

Zielgruppe

Spa-Manager, Führungspersonen aus Spas, Abteilungsleiter, Hoteliers, Investoren, Day-Spa Unternehmer, leitende Physiotherapeuten.

Kurzbeschreibung

Praxis- und umsatzrelevante Management-Werkzeuge für ein Spa zu vermitteln, ist das Ziel des Spa Management Profi Workshops, mit einem Schwerpunkt auf medizinischen Inhalten bzw. Erfolgskriterien der gesundheitsorientierten Ausrichtung eines Spa-Konzeptes. Was sind die Themenfelder der Zukunft im Gesundheits- & Spa-Markt? Welche Chancen ergeben sich daraus? Wie können diese realisiert werden? Wo steht mein eigenes Konzept diesbezüglich? Was muss ich tun um an den Themen der Zukunft zu partizipieren? Diese und viele weitere Fragen beantwortet der Spa Management Profi Workshop – praxisnah, kompetent und erfolgssichernd.

Kursdauer

3 Tage

Kursgebühr

Euro 728,- zzgl. gesetzl. MwSt. Darin sind enthalten: Gebühr, Teilnehmerunterlagen, Tagungsverpflegung (Tagungsgetränke, Pausen- und Mittagsverpflegung).

Mitzubringen

Laptop als Arbeitsinstrument

Teilnehmerzahl

Begrenzt

Zulassungsvoraussetzung

Nach Eingang Ihrer schriftlichen Anmeldung und individueller Prüfung Ihrer Zulassungsvoraussetzungen (entscheidet der Veranstalter) erhalten Sie eine schriftliche Teilnahmebestätigung.

Anmeldung/Information

Informationen zur Anmeldung finden Sie auf dem beiliegenden Anmeldeformular. Für weitere inhaltliche Informationen setzen Sie sich gerne mit Rizzato Spa Consulting unter Tel. +49 7542 946 990 in Verbindung.

Hotels und Veranstaltungsorte

Unsere Veranstaltungen finden alle in Spitzenbetrieben unserer Hotel- und Veranstaltungspartner teilweise auch zu Sonderkonditionen statt. Die Reservierung und Bezahlung nimmt der Teilnehmer eigenständig vor. Die Hotels und Veranstaltungsorte entnehmen Sie bitte unserem Anmeldeformular.

Sponsoren

KLAFS
MY SAUNA AND SPA

THALGO
A HEALTHY SPA

BABOR

WELLWONDO

CHARIEN

P. Jentsch

Reservation Assistant
Spa & Activity Software

hospitality INSIDE

Galvagni Spa

Wäschekrone
Schafer Qualität

TRAUTWEIN
Technik für die Sinne.

UNBESCHIEDEN
Bathrooms



Spa Management Profi Workshop



Spa Konzept

TRAINER



Dagmar Rizzato: Geschäftsführerin der Firma Rizzato Spa Consulting ist eine international renommierte und erfahrene Spezialistin in allen Themen des Spa-Consultings.

Das Unternehmen deckt u. a. die Themenfelder Spa-Konzeption, Entwicklung von Betriebskonzepten, Spa-Planung, Workflow-Prozesse in Planung und Betrieb, Betriebsanalyse, Entwicklung und Schulung von Spa-Personal, Pre-Opening-Begleitung sowie die Thematik von Medical-Wellness ab.

Carsten Boss: Therapeutischer Leiter und Spa-Berater des international agierenden Unternehmens PINO Pharmazeutische Präparate GmbH. PINO entwickelt seit über 100 Jahren Produkte und Behandlungskonzepte für professionelle Anwender im Spa- und Physiotherapie Bereich.



Zahlreiche Erfahrungen sammelte Carsten Boss während seiner langjährigen Tätigkeit als selbständiger Physiotherapeut und Lehrkraft. Mit diesem Know-how trägt er maßgeblich zur Entwicklung von Premium Spa-Treatments und deren qualifizierender Vermittlung bei.



INHALTE

Zukunftskonzepte

- › Wie sieht die Spa-Zielgruppe der Zukunft aus (Silver Surfer, Loha's ...)?
- › Welche Chancen ergeben sich daraus für Ihr Spa?
- › Wie gestalten Spiritualität, Wellness, Selfness und Mindness zukünftige Inhalte?
- › Entwicklung und Re-Positionierung eines Spa-Konzeptes mit USP's.
- › Implementierung von gesundheitlichen Aspekten in ein Spa-Konzept für Spas, Terme und Kliniken.
- › Umsatzsteigerung durch kassenabhängige und private Leistungen, Ressourcen vor Ort.



Umsetzung im Spa- und gesamten Markt

- › Was wird benötigt und wie setze ich diese neuen Kompetenzfelder in meinem Betriebskonzept erfolgreich um?
- › Welche betrieblichen als auch personellen Anforderungen kommen damit auf uns zu?
- › Das neue Spa-Betriebskonzept – was ist es, wie geht es, was gehört dazu?
- › Aktionsplan und eigene Umsetzung.

Spa-Betriebswirtschaft

- › Wo steht mein Spa betriebswirtschaftlich (Ermittlung von Kennzahlen mit Hilfe von Kalkulationsvorlagen)?
- › Wie kann ich Kennzahlen analysieren und welche Potenziale kann ich daraus ableiten?
- › Wie aktiviere ich diese Chancen mit umsatzwirksamen Maßnahmen und Strategien?

Day Spa
Spa Management
Medical Wellness

Zielsetzung und Nutzen:

- › SWOT Analyse (Stärken – Schwächen – Chancen – Herausforderungen) Ihres bestehenden Spa-Konzeptes und Neuausrichtung für die Zukunft
- › Erschließung neuer umsatzsteigerender Kompetenzfelder für Ihr Spa
- › Implementierung von gesundheitlichen Aspekten in ein Spa-Konzept
- › Inhaltliche und betriebswirtschaftliche Kurzanalyse inkl. Kennzahlenermittlung
- › Aktionsplan für jeden Teilnehmer
- › Nachbetreuung der Umsetzung

Lehrmethode

Vortrag, Analyse eigener Kennzahlenwerte, aktive Gruppenarbeit und Ergebnispräsentation, Einzelarbeit an Datenvorlagen, Fallbeispiele, Erfahrungsaustausch aus der eigenen Praxis und viel Spaß.



Day Spa
Spa Management
Medical Wellness

Spa Konzept