LIFEXCELLENCE
spa your business

SPA ACADEMY

SPA&BEAUTY MANAGER

MODULO MARKETING E COMUNICAZIONE

7 GIORNI, 1 OBIETTIVO:
IMPARARE A COMUNICARE

"Un'esperienza formativa completa per conoscere le più avanzate strategie di comunicazione nel wellness, tra lezioni teoriche, esperienze pratiche e project work. Un corso dedicato ai professionisti che vogliono imparare le regole del marketing per sviluppare il fatturato del centro e vendere in modo efficace"

- 60 ore di formazione (in aula)
- project work
- workshop
- formazione a distanza

ATTESTATO CIDESCO ITALIA
+ 60 CREDITI DI FORMAZIONE SPA&BEAUTY PASSPORT

Corso abilitante per il Diploma CIDESCO INTERNATIONAL

ANDREA BOVERO
BEAUTY - WELLNESS - LIFESTYLE

CIDESCO
ITALIAN SECTION

CONSIGLIATO DALLE MIGLIORI SPA
SPA ACADEMY
LIFEXCELLENCE GUARANTEED
ALTA PERCENTUALE DI LAVORO

infoline:
LIFEXCELLENCE
+39 0532 1915971

info@lifexcellence.it
www.lifexcellence.it

OBIETTIVI

Formare figure professionali in grado di svolgere attività di consulente esterno/interno che supporti e collabori con Spa, centri estetici, centri benessere e aziende attraverso la realizzazione di progetti di marketing e sviluppo.

Fornire le conoscenze e gli strumenti necessari per comprendere le dinamiche operative e individuare gli elementi su cui puntare per raggiungere il successo, in particolare:

- analizzare e pianificare le attività di marketing a supporto della diffusione del brand;
- gestire e coordinare l'analisi del mercato e della concorrenza per valutare il posizionamento della struttura/azienda;
- conoscere le linee guida per la creazione di una scheda di checkup;
- impostare il visual merchandising;
- sovraintendere e organizzare lo studio e la progettazione degli interni e dell'arredo;
- conoscere il marketing del lusso e gestire l'eccellenza;
- utilizzare strumenti di analisi dei bisogni per pianificare trattamenti benessere personalizzati;
- conoscere e applicare tecniche di public speaking e stress management.

Seguendo questo corso potrai:

- Trovare lavoro come Spa Manager, Beauty Manager, Spa Consultant, Spa Director
- Diventare un esperto di marketing e sviluppo strategico
- Aumentare la tua creatività professionale e metterla al servizio delle migliori strutture
- Diventare Consulente Beauty per le aziende cosmetiche e i produttori di apparecchiature
- Imparare a seguire le imprese dal check up alla pianificazione delle attività promozionali
- Conoscere le più efficaci tecniche di web marketing per il wellness
- Acquisire tutti gli strumenti necessari per far crescere il business della tua attività
- Proporre la tua professionalità a centinaia di strutture in Italia e all'estero
- Acquisire le competenze di una professione molto richiesta
- Conoscere il segreto del successo delle più importanti aziende internazionali
- Entrare da subito in contatto con le strutture che stanno cercando professionisti
- Arricchire il tuo curriculum e la tua professionalità
- Entrare nel più grande circuito di recruitment e vincere sulla concorrenza
- Far conoscere i tuoi talenti alle principali aziende internazionali
- Entrare nel gruppo Facebook SPA ACADEMY LIFEXCELLENCE e avere accesso alle ultime novità del settore
- Partecipare alle selezioni SPA ACADEMY LIFEXCELLENCE e diventare uno dei 10 migliori professionisti dello Spa Business in Italia
- Entrare in contatto con oltre 30 Stati nel Mondo, andare a lavorare all'estero e diventare protagonista nel mercato internazionale

DESTINATARI

Il corso si rivolge a coloro che svolgono o intendono svolgere la propria attività all'interno di strutture che erogano servizi benessere, occupandosi della pianificazione, programmazione e organizzazione di tutte le attività strategiche e gestionali nei settori del marketing, dell'organizzazione aziendale, della gestione delle risorse umane, dell'analisi dei costi, dell'amministrazione, della logistica e delle tecniche beauty&wellness.

REQUISITI DI ACCESSO

Per la partecipazione al corso sono richiesti uno o più dei seguenti requisiti: qualifica professionale di operatore estetico (L.1/90), operatore del benessere, operatore olistico, massaggiatore, diploma di scuola secondaria superiore, laurea di primo o secondo livello, master o specializzazioni nel settore wellness, esperienza comprovata in centri estetici, centri benessere o Spa.

ORGANIZZAZIONE

Il corso ha una durata totale di 120 ore, di cui 60 ore in aula e 60 di formazione a distanza (FAD).

La formazione include lezioni interattive, workshop, project work e dispense tecniche per autoapprendimento.
Al termine del corso, previo superamento del test di verifica dell'apprendimento, verranno rilasciati l'attestato CIDESCO ITALIA e 60 Crediti di Formazione Continua "Spa&Beauty Passport".

PROGRAMMA

MANAGEMENT OPERATIVO
- Time management nel centro benessere
- La gestione delle priorità e definizione degli obiettivi
- La delega
- La pianificazione dell'aggiornamento del personale
- Stress: una leva del business per la Spa
- Eustress vs Distress: indici di valutazione
- La gestione dello stress personale, del team e del cliente
- Simulazione di casi di stress management

SPA&BEAUTY MARKETING
- Marketing per il branding nel wellness
- Marketing per lo sviluppo del centro
- Fusion Marketing nell'era della globalizzazione
- Posizionamento e reason why della Spa
- Leve "segrete" di marketing e sviluppo del wellness

SVILUPPO STRATEGICO E BENCHMARKING
- Strumenti di benchmarking nel benessere
- Analisi del mercato da mappare
- Mappare i competitor
- Contestualizzare il posizionamento della Spa
- Analisi e sintesi di case history

CHECKUP E ANALISI DEI CENTRI BENESSERE
- Conoscere per agire: l'importanza del checkup del centro
- L'importanza di una promessa coerente e fattibile
- Lo strumento di lavoro: creazione di una scheda checkup
- Titolari e collaboratori: due facce di una stessa medaglia
- Le aree d'intervento e i campi d'azione del checkup del centro
- Aspetti motivazionali del checkup
- Analisi e sintesi dei dati
- Delineazione delle linee guida di sviluppo

VENDITA E VISUAL MERCHANDISING
- Visual merchandising: definizione,
- Metodi di lavoro e campi d'azione nel wellness
- Lavorare per obiettivi partendo dal visual merchandising
- Tecniche e strumenti di vendita

ELEMENTI DI PROGETTAZIONE DI SPA E CENTRI
- Tra forma e comunicazione
- Gli spazi: estetica e funzionalità
- I materiali: una scelta vincente
- La natura nella Spa: i giardini da interno
- Spa global design: contaminazioni oltre confine
- Illuminazioni e lighting design
- L'impianto audio
- Impianti elettrici e termici

COMUNICAZIONE DEI PRODOTTI
- I cosmetici come strumenti di business
- Leve di marketing applicate all'area retail
- Sinergie commerciali tra cabine e aree retail
- Dalla linea cosmetica al menu efficace

TREND DI MERCATO NEL WELLNESS
- Programmi Detox
- Integrazione alimentare
- Strumenti di ricerca e analisi del mercato
- Unique&Universal, Quick&Deep
- Obiettivo eccellenza: certificare la qualità
- Extra-ordinary Marketing
- Il lusso: nuovi significati
- Gli eventi oltre i confini del lusso
- Dubai experience: il benessere a 7 stelle

PROMOZIONE E COMUNICAZIONE STRATEGICA
- Direct marketing nel wellness
- Strumenti operativi
- Elementi di pubbliche relazioni
- Elementi di grafica per la progettazione di menu e listini
- Media pubblicitari
- Web marketing per Spa e centri benessere
- Social media marketing
- Comarketing e sponsorizzazioni
- Tecniche di analisi di mercato
- Tecniche promozionali
- Elementi di comunicazione strategica

CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (CRM)
- L'orientamento del servizio al cliente
- Customer service
- Customer care
- Customer satisfaction
- Mystery Guesting
- Valutazione della qualità del servizio
- Analisi e reportistica
- La gestione dei reclaim

BUSINESS PLAN
- Business *vs* fallimento
- Vision e mission
- Pianificazione e avvio del Business Plan
- La chiave per un business di successo
- Descrizione dell'azienda
- Definizione dei prodotti e dei servizi
- Analisi del settore e del mercato
- La strategia di marketing
- La struttura del management
- Piano operativo
- Analisi finanziaria

FORMAZIONE A DISTANZA

1. BRAND MANAGEMENT

2. BENCHMARKING

3. GEOMARKETING

4. INTERIOR DESIGN E VISUAL MERCHANDISING

5. BUSINESS PLAN

METODOLOGIA
Attraverso un approccio didattico semplice e comprensibile, costituito da esempi, suggerimenti, descrizioni e checklist, i docenti accompagneranno gli studenti in un percorso formativo teorico e pratico universalmente applicabile.
Le lezioni frontali interattive si alterneranno a project work ed esperienze pratiche all'interno di una delle più belle Spa d'Italia.
Oltre alle dispense cartacee del corso, i partecipanti riceveranno le dispense tecniche per autoapprendimento.
Grazie alla concretezza della metodologia didattica, ogni partecipante sarà subito in grado di trasferire nel proprio ambito lavorativo le nozioni apprese, accelerando la propria carriera e inserendosi con maggior facilità in contesti lavorativi di alto livello.
La formula "full immersion" rappresenta un modello formativo unico che integra lezioni in aula, momenti di autoapprendimento, project work, visite guidate nei percorsi benessere, oltre a momenti conviviali e di relax importanti per favorire l'interazione tra i partecipanti e la crescita del gruppo secondo standard innovativi di edutainment e team building.

ATTESTATO RILASCIATO
Al termine della Scuola di Alta Formazione, previo superamento delle prove di verifica previste, ai partecipanti verranno rilasciati l'Attestato CIDESCO ITALIA e 60 Crediti di Formazione Continua "Spa&Beauty Passport".

DIRETTORE SCIENTIFICO: Dr. ANDREA BOVERO, PhD

Autore di libri di successo, è uno dei più apprezzati esperti e critici di Spa a livello internazionale. Le numerose recensioni pubblicate su riviste, blog e social network gli hanno valso il titolo di "Spa Spectator". Le sue consulenze trasformano le strutture in "case history" di eccellenza, i suoi corsi trasformano i professionisti in imprenditori di successo.

È presidente del Comitato Internazionale di Estetica e di Cosmetologia (CIDESCO) Sezione Italia, membro di CIDESCO International PR Commitee e fondatore della Spa Academy LIFEXCELLENCE®.

Dopo la laurea e il dottorato di ricerca in Scienze Farmaceutiche si è specializzato nel settore Spa&Beauty, rivestendo ruoli di prestigio nelle principali organizzazioni. Ha insegnato in Università in Italia e all'estero e ha diretto le riviste specialistiche Beauty Line ed Estetica moderna, pubblicando centinaia di articoli e interviste. La sua visione innovativa e i suoi interventi in congressi internazionali, trasmissioni televisive e rubriche radiofoniche lo hanno reso uno degli opinion leader più influenti nel mercato del wellness.

Con la casa editrice Tecniche Nuove ha pubblicato i libri "Comunicare la Bellezza e il Benessere", "Dermocosmetologia: dall'inestetismo al trattamento cosmetico", "Spa Management: scegliere, gestire, lavorare nel Benessere", "Le 3 anime della comunicazione".

DOCENTI

I docenti del corso sono professionisti, professori universitari ed esperti del settore certificati da CIDESCO ITALIA.

QUOTA D'ISCRIZIONE

Consultare: scheda di iscrizione.

SEGRETERIA ORGANIZZATIVA

LIFEXCELLENCE
tel: 0532.1915971
fax: 0532.1712001
e-mail: info@lifexcellence.it

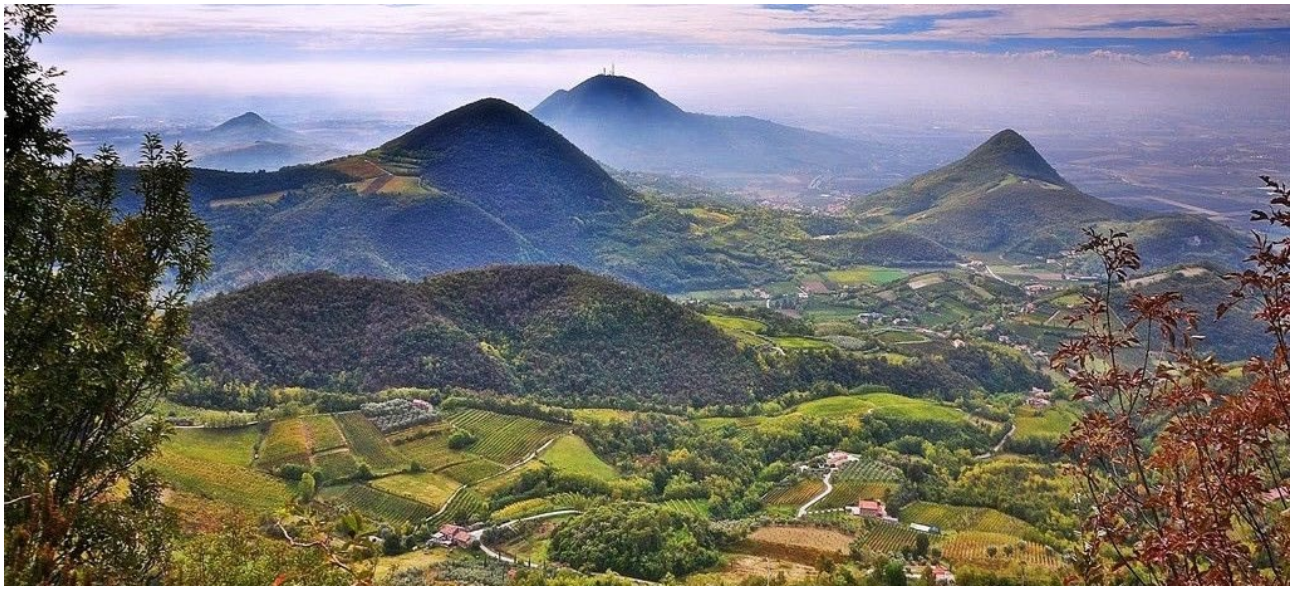
SEDE

La Scuola di Alta Formazione ha sede a Montegrotto-Abano Terme (PD) presso il Centro Congressi dell'Hotel Mioni Royal San, Piazzale della Stazione 10.

LE TERME EUGANEE

Le Terme di Abano, Montegrotto, Galzignano, Battaglia e Teolo sono la più grande area termale d'Europa. Immerse nel verde del Parco Regionale dei Colli Euganei, in provincia di Padova, sono un luogo in cui rinascere e trascorrere una vacanza speciale, dedicata a chi ama salute e relax, bellezze culturali ed artistiche, natura e piaceri della tavola.

Tutti gli hotel offrono wellness center e reparti termali all'avanguardia, specializzati in fangobalneoterapia e cure inalatorie, un'oasi di pace unica nel suo genere: 240 piscine termali dove rilassarsi avvolti dal tepore dell'acqua a 37° C e la possibilità di disporre del centro termale direttamente in ogni hotel. Un'atmosfera rivitalizzante che garantisce comfort e benessere. Oggi, come duemila anni fa.



IL TERMALISMO DI ABANO-MONTEGROTTO

Dai Monti Lessini, nelle Prealpi, scorrendo attraverso il sottosuolo e la roccia calcarea, a 3000 metri di profondità, l'Acqua Termale Euganea prende vita, sgorgando nei suggestivi territori delle Terme Euganee. Ci vogliono 30 anni di silenzioso fluire perché quest'acqua prodigiosa si arricchisca via via di sali minerali (cloruro di sodio, iodio e bromo soprattutto) fino a diventare acqua salso-bromo-iodica ipertermale e raggiungere così la superficie a 87° C.

Quest'acqua è preziosa per la balneoterapia, praticata in tutti gli stabilimenti delle Terme Euganee, ed è indispensabile per la maturazione del Fango Termale Euganeo e per la formazione di microalghe - quali Diatomee e Cianoficee - che si sviluppano nel particolare micro-clima di Abano e Montegrotto e ne costituiscono la componente biologica.

Il fango termale euganeo è una miscela di argilla naturale, acqua minerale e micro-organismi che viene "maturata" in speciali vasche ubicate in ogni singolo hotel termale. Qui il fango viene mantenuto in continuo contatto con l'acqua termale fatta scorrere a ritmo costante ad una temperatura indicativa di 38/40°C. Un processo che permette al fango di acquisire tutte le proprietà terapeutiche che lo rendono unico.

La fangoterapia è utile nella cura e prevenzione delle malattie reumatiche e artritiche, di cui risolve velocemente i sintomi, permettendo molti mesi di benessere; stimola inoltre la produzione di sostanze ormonali che svolgono azione curativa locale su artrosi iniziale o a stadi più avanzati, fratture, lussazioni e reumatismi. L'applicazione del fango termale maturo è un metodo di trattamento delle malattie reumatiche in fase non acuta, molto diffuso e riconosciuto per la sua efficacia nella risoluzione della sintomatologia dolorosa e per il contenimento della reazione infiammatoria.

Tutti gli hotel dell'area termale sono dotati di un reparto per la terapia inalatoria. Speciali strumenti frammentano le particelle d'acqua minerale, la nebulizzano e la trasformano in un efficace trattamento per le patologie delle vie respiratorie superiori ed inferiori, per la prevenzione e la cura delle patologie croniche.

ABANO TERME

La storia di Abano Terme è fortemente legata alle fonti termali e nell'antichità la zona era denominata fons Aponi. Il termine Aponus indica la divinità delle acque termali, da cui deriva il toponimo di Abano.
L'utilizzo delle acque sulfuree è stato molto altalenante sino al 1700, quando una serie di studi ha riportato in auge le pratiche terapeutiche legate al termalismo euganeo ed è stata istituita a Padova una cattedra universitaria delle "Terme di Abano".
Alla fine degli anni '50 sono sorti numerosi stabilimenti termali e Abano ha assunto l'identità di bacino termale di importanza europea, attirando moltissimi turisti stranieri. Il legame inscindibile tra l'acqua termale e Abano Terme, consolidato in venti secoli di storia, costituisce oggi una risorsa preziosa e indispensabile per i Colli Euganei e il loro territorio.

MONTEGROTTO TERME

Montegrotto è conosciuta in gran parte d'Europa per le sue cure termali.

In pieno centro si trova un interessante sito archeologico, databile all'età repubblicana e augustea. Qui si trovano i resti di un centro termale, con tre vasche e il sistema di canalizzazione romano articolato in condotti, scarichi e pozzi. Sempre in quest'area, si trovano resti di un teatro e di un ninfeo che presenta loggiati e vasche d'acqua con piante acquatiche.

La particolarità del centro di Montegrotto sono le numerose statue di bronzo sparse per la città, che rappresentano soggetti umani e animali. La città è inoltre sede di un importante museo del vetro e della Casa delle Farfalle, uno dei più importanti musei-laboratori a livello internazionale.

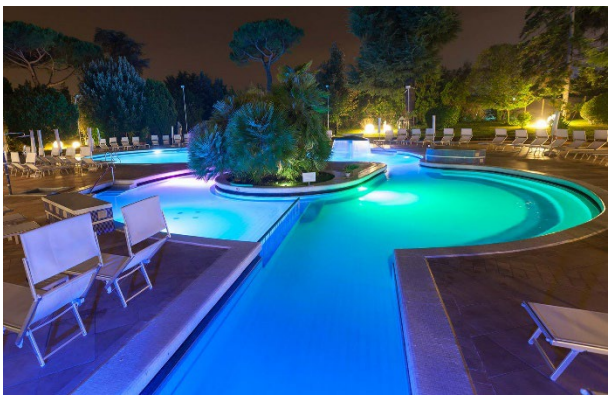
HOTEL MIONI ROYAL SAN

L'Hotel Mioni Royal San è una struttura completamente rinnovata, impreziosita da arredi di design che donano all'hotel un caratteristico tocco di raffinata eleganza. Un centro multifunzionale a disposizione, in grado di offrire tutte le ultime novità in materia di wellness, cure mediche termali specialistiche, tecnologia e trattamenti estetici di ultima generazione.

Due suite, nove junior suite, cinque camere singole con letto alla francese, 100 camere doppie e matrimoniali, tutte dotate di impianto di climatizzazione, TV al plasma, frigobar, cassaforte digitale, collegamento internet ad alta velocità per un'accoglienza unica ed emozionante. La sala ristorante offre un menù internazionale, che tiene conto della tradizione gastronomica regionale.

SPA E CENTRO TERMALE

Un moderno centro benessere, pensato per soddisfare le esigenze varie e dotato di tutti i servizi più innovativi. Senza spostarsi in altre strutture, gli ospiti hanno a disposizione tutto il necessario per il loro benessere: cure termali, Spa, centro estetico, fitness, piscine termali e molto altro.

All'Hotel Mioni Royal San le proprietà del fango e delle acque non vengono solo utilizzate a scopo terapeutico, ma sapientemente impiegate anche nei trattamenti wellness.

Il team è formato da professionisti competenti e appassionati, in grado di offrire agli ospiti preziosi consigli e aiutarli a scegliere le soluzioni più adatte per ritrovare l'equilibrio psicofisico.