

KAMALA SPA

PROGRAMME DE FORMATION

EXPERTISE : EXPERT SPA MANAGER

DESCRIPTION

L'excellence de la gestion et du management en SPA hôtelier de la préouverture à l'exploitation. Soyez l'expert tant attendu et sollicité par les recruteurs d'aujourd'hui !

L'exploitation d'un spa hôtelier saisonnier comporte plusieurs facettes dont l'optimisation permet de faire émerger tout son potentiel. La SPA Manager doit savoir maîtriser un ensemble d'outils et de qualités pour porter son service et son équipe à leur plus haut niveau.

Dans cette formation, KAMALA SPA vous délivre toute l'expertise de gestion de spas hôteliers à travers 4 thèmes :

- Positionnement de l'offre Wellness
- Préparation de l'ouverture ou de la saison
- Optimisation des procédures d'exploitation
- Management

Bénéficiez d'un savoir riche qui consolidera votre posture de SPA Manager pour atteindre l'excellence visée !

OBJECTIFS

- Savoir analyser l'ADN du spa et la cohérence de l'offre Wellness / Définir le positionnement ;
- Savoir préparer la création et/ou l'ouverture saisonnière d'un spa : liste détaillée de toutes les procédures à appliquer ;
- Optimiser l'exploitation et les procédures indispensables au bon fonctionnement d'un spa : liste détaillée de toutes les procédures à appliquer ;
- Renforcer sa posture de Spa Manager et fidéliser son équipe ;
- Obtenir le certificat « Expert SPA Manager » (ne vaut pas agrément de l'Etat) ;

PUBLIC CONCERNÉS & PRÉ-REQUIS

- Travailler dans l'univers du bien-être / Spa Manager & Assistante / Spa praticiennes
- Postuler ou être en poste dans un spa hôtelier (idéalement saisonnier)
- Avoir un niveau de connaissances Excel débutant : savoir rentrer une formule de calcul

PROGRAMME : Version formation individuelle en visio

<p>SESSION 1 : Analyse et Définition du concept</p>	<p>SESSION 2 : Préparer l'ouverture SPA</p>
<p>Accueil : Présentation & cadre de la formation</p> <p>1. Analyser l'ADN du spa et la cohérence de l'offre Wellness / Définir le positionnement et le concept</p> <ul style="list-style-type: none"> • Etude du tableau d'audit SPA • Stratégie marketing & commerciale • Suivi des procédures SPA • Quiz QCM 	<p>Accueil : Temps d'échange questions/réponses</p> <p>2. Préparer l'ouverture d'un spa</p> <ul style="list-style-type: none"> • Optimiser l'architecture du spa sur plan • Préparer le budget prévisionnel • Quiz QCM
<p>SESSION 3 : Préparer l'ouverture SPA</p>	<p>SESSION 4 : Préparer l'ouverture SPA / Optimiser l'exploitation SPA</p>
<p>Accueil : Temps d'échange questions/réponses</p> <p>2. Préparer l'ouverture d'un spa (suite)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Etablir le Capex : investissements – immobilisations – fournitures d'exploitation • Agenda travaux & maintenance • Etablir les contrats avec les marques partenaires • Créer le Spa menu • Préparer le recrutement du personnel • Prévoir la formation du personnel • Quiz QCM 	<p>Accueil : Temps d'échange questions/réponses</p> <p>2. Préparer l'ouverture d'un spa (suite)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Etablir le process de commandes • Prévoir la programmation du logiciel • Gérer les Réservation & Presse • Créer le rétroplanning d'ouverture <p>3. Optimiser l'exploitation et les procédures indispensables</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le Chiffre d'Affaires : Analyse & Suivi • Quiz QCM
<p>SESSION 5 : Optimiser l'exploitation SPA</p>	<p>SESSION 6 : Renforcer sa posture de SPA Manager</p>
<p>Accueil : Temps d'échange questions/réponses</p> <p>3. Optimiser l'exploitation et les procédures indispensables (suite)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Créer les plannings selon les périodes d'activité • Etablir les process Inventaire & Stock • Créer les procédures : Réception / Cabines / Installations / Zone client Fitness / Protocole & Soins • Mémo SPA et communication interservices • Rétroplanning de fermeture saisonnière • Quiz QCM 	<p>Accueil : Temps d'échange questions/réponses</p> <p>4. Renforcer sa posture de Spa Manager et fidéliser son équipe</p> <ul style="list-style-type: none"> • Définir sa posture de manager et ses valeurs • Outils de coaching d'équipe • Outils et process de fidélisation d'équipe • Astuces de gestion du stress • Créer sa procédure de gestion des conflits • Etablir la fiche évaluation de Contrôle qualité RECEPTION & CABINES • Outils de fidélisation de la clientèle • Quiz QCM • Bilan de la formation

DÉMARCHÉ PÉDAGOGIQUE

- **Formation en distanciel**
- Connaissances théoriques : 4 livrets de formation remis au participant
+ Fichiers informatiques fournis : tableaux Excel
- Exercices de mise en pratique individuels

ÉVALUATION & VALIDATION DE LA FORMATION

- Évaluation de progression par QCM
- Questionnaire de satisfaction
- Certificat de réalisation de formation remis au stagiaire
- Certificat « KAMALA SPA » remis au stagiaire (ne vaut pas agrément de l'Etat)
- Attestation de connexion à la réunion

MODALITÉS

- **Durée de la formation : 21 heures** à raison de 6 sessions de 3h30 par session
- **Effectif** : formation individuelle pour 1 personne
- **Langue d'enseignement** : Français
- **Dates** : voir calendrier formation ou à définir, délai d'accès sous 1 mois maximum
- **Horaires** : 9H – 12H30 ou 14h – 17h30
- **Lieu de formation** : en visio via Teams
- **Accessibilité** : Le contenu, la durée et le rythme de la formation peuvent être adaptés à certaines situation de handicap. Nous consulter.
- **Matériel à fournir** : ordinateur équipé du logiciel Excel et du logiciel Teams

TARIFS & CONDITIONS

- **Tarif** : 1 590 € nets par stagiaire

LA FORMATRICE

Vanessa PAUMIER – Fondatrice & Formatrice KAMALA SPA

Diplômée d'un CAP Esthétique-Cosmétique depuis 2001 et d'un BTS Esthétique-Cosmétique depuis 2007, Vanessa est riche de plus de 20 ans passés dans l'univers du bien-être dont 10 ans en tant que Spa Manager & Praticienne en hôtellerie de luxe et Palaces en France et à l'international. Elle a également enseigné en qualité de Professeure esthétique du niveau Bac Pro au BTS et s'est formée à la pratique de la méditation de pleine conscience. Désormais, elle crée et délivre des formations innovantes, exclusives et de qualité aux professionnels du bien-être en y infusant toute sa passion, son expertise, sa rigueur, sa pédagogie et sa bienveillance.

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

Vanessa Paumier :

+33 (0)6 45 02 00 76 / contact@kamalaspaspa-formation.com / www.kamalaspaspa-formation.com



KALAMA SPA® - Marque déposée à l'INPI- SIRET : 905 290 037 00027 – Code NAF : 8559B

Déclaration enregistrée sous le numéro 84 73 02 49 873.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

V1-31/01/2024