

CURSO POST SUMMIT

DIRECTOR EJECUTIVO WELLNESS



SUMMIT
WELLNESS 360
MÉRIDA 2026



Curso de Director Ejecutivo Wellness

Capacitación presencial en la ciudad de Mérida, México.

18 y 19 de Septiembre 2025.

Formación profesional. Certificación Internacional para líderes del bienestar.

Modalidad híbrida.

Doble titulación: Spa Manager y DEW — 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, buscando que nuestra comunidad siga creciendo a través de nuestra nueva formación en Director Ejecutivo Wellness.

Propuesta Educativa — Metodología Híbrida

- Explora un método pedagógico innovador creado por destacados expertos en bienestar gerencial.
- Adéntrate en los secretos de la gestión profesional que te capacitarán para fortalecer tu centro de bienestar, hotel wellness o spa.
- La experiencia de aprendizaje nunca antes fue tan accesible y efectiva.
- Curso presencial de dos días en Mérida — Holiday Inn Mérida.
- **Curso Dirección Wellness 100% Online:** Diplomatura de 6 meses, más de 90 horas de contenido.

Primer Día / 18 de Septiembre

MÓDULO 1: 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.
- Reinventarse en una trayectoria que redefine el significado de liderazgo en el mundo del bienestar.
- Habilidades del gerente spa: blandas, mixtas y duras — el camino al éxito.

MÓDULO 2: Visión Wellness — Perspectivas y Tendencias del Bienestar Futuro

Tendencias clave que delinean el bienestar futuro.

Redefinición de la hospitalidad hasta el equilibrio vida-trabajo, nuevas formas digitales, atención plena, creatividad wellness y turismo de bienestar.

1. Directrices específicas para centros de bienestar.
 2. Objetivos y KPIs.
 3. Plan de acción.
- Definición del concepto de bienestar e iniciativas del Instituto de Bienestar Global.
 - Dinámica del mercado del bienestar.

- Plan estratégico: Visión, Misión y Valores Wellness.
- Ejercicio de Visualización.

MÓDULO 3: Bienestar en Movimiento — Experiencias 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 y gestión eficaz.
- Actividades Físicas: Integración de ejercicios en viajes.
- Alimentación Saludable.
- Turismo de Aventura y Bienestar: Actividades al aire libre.
- 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.

MÓDULO 4: La Industria del Bienestar — ¿Qué está pasando?

Los cimientos sólidos del mercado wellness. La teoría gerencial de los sombreros.

- Estrategia Wellness.
- Tasa de crecimiento.
- Global Wellness Institute y otras fuentes.

- Números relevantes del Bienestar.
- Clusters del bienestar.
- Matrices estratégicas.
- Análisis y diagnóstico organizacional.

MÓDULO 5: Estrategia Integral para el Éxito del Wellness en Hoteles

- **Integración del Componente Wellness al Ecosistema Global del Hotel.**
 - Alinear visión y estrategia del hotel con los servicios wellness.
 - Crear sinergia entre departamentos maximizando el impacto del bienestar.
- **Estrategia de Comercialización Wellness & Spa.**
 - Técnicas innovadoras para extender la demanda durante todo el año.
 - Superar la estacionalidad garantizando un flujo constante de ingresos.
- **Eficiencia Operativa: Sistematización y Procesos.**
 - Implementación de sistemas y procesos eficientes.
 - Mejora de la operatividad diaria del spa.
 - Reducción de costos y optimización del equipo.
- **Concepto Spa: Construye una narrativa única.**
 - Que atraiga nuevos clientes y genere experiencias memorables.
 - Que promueva la fidelización y se refleje en mayores ingresos.

Segundo Día / 19 de Septiembre

MÓDULO 6: Alcanza la Cima — El Plan de Ventas

Venta consultiva para 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.
- Escenario de creatividad y flexibilidad estratégica.

Segmentaciones exitosas:

- El cliente de tratamientos faciales y corporales.
- El nuevo visitante Wellness.
- El cliente frecuente.
- Los socios.
- Los clientes especiales.
- El comprador de días de spa.

MÓDULO 7: Revenue Management

1. Introducción al Manejo de los Ingresos en Spas y centros de bienestar.

- A. Métricas Clave para el control real de tu centro:
- B. RevPATH
- C. GoPATH
- D. Índice de Ocupación

E. Ticket promedio

F. Rentabilidad

2. Estrategias de Precios Dinámicos.

A. Modelos de Pricing: precios basados en la demanda, precios diferenciales, precios dinámicos.

B. Elasticidad del Precio.

C. Gestión de valor.

3. Marketing y Promociones para Aumentar Ingresos.

4. Monitoreo y Evaluación del Rendimiento Financiero.

MÓDULO 8: Inteligencia Artificial aplicada a Spas y Centros de Bienestar

1. ¿Qué es la IA y cómo transforma la industria del bienestar?

2. Automatización de Operaciones con IA.

A. Agendamiento inteligente de turnos y tratamientos.

B. Personalización de la experiencia del cliente con IA.

C. Análisis predictivo: anticipar la demanda y optimizar recursos.

3. Cómo Armar un Sistema Inteligente de Marketing y Ventas.

A. Captación automatizada: embudos de venta digitales para el spa.

B. Email marketing y WhatsApp automatizado con IA: secuencias de bienvenida, recuperación de clientes y fidelización.

C. Creación de contenido con IA para redes sociales: ideas, textos e imágenes en minutos.

D. Chatbots y asistentes virtuales para atención al cliente 24/7.

E. CRM inteligente: segmentación de clientes y campañas personalizadas con IA.

F. Publicidad digital con IA: Google Ads y Meta Ads para el sector wellness.

MÉTODO DEL CASO

Un plan exitoso para el Gerente Manuel Alfonso, spa manager del Fantastic Hotel en la Riviera Maya.

MÓDULO 9: Liderazgo Transformador en la Industria del Bienestar

- **La selección de los colaboradores. La descripción de puestos.**
- **Importancia de las personas en el servicio.**
- **Concepto de Marketing Integral y Cultura organizacional.**
- **Liderazgo: claves para liderar un equipo de trabajo exitoso.**
- **Desarrollar los aspectos más importantes para liderar con éxito.**
- **Métricas y Resultados: cómo medir el impacto de la IA**
- KPIs digitales clave para el Director Wellness.
- Dashboard de control: integrar métricas de IA con Revenue Management.

RECOMENDACIONES PARA EL DIRECTOR WELLNESS / Caso práctico integrador.

Disertantes



**FRAN
LUGO**

 MÉXICO

Francisco Lugo, originario de Chiapas, México, es un líder con más de 19 años de experiencia en la industria hotelera y de bienestar. Fue co-creador del primer centro de bienestar integrativo en un modelo hotelero en México. Fundador y CEO de GoWell Corp. Embajador en México de World Digital Detox Day.



**EDUARDO
FINZI**

 ARGENTINA

- Embajador Emérito del World Wellness Weekend para Latinoamérica.
- Presidente de la Asociación Americana de Spa.
- Embajador de la Wellness Tourism Association para Argentina.
- Juez de los World Spa & Wellness Awards.
- 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 Director Ejecutivo Wellness.
- Concejal para la World Association for Wellness Tourism.

Diplomas y Certificados

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de la Asociación Americana de Spa la doble certificación internacional que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas.

Esta certificación incluirá el Curso Spa Manager + la Diplomatura Internacional de Director Ejecutivo Wellness, con las firmas de los tutores y los sellos de las instituciones que avalan la formación recibida.

El participante recibirá dos diplomas:

- Certificado Internacional como Gerente Spa.
- Diploma Internacional como Director Ejecutivo Wellness.