

COMMENT GÉRER

une réception de spa

EXCEPTIONNELLE

FORMATION EN LIGNE

La première formation en ligne basée sur la psychologie des affaires pour les réceptionnistes de spa.



La réception de votre spa permet-elle d'optimiser vos revenus, de promouvoir l'esprit d'équipe et de fidéliser vos clients?

La réponse à ces trois questions devrait être "Oui!".

Votre succès dépend de la qualité de la réception du spa, car elle donne aux clients la première et la dernière impression.

La bonne organisation de la réception influence énormément l'esprit d'équipe entre les praticiens et les praticiennes du Spa, ainsi que la dynamique entre l'équipe de soin et les réceptionnistes. Il est essentiel de mettre en place des stratégies efficaces pour à la fois développer votre base de clients, améliorer l'expérience client et augmenter le ticket moyen par des ventes additionnelles.

Les plaintes sont-elles traitées de manière efficace et professionnelle?

Votre équipe de réception soutient-elle au quotidien votre stratégie sur les réseaux sociaux?

La formation en ligne Evolution-U Spa Academy "Comment gérer une réception de Spa exceptionnelle" donne des outils concrets pour développer votre réception Spa efficace, axée sur l'équipe et rentable. Vous pourrez optimiser vos revenus et pérenniser votre établissement.

"Evolution-U Spa Academy propose une formation Spa, basée sur le succès d'une des chaînes de Spa les plus réputées en Asie pendant 19 ans. Vous bénéficierez de conseils opérationnels en psychologie des affaires utilisés par certaines des plus grandes entreprises (Fortune 500)."



FORMATEUR NEIL ORVAY



Ancien banquier d'affaires et entrepreneur depuis 30 ans.

sense of touch

A fondé la chaîne de Spas urbains "Sense of Touch" en 2002, reconnue par de nombreux prix.



A formé plus de 5.000 cadres supérieurs dans le monde en psychologie de persuasion.

Intervenant et panéliste dans les principales conférences Spa.



QU'EST-CE QUE JE REÇOIS?



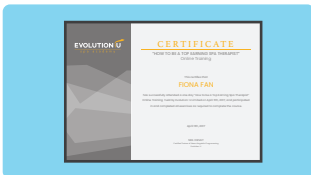
12 tutoriels riches en informations et conseils pratiques pour améliorer les réflexes de vos Spa réceptionnistes!



Des révisions pour s'assurer que les points clés sont compris et assimilés.



Des articles pour aller plus loin et faciliter les révisions. points clés.



Un certificat de formation d' Evolution-U Spa Academy!



De nombreux exercices de groupe et jeux de rôle *

Si votre Spa Manager suit également cette formation Evolution-U Spa.

A PROPOS DE EVOLUTION U

Fondée en 2009 pour développer et transmettre des formations avancées en compétences interpersonnelles.

Clientèle d'institutions financières et multinationales dans l'assurance, le conseil, le juridique, l'administration, le luxe, la vente au détail, le spa et le bien-être.

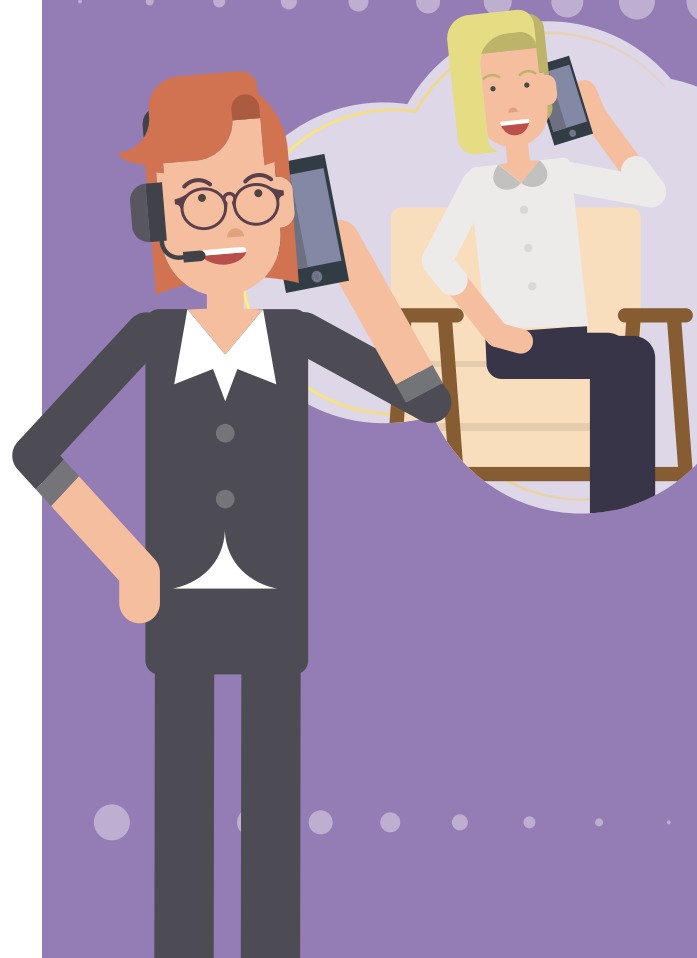
Les compétences de base comprennent la communication, la persuasion, la vente, la négociation, le leadership, le coaching pour rendre votre équipe plus efficace et autonome.

DURÉE DE LA FORMATION

2 ½ heures (12 sujets).

Tous les modules sont entièrement en ligne et à la demande.

Vous pouvez suivre la formation sur une période de 10 à 12 jours, avec seulement 15 minutes par jour!



CONTENU DE LA FORMATION

Mal gérée, la réception Spa peut faire perdre jusqu'à 20% du chiffre d'affaires ! Ce programme en ligne est conçu pour éviter ces fuites et permettre aux réceptionnistes de générer des revenus additionnels, ainsi que de fédérer l'équipe de manière dynamique. Les budgets de formation sont souvent alloués aux protocoles de soins. Il est donc temps d'aider les réceptionnistes à atteindre leur place stratégique.

MODULE
1

FONDAMENTAUX POUR UNE RECEPTION SPA

- SUJET 1. Marquez les esprits avec une première bonne impression
- SUJET 2. Prise de réservation efficace
- SUJET 3. Gérer les prises de renseignements et assurer la satisfaction des clients
- SUJET 4. Communication au téléphone

MODULE
2

COMMENT DEVELOPPER DES REVENUS ADDITIONNELS

- SUJET 5. Proposer des prestations à valeur ajoutée
- SUJET 6. Communications électroniques
- SUJET 7. Gestion avancée des réservations
- SUJET 8. Réussir des ventes retail

MODULE
3

REPRÉSENTER LA MARQUE

- SUJET 9. Fidéliser la clientèle
- SUJET 10. Gérer les visites du spa et le parcours des clients
- SUJET 11. Développer la notoriété de sa marque
- SUJET 12. Gérer efficacement les plaintes

COMMENTAIRES DE NOS CLIENTS:

Cette formation nous a beaucoup aidé, en mettant en lumière ce qui nous manque ainsi qu'en actualisant nos connaissances avec des bonnes pratiques internationales. Je me suis rendue compte de l'impact des réseaux sociaux pour toucher les clients.

ROSSANA
Spa Réceptionniste

Excellent programme pour créer plus de liens entre la réception et les clients

KIM
Spa Réceptionniste

J'avais l'impression que l'équipe de soin et la réception étaient deux mondes à part, simplement reliés par le planning de rendez-vous. J'ai réalisé que l'on peut faire beaucoup mieux ensemble pour mieux guider les clients, et les fidéliser.

MARC
Spa Réceptionniste

Les techniques enseignées pour faciliter les réservations de clients potentiels (smart bookings) et pour développer l'image de marque du spa sont vraiment utiles."

LISA
Spa Réceptionniste

