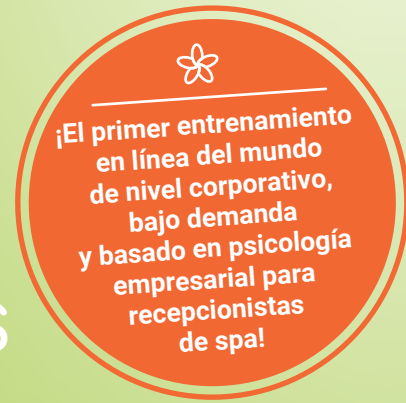


CÓMO SER *un terapeuta de spa* CON LOS MEJORES INGRESOS



ENTRENAMIENTO EN LÍNEA

¿Quieres ser un terapeuta de spa con mejores ingresos?

La respuesta debería ser "¡¡Sí!!"

Para lograr esto, también necesitas poder responder "Sí" a las siguientes preguntas;

- 1 ¿Eres capaz de conectarte con tus clientes a nivel personal?
- 2 ¿Tienes suficientes clientes que te solicitan por tu nombre para que tus comisiones se mantengan estables aún cuando haya poco flujo de clientes?
- 3 ¿Tanto los clientes nuevos como los regulares siguen tus recomendaciones sobre los tratamientos y los productos?



"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"

Los entrenamientos en tratamientos y en productos por sí solos no son suficientes para convertirnos en los mejores en lo que hacemos. A menudo perdemos la oportunidad de vender y promocionar porque nos faltan las habilidades de comunicación interpersonales requeridas. El entrenamiento de Evolution-U Spa Academy "Cómo ser un terapeuta de spa con los mejores ingresos" te brinda las herramientas necesarias para convertirte en el mejor terapeuta de spa.



BIOGRAFÍA 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?



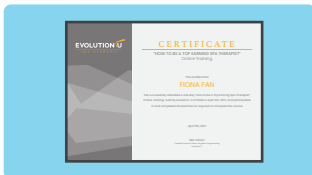
¡10 videos tutoriales repletos de excelente información y tips sobre cómo el ser el mejor terapeuta de spa!



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*

*si tu gerente de spa también toma el entrenamiento "Dirigiendo un equipo de spa de alto rendimiento" de Evolution-U Spa Academy.

BIOGRAFÍA 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 horas (10 tópicos)

¡Todos los cursos son completamente en línea y bajo demanda, por lo que puedes completar tu entrenamiento en un período de 8 a 1 días con una sesión de aproximadamente 15 minutos por día!



CONTENIDO DEL CURSO

La formación de terapeutas de spa se centra tradicionalmente en el entrenamiento sobre tratamientos y productos. Si bien estos son esenciales, se pierden las habilidades interpersonales críticas que hacen que los mejores terapeutas sean los mejores productores. Muchos terapeutas altamente capacitados nunca se dan cuenta de todo su potencial porque nunca se les ha enseñado cómo comunicarse con los clientes. ¡Arreglemos esto ahora!

MÓDULO

1

HABILIDADES ESENCIALES PARA TERAPEUTAS DE SPA

- TÓPICO 1. Estableciendo las primeras impresiones
- TÓPICO 2. Saludando los huéspedes ante un servicio
- TÓPICO 3. Comunicaciones con el cliente previas al tratamiento en el spa

MÓDULO

2

CÓMO SER UN GRAN GENERADOR DE INGRESOS

- TÓPICO 4. Cómo utilizar formularios de consulta para generar recomendaciones
- TÓPICO 5. Aumentando las ventas de paquetes y mejorando los servicios
- TÓPICO 6. Comunicaciones con el cliente posteriores al tratamiento en el spa
- TÓPICO 7. ¡Aumentando tus números de ventas al por menor!

MÓDULO

3

HABILIDADES AVANZADAS PARA TERAPEUTAS

- TÓPICO 8. Retención de clientes y creación de una base de clientes que solicitan
- TÓPICO 9. Creando impresiones duraderas
- TÓPICO 10. Manejando las quejas

LO QUE NUESTROS CLIENTES HAN DICHO...

La importancia de la comunicación entre el cliente y el terapeuta fue un tema fuerte. Cómo educar y dar información sobre el tratamiento; y hacer que el cliente se sienta feliz y satisfecho después de salir del spa también fueron secciones realmente útiles.

RAMA
terapeuta senior de spa

Es fácil y muy conveniente para mí estudiar en mi tiempo libre. Si no puedo entender, puedo reproducir los videos y mirar de nuevo. Es muy útil para mí.

SALINA
terapeuta de spa

Es muy útil y he adquirido muchos conocimientos con un solo clic. El formato del curso está muy bien diseñado y se explica por sí mismo.

PHUNGMA
terapeuta de spa

El curso me dio ideas sobre cómo compartir mi conocimiento acerca de los tratamientos con el cliente, asegurándome de que el cliente se sienta cómodo, escuchando su problema primero, y cómo hacer un plan de tratamiento para aumentar la retención de clientes y los ingresos

SUSHMA
terapeuta senior de spa

La comunicación previa al tratamiento, establecer las primeras impresiones y conocer a tus clientes fueron los 3 puntos principales que marcarán la diferencia para mí.

MARILYN
asistente de gerente de spa



EVOLUTION U
spa academy

Para obtener más de 100 testimonios que cubren el contenido de capacitación de Evolution-U, por favor visite www.linkedin.com/in/neilorvay