

Booking



Ημερομηνίες



2106432241



ONLINE

# Certificate Spa Management



Spa

Management

Με Πιστοποίηση

**GATEHOUSE**  
AWARDS

“Management is nothing more than motivating other people”

**6 ΕΝΟΤΗΤΕΣ**

- ◆ Spa Sales
- ◆ Spa Offers
- ◆ Event Management
- ◆ Spa Menu Creative
- ◆ Spa Quality Control
- ◆ Διαχείριση Ανθρώπινου Δυναμικού

Σκέψου την εξέλιξη σου...

**“Γίνε Spa Manager”**

**Εκπαιδεύσου** από την άνεση του  
σπιτιού σου!

# Online

## Ειδικότητα Spa Management



Για εσένα που εργάζεσαι ήδη στο χώρο του Ξενοδοχειακού Spa, σου προτείνουμε τα εξειδικευμένα μαθήματα της **Ειδικότητας Spa Management και μάλιστα από το σπίτι σου Online!**

Πρόκειται για μια ολοκληρωμένη **εκπαίδευση 80 ωρών** που εστιάζει σε γνώσεις και τεχνικές που θα αναβαθμίσουν τον ρόλο σου μέσα στον χώρο του Spa & Wellness.

Αφορούν τεχνικές πωλήσεων spa, το σχεδιασμό προσφορών και εκδηλώσεων

σε spa, τη δημιουργία των spa menu, τον ποιοτικό έλεγχο των υπηρεσιών και των λειτουργιών και τη διαχείριση των ομάδων που δημιουργούνται στους αντίστοιχους χώρους.

Με γνώμονα λοιπόν τη πολύμορφη ικανοποίηση και φροντίδα των επισκεπτών spa, δημιουργήσαμε ένα πρόγραμμα επιμόρφωσης για τους υπαλλήλους ή τα στελέχη που εργάζονται ή που θέλουν να αναβαθμίσουν το ρόλο τους στα κέντρα wellness.

**Τα μαθήματα μας είναι Διαδικτυακά, σύγχρονης εκπαίδευσης, διαδραστικά, χρησιμοποιούν μοντέρνους και αποτελεσματικούς τρόπους διδασκαλίας** κάνοντας έτσι, την εκπαίδευση ενηλίκων, μια ευχάριστη και δημιουργική διαδικασία ώστε να κατακτήσεις το ρόλο και τις ικανότητες ενός σύγχρονου Spa Manager.

Απευθύνονται σε επαγγελματίες spa (Spa Therapists, Managers, Supervisors, Receptionists) που επιθυμούν να αναβαθμίσουν τις γνώσεις και δεξιότητες τους σε θέματα οργανωτικά – marketing – πωλήσεων – εξυπηρέτησης κ.α.)

# Πρόγραμμα Online Spa Management

1ος Κύκλος	Νοέμβριος	Δεκέμβριος	Ιανουάριος	Φεβρουάριος	Μάρτιος
<b>Spa Sales</b> (4 συναντήσεις)	14,16,21,23 /11 17.00-21.00				
<b>Spa Menu</b> (4 συναντήσεις)	28,30 /11 & 5,7 /12 17.00-21.00				
<b>Spa Offers</b> (3 συναντήσεις)		12/12 17.00 - 20.00 14/12 17.00 - 20.00 19/12, 17.00 - 19.00			
<b>Διαχείριση Ανθρώπινου Δυναμικού</b> (6 συναντήσεις)			16,18,23,25,30 /1 & 1 /2 17.00 - 21.00		
<b>Spa Events</b> (3 συναντήσεις)				13/2 17.00 - 20.00 15/2, 17.00-20.00 20/2, 17.00 - 19.00	
<b>Spa Quality Control</b> (3 συναντήσεις)					5/3 17.00 - 20.00 7/3 17.00-20.00 12/3 17.00 - 19.00
2ος Κύκλος	Απρίλιος	Μάιος	Ιούνιος	Ιούλιος	
<b>Spa Sales</b> (4 συναντήσεις)	16,18,23,25 /4 17.00-21.00				
<b>Spa Menu</b> (4 συναντήσεις)		13,15,17,20 /5 17.00-21.00			
<b>Spa Offers</b> (3 συναντήσεις)		22/5 17.00 - 20.00 24/5 17.00 - 20.00 27/5, 17.00 - 19.00			
<b>Διαχείριση Ανθρώπινου Δυναμικού</b> (6 συναντήσεις)			3,5,7,10,12,14 /6 17.00 - 21.00		
<b>Spa Events</b> (3 συναντήσεις)			17/6 17.00 - 20.00 19/6, 17.00-20.00 21/6, 17.00 - 19.00		
<b>Spa Quality Control</b> (3 συναντήσεις)				1/7 17.00 - 20.00 3/7 17.00-20.00 5/7 17.00 - 19.00	

Μπορείς να εκπαιδευτείς, είτε στο σύνολο των 6 ενοτήτων της Ειδικότητας Spa Management, είτε σε μεμονωμένες ενότητες που σε ενδιαφέρουν.

# Online Πρόγραμμα Spa Management



## Εκπαίδευση Spa Sales

Με τη συγκεκριμένη εκπαίδευση **θα μάθεις τον τρόπο το πώς να δημιουργείς ένα περιβάλλον άριστης εξυπηρέτησης πελατών spa** και παράλληλα θα βρεις τους μηχανισμούς προσέγγισης και επικοινωνίας ώστε να κάνεις τον πελάτη **να θέλει να αγοράσει την υπηρεσία ή το προϊόν** που προτείνεις ανάλογα με τις δικές του ανάγκες, **μετατρέποντας τον σε επαναλαμβανόμενο πελάτη spa (repeater).**

**Παράλληλα, ως Spa Manager,** θα βρεις τα εργαλεία και τους τρόπους να ενδυναμώσεις την ομάδα σου στο σημαντικό κομμάτι των πωλήσεων – αυξάνοντας το τζίρο του spa με εύκολο τρόπο

**“Η πώληση δεν είναι είναι ένα μέσο πίεσης...αλλά τρόπος ικανοποίησης των αναγκών των πελατών σου”!**

### Σεμινάριο – Ώρες εκπαίδευσης

**Το σεμινάριο διαρκεί 16 ώρες και σε αυτό μαθαίνεις:**

1. Ιδιαιτερότητες της εξυπηρέτησης πελατών στο spa και πώς συνδέεται άμεσα με τις πωλήσεις υπηρεσιών και προϊόντων spa
2. Πώληση – Είδη Πωλήσεων στο Spa
3. Μέρη πωλήσεων στο Spa (ιδανικά σημεία πώλησης)
4. Ορισμός, Κανόνες & Στάδια πώλησης
5. Βήματα πώλησης πριν και κατά τη διάρκεια πώλησης
6. Εργαλεία πώλησης στο spa και πώς κάνω τους πελάτες επαναλαμβανόμενους και αφοσιωμένους
7. Τρόποι εκπαίδευσης της ομάδας spa στην επικοινωνία και πώληση
8. Τρόποι & Εργαλεία Επικοινωνίας στην πώληση (λεκτική – οπτική κτλ)

### Πώς θα λάβεις την Εκπαίδευση:

Με τη βοήθεια και τη χρήση Ομαδοσυνεργατικής & Βιωματικής Μάθησης:

- Powerpoint / Slides
- Multimedia, Video – Brainstorming
- Πρακτικές Ασκήσεις / Ομάδες
- Case Studies – Σενάρια Πωλήσεων
- Role Playing / Προσομοίωση Πωλήσεων

# Online Πρόγραμμα Spa Management



## Εκπαίδευση Διαχείρισης Ανθρώπινου Δυναμικού Spa

Με τη συγκεκριμένη εκπαίδευση θα μάθεις ιδανικά το ρόλο που καλείσαι να εκπληρώσεις!

**Να δημιουργείς, δηλαδή, δεμένες ομάδες που θέλουν εργάζονται για σένα και την επιχείρηση spa καθώς και να εναλλάσσεις τις ιδιότητες του Coach – Mentor –**

**Manager**, από την αρχή της σεζόν μέχρι το τέλος της, ώστε να δημιουργείς ομάδες που να λειτουργούν άψογα με πίστη στις δυνάμεις τους και στο όραμα της επιχείρησης. **Η ανάπτυξη τέτοιων ομάδων θα εξελίξει και την επιχείρηση, θα δημιουργεί ικανοποίηση στους πελάτες έχοντας ένα πολύ ιδανικό κλίμα εργασίας.**

- Ανάθεση έργου και εργασίας & Διαχείριση κρίσης

- Επιλογή εκπαίδευση προσωπικού & Αξιολόγηση προσωπικού

### Στοχοθεσία

- Επιλογή, διαμόρφωση και καθορισμός στόχων
- Υποστήριξη Στόχων- Τήρηση προδιαγραφών
- Time management

**Συντονισμός/ Παρακολούθηση/ Διαχείριση Ανθρώπινου δυναμικού**

### Επικοινωνία

- Βασικές αρχές επικοινωνίας / Παρουσίαση ιδεών, πειθώ,
- Διερεύνηση, διαπραγμάτευση, Κατανόηση, ενεργητική ακρόαση Πώς και γιατί κτίζεται το ομαδικό πνεύμα / θετικά και αρνητικά
- Επικοινωνία
- Βασικές αρχές επικοινωνίας / Παρουσίαση ιδεών, πειθώ,
- Διερεύνηση, διαπραγμάτευση, Κατανόηση, ενεργητική ακρόαση

“Η διαχείριση ομάδων έχει ως στόχο τη βελτιστοποίηση του καθενός προσωπικά αλλά και του συνόλου, με στόχο την ανάπτυξη της λειτουργίας του spa”

**Σεμινάριο – Ώρες εκπαίδευσης**  
**Το σεμινάριο διαρκεί 24 ώρες και σε αυτό μαθαίνεις:**

### Επαγγελματίας Manager

- Το κατάλληλο προφίλ του αποτελεσματικού μάνατζερ
- Ο ρόλος του manager: Οι προσδοκίες της εργοδοσίας και των εργαζόμενων από αυτόν

Πώς κτίζω και οριοθετώ τις επαγγελματικές σχέσεις με τους συνεργάτες μου / Τρόποι προσωπικής εξέλιξης και ανέλιξης  
**Καθήκοντα**

- Πλάνο δράσης & λήψη αποφάσεων

- Στάσεις, και χειρισμοί των συνεργατών

- Ενθάρρυνση, παρακίνηση, επιβράβευση

**Meetings: Βασικό συντονιστικό εργαλείο ή χάσιμο χρόνου;**

- Τρόποι, μέθοδοι και μοντέλα διοίκησης και ηγεσίας
- Βασικές αρχές mentoring, coaching. Σε ποιες περιπτώσεις και γιατί εφαρμόζονται
- Επίτευξη ομαδικότητας: Μύθοι και αλήθειες

Πώς και γιατί κτίζεται το ομαδικό πνεύμα / θετικά και αρνητικά

**Πώς θα λάβεις την Εκπαίδευση:**

**Με τη βοήθεια και τη χρήση Ομαδοσυνεργατικής & Βιωματικής Μάθησης:**

1. Powerpoint / Slides
2. Multimedia, Video – Brainstorming
3. Πρακτικές Ασκήσεις / Ομάδες
4. Case Studies – Σενάρια Λειτουργίας Spa
5. Role Playing / Προσομοίωση Ρόλων Manager – Employee

# Online Πρόγραμμα Spa Management



## Εκπαίδευση Spa Offers

Με τη συγκεκριμένη εκπαίδευση **θα μάθεις να χρησιμοποιείς το εργαλείο Marketing των προσφορών, ώστε να αυξάνεις τη δυναμική επισκεψιμότητας του spa** τις ώρες / μέρες που χρειάζεσαι, αναπτύσσοντας το τζίρο της επιχείρησής σου **προς όφελος του ίδιου του spa αλλά και των πελατών σου (win win).**

**Παράλληλα θα αναπτύξεις τη δημιουργικότητα ώστε να προσφέρεις λύσεις εμπειριών προς τους πελάτες σου με πιο επικοινωνιακούς και διαφημιστικούς τρόπους προσέγγισης!**

**“Η προσφορά είναι εργαλείο επικοινωνίας με όφελος για τα 2 εμπλεκόμενα μέρη...πελάτες & spa”!**

### Σεμινάριο – Ώρες εκπαίδευσης

**Το σεμινάριο διαρκεί 8 ώρες και σε αυτό μαθαίνεις:**

1. Η προσφορά σαν έννοια – ανάλυση της
2. Προσφορά και πως δρα στην ψυχολογία του πελάτη spa
3. Διαχωρισμός προσφοράς και δώρου (επιβράβευση προς τον πελάτη)
4. Προσφορά και μείωση των πωλήσεων μας (Άστοχη προσφορά)
5. Προσφορά και αύξηση των πωλήσεων μας (Στοχευμένη προσφορά)
6. Πότε η προσφορά χάνει την αξία της
7. Διαχωρισμός προσφορών που αφορούν τις υπηρεσίες από προσφορές που αφορούν αγαθά
8. Σύνδεση της προσφοράς με στόχο επιλογής – (οικονομικός, αύξηση πελατολογίου – επικοινωνία νέου προϊόντος – προϊόντα σε stock)
9. Περίοδος που δημιουργούμε τις προσφορές και περίοδος που τις επικοινωνούμε
10. Σύνδεση προσφορά και χώρου χρόνου στο Spa
11. Είδη πακέτων προσφορών υπηρεσιών και προϊόντων

### Πώς θα λάβεις την Εκπαίδευση:

Με τη βοήθεια και τη χρήση Ομαδοσυνεργατικής & Βιωματικής Μάθησης:

Powerpoint / Slides

Multimedia, Video – Brainstorming

Πρακτικές Ασκήσεις / Ομάδες

Case Studies – Σενάρια Προσφορών

# Online Πρόγραμμα Spa Management



## Εκπαίδευση Spa Event Management

Με τη συγκεκριμένη εκπαίδευση **θα λάβεις εκείνα τα εργαλεία επικοινωνίας και διαφήμισης που θα σε κάνουν ικανό να δημιουργείς μοναδικές εμπειρίες στους πελάτες του spa** με στόχο την αύξηση της επισκεψιμότητας αλλά και της καινοτομίας της επιχείρησής που πρεσβεύεις.

**Η ανάπτυξη του ονόματος της επιχείρησής του spa καθώς οι ξεχωριστές ημέρες δράσεων θα αλλάξουν θετικά την εικόνα του spa** προς τους υποψήφιους πελάτες και θα τους μετατρέψει σε πιστούς οπαδούς του.

**“Η διαχείριση ενός spa event είναι η ευκαιρία για μοναδικές και αξέχαστες εμπειρίες wellness προς τους υποψήφιους πελάτες ενός spa, δημιουργώντας ενεργό και πιστό κοινό”!**

### Σεμινάριο – Ώρες εκπαίδευσης

Το σεμινάριο διαρκεί 8 ώρες και σε αυτό μαθαίνεις:

1. Ορισμός Event
2. Event & παγκόσμια οικονομία Beauty & Spa & Σύγχρονες τάσεις events
3. Event & πρωτοτυπία
4. Event & ψυχολογία
5. Τύποι events
  - Έκτακτα & περιοδικά
6. Event marketing
  - Ονοματολογία
  - Τρόποι & χρόνος επικοινωνίας
  - Προωθητικές ενέργειες
  - Συνεργαζόμενα τμήματα
7. Event & διαχείριση ανθρώπινου δυναμικού
8. Οικονομική διαχείριση event

### Πώς θα λάβεις την Εκπαίδευση:

Με τη βοήθεια και τη χρήση Ομαδοσυνεργατικής & Βιωματικής Μάθησης:

- Powerpoint / Slides
- Multimedia, Video – Brainstorming / Πρακτικές Ασκήσεις / Ομάδες
- Case Studies – Σενάρια Δημιουργίας Event



# Online Πρόγραμμα Spa Management



## Εκπαίδευση Spa Quality Control

Με τη συγκεκριμένη εκπαίδευση **θα μάθεις πώς να ορίζεις την ποιότητα υπηρεσιών του spa σου, να φτιάχνεις το μηχανισμό ελέγχου και τον τρόπο που θα εξασφαλίζεις τον ίδιο τρόπο εξυπηρέτησης προς όλους τους πελάτες του spa.**

**Θα πάρεις εργαλεία και μηχανισμούς για τους τρόπους που μπορείς να μειώσεις τα έξοδα της επιχείρησης, θα κάνεις τη ζωή των εργαζομένων πιο εύκολη και θα ευχαριστείς τους πελάτες σου – αυξάνοντας τα κέρδη της επιχείρησης!**

**“Η ποιότητα υπηρεσιών είναι ο τρόπος που θέλεις ένας πελάτης να βιώνει τις υπηρεσίες που του προσφέρεις και ο τρόπος που θέλεις το προσωπικό σου να εργάζεται στο spa σου”!**

### Σεμινάριο – Ώρες εκπαίδευσης

**Το σεμινάριο διαρκεί 8 ώρες και σε αυτό μαθαίνεις:**

1. Έννοια και αναγκαιότητα “Quality Control”
2. Τομείς του Spa που αναφέρεται το Quality Control  
Quality Control & Εγκαταστάσεις  
Quality control & Υπηρεσίες  
Quality control & Εξυπηρέτηση πελατών
3. Quality control & Εκπαίδευση προσωπικού
4. Quality control & Πρωτόκολλα
5. Τρόπου οργάνωσης του Quality Control & τι κερδίζουμε
6. Διασφάλιση “quality control” & Στατιστικά στοιχεία Quality Control

### Πώς θα λάβεις την Εκπαίδευση:

Με τη βοήθεια και τη χρήση Ομαδοσυνεργατικής & Βιωματικής Μάθησης:

- Powerpoint / Slides
- Multimedia, Video – Brainstorming
- Πρακτικές Ασκήσεις / Ομάδες
- Case Studies – Σενάρια Λειτουργίας Spa
- Role Playing / Προσομοίωση Διασφάλισης Ποιότητας Spa

# Online Πρόγραμμα Spa Management



## Εκπαίδευση Spa Menu Creative

Με τη συγκεκριμένη εκπαίδευση **θα μάθεις πώς να μελετάς το ξενοδοχείο, του πελάτες που έχεις καθώς και την ταυτότητα που θέλεις να δώσεις στο spa, ώστε να ξεχωρίσει – καινοτομήσει σε σχέση με τον ανταγωνισμό.**

**Θα λάβεις όλα τα εργαλεία και τους μηχανισμούς σκέψης ώστε να ξέρεις που να φτιάχνεις ένα ξεχωριστό spa menu με ιδιαιτερότητα και κυρίως λειτουργικότητα – αυξάνοντας την επισκεψιμότητα της επιχείρησής.**

**“Η Δημιουργία Menu είναι ο τρόπος που θέλεις να δουλέψει ο χώρος σου, οι πελάτες που θέλεις να έχεις με στόχο την καινοτομία – τη μοναδικότητα και τη λειτουργικότητα”!**

### Σεμινάριο – Ώρες εκπαίδευσης

**Το σεμινάριο διαρκεί 16 ώρες και σε αυτό μαθαίνεις:**

1. Spa Menu τι είναι; – Ορισμός & Σύγχρονες τάσεις spa menu
2. Τύποι και παραδείγματα spa menu
3. Spa Menu Marketing και επιλογή υπηρεσιών / Ονοματολογία και κείμενα υπηρεσιών
4. Δημιουργία πρωτοκόλλων υπηρεσιών
5. Signature Θεραπείες – χρησιμότητα – παραδείγματα
6. Επιλογή προϊόντων – συστατικών
7. Μηχανισμός Εκπαίδευσης ανθρώπινου δυναμικού στο spa menu
8. Οικονομική μελέτη spa menu – τιμολόγηση

### Πώς θα λάβεις την Εκπαίδευση:

**Με τη βοήθεια και τη χρήση Ομαδοσυνεργατικής & Βιωματικής Μάθησης:**

- Powerpoint / Slides
- Multimedia, Video – Brainstorming
- Πρακτικές Ασκήσεις / Ομάδες
- Case Studies – Σενάρια Δημιουργίας Υπηρεσιών & Signature Treatments
- Role Playing / Προσομοίωση Ονομασιών και Περιγραφών Υπηρεσιών

# Πιστοποίηση Spa Management

Το πιο σημαντικό στη συγκεκριμένη Ειδικότητα είναι ότι σου δίνει τα εφόδια να μπορείς να ανταπεξέλθεις στο όμορφο κομμάτι της Διαχείρισης & Λειτουργίας ενός Spa.

## Πιστοποίηση Σπουδών

Η σχολή μας χορηγεί **Πιστοποίηση γνώσεων στην Ειδικότητα Spa Management** και βεβαιώσεις παρακολούθησης στις μεμονωμένες εκπαιδευτικές ενότητες ή τον συνδυασμό αυτών.

Για τους σπουδαστές μας που επιθυμούν να ενισχύσουν το επαγγελματικό τους προφίλ δίνεται η επιπλέον δυνατότητα χορήγησης

“Πιστοποιητικού Spa Management” - 80 ωρών με την αξιοπιστία του Βρετανικού Φορέα Πιστοποίησης Gatehouse Awards



# Εγγραφές / Επιβεβαίωση θέσης

## Προσφορά Εκπαίδευσης

Έχεις τη δυνατότητα να παρακολουθήσεις όσες ενότητες χρειάζεσαι ή να επιλέξεις το σύνολο και των 6 εκπαιδευτικών ενοτήτων και από 1250€

Έχεις Έκπτωση **260€** - τελικό ποσό: 990€ \*

*\*σε 5 άτοκες μηνιαίες δόσεις!*

Μπορείτε να επιβεβαιώσετε τη συμμετοχή σας στις τράπεζες που συνεργαζόμαστε - Με κατάθεση 198€ σε κάποιο κατάστημα ή μέσω e-banking:

Eurobank: Αρ. Λογαριασμού: 0026.0008.30.0200870985 | IBAN: GR9002600080000300200870985 | Δικαιούχος: Release and Relax Motion I.K.E.

Πειραιώς: Αρ. Λογαριασμού: 5075077965542 | IBAN:GR9401720750005075097965542 | Δικαιούχος: Release and Relax Motion I.K.E.

Μαζί με το όνομά σας στην κατάθεση, σημειώνετε και την ονομασία Spa Management

**Πληροφορίες / Εγγραφές 2106432241**

website: [www.rrmotion.gr](http://www.rrmotion.gr) - email: [info@rrmotion.gr](mailto:info@rrmotion.gr)





Release and Relax Motion

# Εκπαιδευτικό **Online** Πρόγραμμα Spa Management



*Η Ιδανική Μετεκπαίδευση εξ αποστάσεως*

Website: [www.rrmotion.gr](http://www.rrmotion.gr)