

# 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 collective en présentiel

### JOUR 1 : Analyse et Définition du concept / Préparer l'ouverture SPA

#### MATIN : THEORIE

1. Analyser l'ADN du spa et la cohérence de l'offre Wellness / Définir le positionnement et le concept
  - Etude du tableau d'audit SPA
  - Stratégie marketing & commerciale
  - Suivi des procédures SPA
2. Préparer l'ouverture d'un spa
  - Optimiser du plan d'architecture

#### APRES-MIDI : THEORIE

2. Préparer l'ouverture d'un spa (suite)
  - Préparer le budget prévisionnel (estimation du Chiffre d'Affaires)
  - Etablir le Capex : investissements & fournitures d'exploitation
  - Quiz QCM

### JOUR 2 : Préparer l'ouverture SPA / Optimiser l'exploitation SPA

#### MATIN : THEORIE

2. Préparer la création et/ou l'ouverture saisonnière d'un spa (suite)
  - Anticiper les besoins de maintenance
  - Etablir les contrats avec les marques partenaires
  - Créer le Spa menu
  - Préparer le recrutement du personnel
  - Prévoir la formation du personnel
  - Etablir le process de commandes
  - Prévoir la programmation du logiciel
  - Gérer les Réservation & Presse
  - Créer le rétroplanning d'ouverture

#### APRES-MIDI : THEORIE

3. Optimiser l'exploitation et les procédures indispensables
  - Le Chiffre d'affaires : Analyse & Suivi
  - Créer les plannings selon les périodes d'activité
  - Etablir les process Inventaire & Stock
  - Quiz QCM

### JOUR 3 : Renforcer sa posture de SPA Manager

#### MATIN : THEORIE

3. Optimiser l'exploitation et les procédures indispensables (suite)
  - Créer les procédures : Réception / Cabines / Installations / Zone client / Fitness / Soins
  - Créer les fiches Mémo SPA et communication interservices
  - Anticiper le rétroplanning de fermeture saisonnière
4. Renforcer sa posture de Spa Manager et fidéliser son équipe
  - Définir sa posture de manager et ses valeurs
  - Outils de coaching d'équipe
  - Outils et process de fidélisation d'équipe

#### APRES-MIDI : THEORIE

4. Renforcer sa posture de Spa Manager et fidéliser son équipe (suite)
  - Outils de gestion 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 présentiel**
- Connaissances théoriques : 4 livrets de formation remis à chaque participant  
+ Fichiers informatiques fournis : tableaux Excel
- Exercices de mise en pratique en groupe

## 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)
- Fiche de présence émargée

## MODALITÉS

- **Durée de la formation :** 3 jours soit 21 heures au total à raison de 7h par jour
- **Effectif :** Inter-entreprise : 2 à 4 personnes  
Intra-entreprise : 1 à 2 personnes
- **Langue d'enseignement :** Français
- **Dates :** voir calendrier formation ou à définir, délai d'accès sous 1 mois maximum
- **Horaires :** 9H – 17H (déjeuner 1H) ou à définir
- **Lieu de formation :** en intra dans vos locaux, en inter dans les centres de formations
- **Accessibilité :** la formation peut être organisée dans une salle accessible aux personnes à mobilité réduite. 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

## TARIFS & CONDITIONS

- **Tarif :** Inter-entreprise : 1 590 € nets par stagiaire  
Intra-entreprise : Merci de nous consulter pour élaboration du devis sur-mesure
- **Conditions :** pour les sessions inter-entreprises organisées par KAMALA SPA, un minimum de 2 participants est requis pour confirmer la formation. Le cas échéant, la session sera annulée, report éventuel.

## 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](mailto:contact@kamalaspaspa-formation.com) / [www.kamalaspaspa-formation.com](http://www.kamalaspaspa-formation.com)



KAMALA 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.

v10\_19/04/2024