



Congreso Med Spa

México 2022

5 y 6 de Septiembre 2022

POST CONGRESOS

Spa Manager

Primer día / 5 de Septiembre

MÓDULO 1: DE MANAGER SPA A DIRECTOR EJECUTIVO 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. El nuevo IQ gerencial que dicen los estudios de los líderes del Bienestar sobre las habilidades que requiere el mercado a un Director Ejecutivo Wellness y el paso a paso para alcanzarlas, desarrollarlas y reinventarse. **Secretos para impulsar su centro.**
Horario 9:30 a 11:00 hs.

Coffee break 11:00 a 11:30

MÓDULO 2: VISIÓN WELLNESS: ¿CÓMO SERÁ EL SPA DEL FUTURO?

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, inteligencia Artificial, Genética. 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? Evolución del Spa urbano, de Destino y el MedSpa ¿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 servicios estarán en el 2025 y en el 2030?
Horario 12:30 a 13:00 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
- Tasa de crecimiento y números relevantes del Bienestar
- **Mercado Fitness**
- Desarrollo de la Medicina Estética
- Turismo de bienestar
 - Claves
 - Activos del turismo de bienestar
 - Últimas investigaciones del mercado
 - Resultados sorprendentes

Horario 14:00 a 15:30 hs



MÓDULO 5: BRANDING: LA IMPORTANCIA DE LA MARCA DE BIENESTAR

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 su emprendimiento wellness y el fitness**

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 DEL BIENESTAR EN ACCION

Método del Caso: José Manuel un Gerente en dificultades. ¿Qué hacer?

- Impulsar mi sede
- Activar mi marca
- Potenciar marketing online
- Valores
- Ventaja competitiva
- Soporte de un corporativo

Horario 17:00 a 18:00 hs.

Segundo Día / 6 de Setiembre

MÓDULO 7: EL PROCESO DE VENTAS / UN VISITANTE SPA SATISFECHO

Venta consultiva – Asesor o Vendedor de servicios de bienestar. 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

Horario: 9:00 a 10:30hs.

Coffee break 10:30 a 11:00

MÓDULO 8: FINANZAS EN EL BIENESTAR METODO DEL CASO

Método del Caso: María Alicia un Gerente en aprietos. **Modificando mi realidad y la de mi sede**

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 LAS VENTAS WELLNESS

Nuestros de clientes

Nuevo escenario post covid-19

El cliente de tratamientos faciales y corporales

El cliente fitness

El nuevo visitante Wellness

El cliente frecuente

Los socios

Los clientes especiales

El comprador de días de spa

Horario 14:30 a 16:00 HS.

0 a 16:50



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: RECOMENDACIONES PARA EL DIRECTOR WELLNESS -

Examen integrador
17:30 a 18:00 hs.

Disertantes

Eduardo Finci

Embajador Emérito del World Wellness Weekend para Latinoamérica.
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 de la Escuela Americana de Spa.
Director Académico y Conferencista del Congreso Internacional de Spa & Bienestar.
Creador e impulsor del Programa Spa Manager y Spa Manager.
Embajador de la Wellness Tourism Association para Argentina.
Concejal para la World Association for Wellness Tourism.

Gabriela Gergic

Delegada Argentina AAS
Cielo y Tierra Spa & Wellness Center – Titular y Directora comercial

Avon Cosmetics

- Gerente Divisional de Ventas
- Directora Nacional de Ventas
- Directora Ejecutiva de Ventas Cono Sur



Información

Contacto en Argentina

Eduardo Finci
+54 9 11 5002 2687

Contacto en México

Dra. Ana Becerril
+52 5580332261
@Anabecerrilsa

Jorge Quijano
+52 5585485321
@cosmetologiaparaaprender
CPAparaaprender@gmail.com



@congresomedspa



@congresomedspa

