

Certificación Spa Management 2010

CERTIFICACIÓN SPA MANAGEMENT 2010 “

SPA”DIRIGIDO A: Propietarios, Directores y Gerentes SpaFECHA: 6 y 7 de Junio 2010SEDES: Día 6 de Junio World Trade Center Cd. de México. Día 7 de Junio Holiday Inn Trade Center Cd. De México.INCLUYE:• DIPLOMA

DE PARTICIPACION CON VALOR CURRICULAR AVALADO POR LA SECRETARÍA DEL TRABAJO Y PREVISIÓN SOCIAL (STPS).• EXAMEN DE CERTIFICACION OPCIONAL (SIN COSTO)• COFFE BREAK• COMIDA BUFFETE LOS DOS DIAS DEL EVENTO• MATERIAL• ENTRADA LA CONGRESO LATINOAMERICANO DE SPA (4 Y 5 DE JUNIO)• ENTRADA ILIMITADA A EXPO SPA 2010 (4, 5 Y 6 DE JUNIO)• MEMBRESIA ANUAL “ASOCIACION LATINOAMERICANA DE SPA, A.C.”COSTOS: \$ 7,900.00 MN (\$ 790.00 USD) SOCIOS: \$ 6,800.00 MN (\$680.00 USD)Certificación Spa Management + Congreso Latinoamericano de Spa ó Congreso Internacional Spa Médico + Curso Pre Congreso Introducción al Negocio Spa \$8,000.00 MN (\$800.00

USD)INSCRIPCIONES:Asociación Latinoamericana de Spa, A.C.CTA. BBVA BANCOMER 0143282384DEPOSITOS

DESDE EL EXTRANJERO: Clave Swift BCMRMXMMClave Interbancaria: 012180001432823843MAYORES

INFORMES:Estela Valencia Coordinadora de Congresos.TEL: 55 52 77 17 76FAX: 55 52 39 07 08EMAIL:

congresosaltspa@gmail.comMANON PILON

Consultora spa a nivel mundial, reconocida educadora, investigadora

medicoestético, propietaria de spa, directora internacional de educación de cosméticosde Europa / Europlab y autora de La cura del anti envejecimiento: basado en tutipo de cuerpo.Manon Pilon ha realizado seminarios por todo el mundo, educando aespecialistas del cuidado de la piel, esteticistas, dermatólogos, enfermeras, así como también a cirujanos plásticos y varios especialistas en la salud de la piel,desordenes y su prevención.Fundadora de varios Spas de día y una escuela privada en Montreal, Pilon hadedicado más de 20 años a la industria del cuidado de la piel y

continúaampliando su avance clínico y empresarial entre los profesionales del cuidado de la piel de todo el

mundo.Manon Pilon esta muy activa en la industria de spa y continua usando su voz para dar vuelta a la estética, spa y comunidad médica. Ella tiene un programasemanal de radio llamado El NewLifestyles visualizar en CJAD Radio.Sra.

Pilon cuenta con amplia experiencia en consultoría Spa, gracias amuchos años de experiencia trabajando en diferentes países. Este cursoha demostrado éxito a corto y largo plazo, así como las diferentesmaneras de aumentar los ingresos y la credibilidad ofreciendo nuevos enfoques de tratamiento. La imagen es muy importante y su enfoque ha encontrado

aumento en las ventas y servicios así como incremento delos ingresos y garantía la fidelidad de los clientes. PROGRAMA

CURSO DE CERTIFICACION SPA MANAGEMENT 2010 “TIPS DE MARKETING Y ESTRATEGIAS PARA EL

ÉXITO DE UN SPA”MODULO I Día 6 de Junio World Trade Center Cd. de México. de 9:00 a 14:00

hrs.CONCEPTOS Y PUESTA EN MARCHA DE UN SPA• ¿Cómo elegir correctamente los servicios de los spas actuales?• Servicios: Los más rentables y menos rentables + servicios estratégicos• Debate sobre la eficacia de los servicios y el desarrollo de productos• ¿Cómo beneficiarse de la comercialización cruzada de productos y

servicios• La creación de su negocio con eficacia y eficiencia de herramientas de marketing• Descripción del

equipoMODULO II Día 6 de Junio World Trade Center Cd. de México. de 15:00 a 18:00 hrs.LA CONTRATACIÓN DE UN

BUEN EQUIPO DE TRABAJO: La importancia de la primeraentrevista• Las cualidades que debe tener cada

empleado• Aprenda los efectos de rendimiento del empleado en el trabajo con la motivación• Descripción

detallada de los puestos• Gestión de sugerencias• Indemnización de las estructurasMODULO III Día 7 de Junio

Holiday Inn Trade Center Cd. De México de 9:00 a 14:00 hrs.ESTRATEGIAS DE VENTA: BENEFICIOS Y

MÉTODOS• Las técnicas para tener una buena reputación y prevenir la pérdida de credibilidad.• La clave para

una venta exitosa• Aprenda a elegir los productos que se adapten a su carácter y objetivos de la empresa•

Inventario y el volumen de negocios• Las estrategias orientadas a buenos resultados• Creación de programas

de fidelidad y calendarios promocionalesMODULO IV Día 7 de Junio Holiday Inn Trade Center Cd. De México de 15:00

a 18:00 hrs.MARKETING PARA SPA• Aprender las diferentes formas de aumentar los ingresos y aumentar su

credibilidadmediante la oferta de nuevos enfoques. Genera más de 500.000 euros por sala de tratamiento.•

Obtener fácil y eficazmente la comercialización de ideas.• Aprenda a duplicar sus ingresos y construir la lealtad de

sus clientes.• Aprenda las estrategias de marketing que han transformado Spas, balnearios y clínicas de

todo el mundo.