

CÓMO DIRIGIR *una recepción de spa* DESTACADA

¡El primer entrenamiento en línea del mundo de nivel corporativo, bajo demanda y basado en psicología empresarial para receptionistas de spa!

ENTRENAMIENTO EN LÍNEA



¿La recepción de tu spa está generando ingresos, promoviendo el trabajo en equipo y construyendo negocios de clientes habituales?

La respuesta a las tres debería ser "¡¡SÍ!!"

Lograr que la recepción al spa funcione correctamente es fundamental. La primera y última comunicación con el cliente es con la recepción del spa. La primera y última comunicación con el cliente es con la recepción del spa. **¿Tu recepción está haciendo su parte para mantener buenas relaciones con los clientes y representar a la marca del spa?**

La dinámica personal entre los terapeutas y la dinámica de equipo entre el terapeuta y los equipos de recepción se ven afectadas por la forma en que opera la recepción.

¿Tu recepción está apoyando a tus terapeutas para construir una base de clientes recurrentes y generar ingresos mediante ventas adicionales y cruzadas?

¿Las quejas son manejadas efectiva y profesionalmente?

¿Tu estrategia de redes sociales está respaldada desde la primera línea?

El entrenamiento de Evolution-U Spa Academy "Cómo dirigir una recepción de spa destacada" responde a estas y muchas más preguntas necesarias para lograr una recepción de spa rentable, eficiente y centrada en el equipo que impulsará los ingresos del spa y la longevidad del negocio.

"La Evolution-U Spa Academy ofrece una solución única de entrenamiento en spa basada en 19 años de experiencia operativa de una de las cadenas de spa más premiadas de Asia, combinada con contenido de psicología empresarial líder en el mundo utilizado por compañías del Fortune 500"



BIOGRAFIA DEL ENTRENADOR NEIL ORVAY



Ex-banquero de inversiones y empresario de 30 años de experiencia

sense of touch

Fundó la cadena de spa de día galardonada con múltiples premios Sense of Touch en 2002



Ha entrenado a más de 5,000 ejecutivos a nivel mundial en psicología empresarial

Panelista y ponente habitual en el circuito mundial de spa



¿QUÉ OBTENGO?



¡12 videos tutoriales repletos de excelente información y tips sobre cómo dirigir una recepción de spa rentable y eficiente!



Revisiones de conocimiento para asegurarte de que los puntos claves han sido entendidos.



Artículos bellamente diseñados y "tips destacados" para ayudarte a revisar y recordar los puntos claves



Un certificado de finalización de Evolution-U Spa Academy!



Una gran cantidad de ejercicios grupales y juegos de roles con tu equipo si tu gerente de spa también toma el entrenamiento "Dirigiendo un equipo de spa de alto rendimiento" de Evolution-U Spa Academy.

BIOGRAFIA DE LA EMPRESA EVOLUTION U

Fundada en 2009 para desarrollar y ofrecer contenido de capacitación patentada de alto nivel de habilidades interpersonales

Base de clientes de las principales instituciones y multinacionales financieras de sectores que incluyen seguros, consultoría, área legal, gobierno, lujo, comercio al por menor, spa y bienestar.

Competencias básicas que incluyen comunicación, persuasión, ventas, negociación, empoderamiento personal, liderazgo, coaching y diversidad e inclusión.

DURACIÓN DEL CURSO

2 ½ horas (12 tópicos)

¡Todos los cursos son completamente en línea y bajo demanda, por lo que puedes completar tu entrenamiento en un período de 10 a 12 días con una sesión de aproximadamente 15 minutos por día!



CONTENIDO DEL CURSO

Los entrenamientos en habilidades de recepción del spa son pasados por alto, ya que la mayor parte del presupuesto de capacitación se utiliza en entrenamientos sobre tratamientos y productos. Sin embargo, estimamos que una recepción de spa mal dirigida puede perder hasta un 20 % de los ingresos. ¡Este entrenamiento está diseñado para tapan esas fugas y hacer que la recepción no solo sea un generador de ingresos clave, sino también un facilitador de una gran dinámica de equipo!

MÓDULO

1

LOS FUNDAMENTOS DE LA EXCELENCIA EN UNA RECEPCIÓN DE SPA

- TÓPICO 1. Estableciendo las primeras impresiones
- TÓPICO 2. Procedimientos de reserva y eficiencias
- TÓPICO 3. Manejando las quejas y garantizando la satisfacción de los huéspedes
- TÓPICO 4. Comunicaciones Telefónicas

MÓDULO

2

IMPULSANDO LOS INGRESOS A TRAVÉS DE LA RECEPCIÓN DEL SPA

- TÓPICO 5. Aumentando las ventas de paquetes y mejorando los servicios
- TÓPICO 6. Comunicaciones electrónicas
- TÓPICO 7. Gestión avanzada de reservas
- TÓPICO 8. ¡Aumentando tus números de ventas al por menor!

MÓDULO

3

REPRESENTANDO LA MARCA

- TÓPICO 9. Retención de clientes
- TÓPICO 10. Recorridos de spa y flujo de clientes
- TÓPICO 11. Creando conciencia de marca
- TÓPICO 12. Manejando las quejas

LO QUE NUESTROS CLIENTES HAN DICHO...

El entrenamiento ayuda a generar confianza para enfrentar a los clientes sin cita previa o las llamadas entrantes, ofrece técnicas adicionales para el manejo de reservas y ayuda a mejorar el estándar de servicio, especialmente en las redes sociales

ROSSANA
repcionista de spa

Excelentes maneras de crear conexiones entre la recepción y los clientes

KIM
repcionista de spa

Esta capacitación fue de gran ayuda y nos recuerda lo que hace falta y cómo mejorar nuestro conocimiento. Esto es especialmente importante hoy en día, ya que las redes sociales son la forma más conveniente de llegar a los clientes y nivelar el campo de juego

ROSSANA
repcionista de spa

Las técnicas enseñadas para reservar clientes potenciales (reservas inteligentes) y la marca de spa son realmente útiles

KIM
repcionista de spa

