONQUISTANDO LA MENTE Y EL CORAZÓN DEL VISITANTE SPA

Objetivos del módulo:

- Comprender y aplicar las herramientas más actuales del marketing digital y del branding emocional para diferenciarse en un mercado competitivo y en constante evolución.
- Entender el impacto de la inteligencia artificial en el marketing wellness y en la industria en general
- Entender el concepto del túnel de marketing y el nuevo A.I.D.A

Desarrollo de módulo

1. El Ecosistema Digital del Bienestar

El consumidor wellness actual busca experiencias personalizadas, sostenibles, digitales y con sentido.

Investigación de mercado sobre el nuevo consumidor spa

2. Branding Emocional y Sensorial

1. Las marcas wellness deben conectar con emociones
2. Herramientas: arquetipos de marca (Ej: El cuidador, El sabio, El explorador), mapas de empatía, brand books con propósito.

3. Inteligenia Artificial aplicada al Marketing Wellness

El cambio de paradigma que implica la Ai

ChatGPT / Gemini: /**Canva AI** generación de contenido, emails, publicaciones.: diseño gráfico automático, branding visual.

Midjourney / DALL-E: edición de video automática. **Phrasee / Jasper.ai**: copys publicitarios y email marketing

¿Qué es un agente de inteligencia artificial?

4. Activación de marca omnicanal: coherencia entre sitio web, redes, experiencia física y digital.
5. Estrategias en Redes Sociales (2025)
    - **Embudo de ventas para spas y centros wellness: cómo convertir desconocidos en clientes fieles.**
    - Branding top funnel

- Microinfluencers y creadores wellness locales.
- Cómo seleccionar microinfluencers alineados con la marca
- Vivos con contenido inspirador.
    - Estrategia de campañas digitales
    - Publicidad en Meta Ads y Google Ads
- Segmentación de públicos y remarketing
- SEO y SEM Wellness
- Nuevas estrategias para hoteles y centros de bienestar
- Palabras clave relacionadas con bienestar local y global.

Contenido de valor

6. Casos de éxito en Latinoamérica y el mundo

Ejercicio práctico

MÓDULO 8: MARCA DEL BIENESTAR EN ACCIÓN

Objetivos del módulo

- Aplicar los conceptos de branding a través del estudio de casos, como el desarrollo de una franquicia.
- Aprender a impulsar una sede, activar la marca y potenciar el marketing online.

Desarrollo de módulo

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

MÓDULO 9: FINANZAS EN EL BIENESTAR

Objetivos del módulo

- Adquirir conceptos financieros fundamentales para la administración de un centro de bienestar.
- Entender el concepto de manejo de los ingresos

Desarrollo de módulo

- Adquirir conceptos financieros fundamentales para la administración de un centro de bienestar.
- Entender el concepto de manejo de los ingresos
- 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 valor 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 10: "PLAN DE INNOVACIÓN Y LIDERAZGO EN SPA Y BIENESTAR"

Objetivo de la dinámica:
Aplicar conocimientos y habilidades adquiridas para diseñar una propuesta estratégica innovadora que integre gestión, tendencias, sostenibilidad, experiencias del cliente y liderazgo en un proyecto de spa o centro de bienestar.

- **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

JESSICA HEREDIA

CHILE

Con más de 15 años de experiencia, he fusionado el coaching y la visión empresarial para impulsar la evolución del sector wellness. Me especializo en la creación y gestión de ecosistemas wellness, ofreciendo asesorías estratégicas que optimizan la integración de servicios y potencian el impacto del bienestar en empresas y profesionales. Como directora de Consciencia Wellness, lidero iniciativas innovadoras que promueven la educación, la colaboración y el crecimiento sostenible del sector. Además, facilito alianzas estratégicas que fortalecen el ecosistema wellness, conectando líderes y organizaciones para generar soluciones de alto valor.

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