

AREA 1

BEAUTY SPECIALIST PEVONIA 1° LIVELLO

Programma

Beauty Specialist 1 è un corso intensivo di 3 giornate sulla metodica Pevonia Botanica: dalla filosofia della linea, all'organigramma delle linee viso e corpo, agli attivi, ai protocolli di lavoro Step by Step in abbinamento alle tecnologie Pevonia Technology.

1° giorno

- Introduzione e filosofia della linea
- Organigramma delle linee viso Basic + High Performance
- Il check-up viso con Skin plus
- Demo trattamenti viso Basic

2° giorno

- Demo trattamenti viso High-Performance
- Pevonia Technology nei trattamenti viso: Deep Tech (dielettroforesi) e RF Shape (radiofrequenza)
- Organigramma delle linee corpo

3° giorno

- Demo trattamenti corpo in Day Spa Concept
- Aemotio Spa: percorsi benessere con docce filiformi, bagno di vapore, materasso ad acqua, cromo terapia
- Aqa Wood: trattamenti corpo con bagno di vapore
- Pedi Spa: Spa manicure e pedicure

Durata del corso

3 GIORNI

Nr. max partecipanti

15

Per accedere al Beauty Specialist 2 e conseguire l'attestato Beauty Specialist Pevonia 1° P, ogni partecipante dovrà superare un test scritto e una prova pratica. Viene rilasciato un Book con materiale didattico relativo alle 3 giornate di corso.

BEAUTY SPECIALIST PEVONIA 2° LIVELLO

Programma

Beauty Specialist 2 è un completamento e approfondimento della figura di Beauty Specialist Pevonia: 1 giornata dedicata allo studio scientifico dei plus della linea e due giornate di corsi di massaggio che ogni Specialist Pevonia deve conoscere e sapere abbinare ai trattamenti viso e corpo:

1° giorno

Corso tecnico-scientifico:

- L'high-tech del cosmetico Pevonia Botanica
- Conoscere i cosmetici per utilizzarli in modo corretto
- Gli attivi selezionati dai laboratori Pevonia
- I no di Pevonia
- Nomenclatura Inci
- Tecnologie produttive necessarie per garantire l'high-performance

2° giorno

Pevonia Ritual Massage: I protocolli di trattamento corpo Pevonia abbinati ad una tecnica di massaggio semplice ma efficace per garantire il massimo dell'efficacia degli attivi e il massimo del relax nell'esperienza Spa Pevonia. In quale fase del trattamento inserire Pevonia Ritual Massage, tempistiche di trattamenti corpo con il massaggio (descrizione a pag. 25)

3° giorno

I massaggi viso di Sylvie Hennessy: **Lymph-Aroma e Pressure Point.** Due tecniche di massaggio viso molto importanti da conoscere e applicare nei protocolli viso Pevonia high performance (descrizioni a pag. 29-30)

Durata del corso

3 GIORNI

Nr. max partecipanti

15

IMPORTANTE: i partecipanti non interessati al conseguimento dell'attestato Beauty Specialist 1° P possono iscriversi soltanto alla prima giornata di corso tecnico-scientifico o anche solo al Ritual Massage Pevonia o alla giornata massaggi viso.

MODULO FORMAZIONE VISO

Programma

Il corso prevede la conoscenza dell'organigramma delle linee viso Basic + High-Performance a livello teorico e pratico e le apparecchiature Pevonia Technology viso.

Parte Teorica

- La filosofia Pevonia Botanica: plus delle linee viso
- Organigramma viso Basic + High Performance
- Gli attivi utilizzati nelle varie linee
- Il check-up viso di Pevonia: Skin Plus

Parte Pratica

- Demo Skin Plus: check-up viso
- Detersione profonda: utilizzo degli accessori e manualità specifiche della detersione viso.
- Selezione e corretto utilizzo degli esfolianti viso
- Demo viso high-performance (calchi, alginati, velli, liofilizzati)
- Demo viso con DeepTech (veicolazione attivi con dielettroforesi)

Durata del corso

1 giorno

Nr. Max partecipanti

15

MODULO FORMAZIONE CORPO

Programma

Il corso prevede la conoscenza dell'organigramma delle linee corpo Fango – Thalasso e Tropicale e le apparecchiature Pevonia Technology corpo.

Parte Teorica

- La filosofia Pevonia Botanica: plus delle linee corpo
- Organigramma corpo: Fango, Thalasso, Tropicale, Spa Manicure & Pedicure
- Il check-up corpo di Pevonia: Skin Plus
- Le tecnologie: DeepTech, PressoTech, Skin plus, RF Shape

Parte Pratica

- Demo Skin Plus: check-up corpo
- Demo trattamenti: Fango, Thalasso, Tropicale, Spa Manicure & Pedicure
- Demo corpo con DeepTech e RF Shape

Durata del corso

1 giorno

Nr. Max partecipanti

15

PROFESSIONAL BEAUTY - 4 corsi: Primavera, Estate, Autunno, Inverno

Programma

Un vero corso innovativo che abbina alle conoscenze tecniche dei trattamenti selezionati per le promozioni stagionali le competenze tecnico-commerciali: come proporre le promo settimanali, come organizzare e rendere proficue le campagne stagionali e gli eventi Open Week.

I corsi saranno 4. Ogni corso precederà la stagione promozionale successiva

o Professional Beauty Spring

o Professional Beauty Summer

o Professional Beauty Autumn

o Professional Beauty Winter

1° giorno

- Presentazione delle promozioni del trimestre di riferimento
- Formazione tecnica sui trattamenti promo e studio approfondito della metodica
- Proposta commerciale promo stagionali

2° giorno

- La campagna stagionale (primavera o autunno)
- Formazione tecnica sui trattamenti proposti nella campagna stagionale
- Organizzazione e dettagli per un Evento Open Week di successo

I corsi Professional Beauty sono riservati ai clienti che hanno aderito al progetto Annual Training Business.

AREA 2

PEVONIA ADVANCED EDUCATION

Programma

Un corso avanzato di formazione Pevonia Botanica per conoscere in modo approfondito gli attivi della linea e la loro derivazione. Un corso per fare un'analisi approfondita dell'Inci Pevonia e saper valutare con occhio critico i competitor.

- Classificazioni degli ingredienti
- I principali attivi impiegati e loro derivazione
- Gli attivi più performanti e meccanismo di efficacia
- Analisi Inci Prodotto Pevonia
- I conservanti

Il corso si svolge in un'unica giornata e prevede il rilascio di materiale didattico con glossario di attivi della linea.

E' rivolto a partecipanti che conoscono la metodica Pevonia Botanica ma che vogliono raggiungere un livello di competenza avanzata.

Durata del corso

1 giorno

Nr. max partecipanti

20

LA FOTOBIMODULAZIONE

Programma

Un corso tecnico-scientifico che presenta la novità Pevonia Technology 2010: il visore con fotobiomodulazione. Il corso prevede una parte teorica di presentazione del principio della tecnologia (fotobiomodulazione) in abbinamento alla metodica Pevonia Botanica e una parte pratica dimostrativa.

- Cos'è la fotobiomodulazione
- L'importanza della luce impiegata e suo ambito di utilizzo nei trattamenti estetici
- Meccanismo di funzionamento della fotobiomodulazione con inestetismi quali:
 - invecchiamento cutaneo
 - pelle impura
 - pelle sensibile
- Qual è la risposta della nostra pelle a stimolazioni con fotobiomodulazione
- Programmi di trattamento integrato con i trattamenti Pevonia Botanica
- Demo pratiche Visore + Pevonia Botanica

Durata del corso

1 giorno

Nr. Max partecipanti

20

MEDICINA ESTETICA E TRATTAMENTI ESTETICI

Abbinamenti con Pevonia Botanica

Programma

Il corso si pone come obiettivo quello di ampliare le proprie conoscenze nell'ambito dell'estetica abbinata ai trattamenti di medicina estetica e in particolare:

- Conoscenza teorica dei principali trattamenti di medicina estetica (filler, laser, luce pulsata, peeling chimici, botox, ozono e mesoterapia, ecc..)
- Indicazioni e controindicazioni dei trattamenti di medicina estetica
- Esperienza: casi e risultati
- Ambito di applicazione e abbinamento dei trattamenti estetici con medicina estetica
- Percorsi e protocolli di trattamento con Pevonia Botanica
- Selezione dei trattamenti Pevonia Botanica abbinati alla medicina estetica: pacchetti, proposte, tempistiche
- Prodotti domiciliari Pevonia Botanica consigliati dal Medico Estetico

Il corso è rivolto a estetiste (per ampliare la loro conoscenza dei trattamenti estetico medicali), a medici – estetici (per conoscere come spaziare dal trattamento di medicina estetica a trattamenti pre e post High performance Pevonia Botanica), a operatori del settore per conoscere l'importanza dell'integrazione dei servizi.

Durata del corso

1 giorno

Nr. max partecipanti

20

CONOSCERE I COSMETICI E VALUTARNE L'EFFICACIA

Programma

Conoscere le funzioni dei cosmetici e le loro principali peculiarità nonché saper riconoscere e valutare criticamente un prodotto cosmetico dalla sua etichetta e dal suo packaging.

- L' High-tech del cosmetico Pevonia Botanica
- Introduzione ai cosmetici: definizione e ambiti di utilizzo
- Diversificazione nelle preparazioni cosmetologiche
- Livelli di penetrazione cutanea dei cosmetici
- Etichetta di un prodotto cosmetico: nomenclatura e principali classi di ingredienti utilizzati
- PAO e data di scadenza
- Processi produttivi
- La normativa di riferimento del settore benessere
- Esercitazioni pratiche

Il corso è rivolto a: Estetiste, Spa Manager, Operatori del settore interessati ad accrescere le loro competenze

Il corso è teorico con esercitazioni pratiche.

Durata del corso

1 giorno

Nr. Max di partecipanti

20

AREA 3 TECNICHE DI MASSAGGIO

PEVONIA RITUAL MASSAGE

Programma

Il “rituale corpo” di Pevonia Botanica. Semplici manualità, ma specifiche ed efficaci, per accompagnare, completare e rendere ancora più efficaci i trattamenti corpo Pevonia. Il massaggio, della durata di 30’ o 50’, integra i trattamenti Pevonia secondo svariati obiettivi:

- Rilassare e sciogliere la muscolatura
- Riattivare il sistema linfatico e circolatorio
- Favorire il drenaggio e la detossinazione
- Preparare il corpo a ricevere i benefici degli attivi applicati
- Arricchire e potenziare il trattamento corpo drenante, snellente, rilassante, tonificante

Il Ritual Massage offre l’opportunità quindi di rinnovare il proprio menu di trattamenti corpo integrando trattamenti esfolianti, avvolgimenti e bendaggi con efficaci manualità, facendo provare al cliente un’esperienza Spa che unisce al tempo stesso risultato e benessere psico-fisico.

Il corso prevede:

- Apprendimento delle manualità Ritual Massage by Pevonia
- L’abbinamento del Ritual Massage nelle due diverse tempistiche 30’ e 50’ con i trattamenti Pevonia Botanica.

Si rilascia materiale didattico e protocolli di lavoro abbinati ai trattamenti Pevonia

Ritual Massage: solo per clienti Pevonia Botanica

Durata del corso

1 giorno

Nr. max partecipanti

10

Il corso è inserito all’interno di Beauty Specialist 2, obbligatorio per conseguire la prima P dello Spass. I partecipanti che non volessero frequentare Beauty Specialist 2 completo possono iscriversi solo alla giornata Ritual Massage.

PHILOSOPHY MASSAGE

Programma

Una nuova tecnica di massaggio che racchiude in sé più discipline, più esperienze e si traduce in un armonioso massaggio completo che parte da filosofie orientali per approdare alla semplicità di tradizioni occidentali e farne un tutt'uno.

Philosophy è "filosofia" di vita, è armonia, è benessere nel rispetto della propria natura, delle proprie esigenze, del proprio equilibrio.

Un massaggio olistico avvolgente, caldo, sensuale, che racchiude manualità drenanti, rilassanti, ma al contempo energizzanti. Tutto questo per adattarsi armoniosamente al cliente, senza stravolgere le sue necessità ed esigenze.

Il massaggio della durata di 50' è accompagnato da musiche avvolgenti e suggestive.

Due giornate di corso per apprendere una tecnica inedita, che, nella sua semplicità ma anche completezza, arricchisce la proposta di massaggi spa rinnovandola.

Viene rilasciato materiale didattico del corso e attestato di partecipazione.

Durata del corso

2 giorni

Nr. Max di partecipanti

16

TROPICAL MASSAGE

Programma

Una splendida tecnica di massaggio meglio nota come “Massaggio Hawaiano”, di origine antiche con una pratica molto efficace e benefici evidenti dal punto di vista fisico per alleviare le tensioni muscolari, per l’ossigenazione della pelle, per le problematiche connesse alla circolazione sanguigna ma con particolare efficacia anche dal punto di vista emotivo ed energetico.

Il corso include una parte teorica sulla conoscenza delle origini e i principi del massaggio e una parte pratica finalizzata alla conoscenza e all’applicazione della tecnica Tropical Massage

Il corso è rivolto ai clienti Pevonia Botanica

Tropical Massage è un’ottima tecnica da inserire nel Menu dei trattamenti Spa in abbinamento ai trattamenti Tropical Escape e Tropical Oasis per una completa esperienza Body De-aging.

Durata del corso

2 giorni (dalle ore 10.00 alle ore 17.30)

Materiale

rilascio di attestato di partecipazione e book del corso

Nr. max partecipanti

minimo 10 max 16

SABAI™ STONE MINERAL MASSAGE

by Sylvie Hennessy

Programma

Il concetto innovativo Sabai™ by Pevonia Botanica che trasforma il tradizionale massaggio stone, unendo sinergicamente l'utilizzo delle pietre, dei minerali e degli oli essenziali di Neroli, Lavanda e Rosmarino a specifiche tecniche di massaggio.

- 1) La conoscenza dell'innovativo concetto di Stone Spa Massage by Sylvie Hennessy
- 2) L'apprendimento delle proprietà delle pietre, dei minerali e degli oli essenziali utilizzati
- 3) La pratica del massaggio Sabai™

nella seconda parte della giornata le partecipanti lavoreranno a coppie per l'apprendimento delle manualità del massaggio.

Il corso è rivolto solo a clienti Pevonia Botanica

Durata del corso

1 giorno (dalle ore 10.00 alle 18.00) per max 6 persone

Materiale

rilascio di attestato di partecipazione e di un book riepilogativo del corso.

Nr. max partecipanti

min 10 max 16 per 2 giorni di corso

max 6 persone per 1 giorno di corso

Corsi di massaggio

PRESSURE POINT FACIAL MASSAGE

by Sylvie Hennessy

Programma

Dalla teoria dell'antica civiltà cinese che si fonda su un armonioso e vitale equilibrio energetico, il massaggio di digitopressione viso con il metodo studiato da Sylvie Hennessy

- 1) L'individuazione dei punti energetici del viso, del collo e delle spalle
- 2) La tecnica del massaggio di digito pressione viso
- 3) L'associazione del massaggio di digito pressione viso ai trattamenti viso Pevonia Botanica
- 4) L'apprendimento dei benefici e delle controindicazioni

Le partecipanti lavoreranno a coppie per l'apprendimento delle manualità del massaggio.

Il corso è rivolto ai clienti Pevonia Botanica che intendono inserire nei loro trattamenti viso Pevonia manualità di digito pressione e sviluppare la loro conoscenza delle tecniche studiate e proposte da Sylvie Hennessy.

Durata del corso

1/2 giornata

Materiale

rilascio di attestato di partecipazione e di un book riepilogativo del corso.

Nr. max partecipanti

Max 10

Il corso è inserito all'interno di Beauty Specialist 2, obbligatorio per conseguire la prima P dello Spass. I partecipanti che non volessero frequentare Beauty Specialist 2 completo possono iscriversi solo alla giornata Pressure Point Facial Massage.

MASSAGGIO NAYANA

Programma

Dall'antica tradizione asiatica e soprattutto indiana, un bellissimo impiego di erbe e oli per una tecnica di massaggio capace di coinvolgere il corpo, la mente e lo spirito. Tecniche particolari con sacchetti ricchi di miscele di erbe dalla riprovata efficacia per il viso e il corpo.

Le miscele delle erbe assolvono a svariate funzioni di massaggio secondo la selezione: energizzante, relax, stimolante, levigante, calmante ecc...

Il massaggio è praticato su lettino da massaggio.

Il corso prevede:

- Parte teorica: proprietà e impiego delle erbe nel massaggio
- Parte pratica: come selezionare ed utilizzare i sacchetti – riscaldarli e massaggiare con tecniche particolari tutte le parti del corpo

I partecipanti lavorano a coppie per l'apprendimento delle manualità di massaggio

Durata del corso

2 giorni

Nr. max partecipanti

min 10 max 16

LYMPH-AROMA FACIAL MASSAGE

by Sylvie Hennessy

Programma

Una tecnica di massaggio viso basata sulla teoria scientifica della circolazione linfatica, con l'azione sinergica degli oli di aromaterapia viso di Pevonia Botanica.

- 1) La conoscenza del diagramma linfatico del viso
- 2) La tecnica del massaggio linfatico viso
- 3) L'utilizzo degli oli di aromaterapia viso di Pevonia Botanica
- 4) Benefici del massaggio e controindicazioni

Le partecipanti lavoreranno a coppie per l'apprendimento delle manualità del massaggio.

Il corso è rivolto ai clienti Pevonia Botanica che intendono conoscere manualità specifiche viso basate sulla circolazione linfatica approfondendo la loro conoscenza delle tecniche studiate e proposte da Sylvie Hennessy.

Durata del corso

1/2 giornata

Nr. max partecipanti

Max 10

Il corso è inserito all'interno di Beauty Specialist 2, obbligatorio per conseguire la prima P dello Spass. I partecipanti che non volessero frequentare Beauty Specialist 2 completo possono iscriversi solo alla giornata Lymph-Aroma Facial Massage.

AREA 4 FORMAZIONE MANAGERIALE

Diventare Leader :
costruire un team olistico di successo

Contenuti

Uno dei fattori critici di successo di un centro benessere è la capacità di adottare modalità organizzative che siano efficaci ed efficienti.

- Gli strumenti di una organizzazione efficiente

- Organigramma
- Job profile e job description
- Metodiche tecniche e procedure operative
- Policy del Centro

- La gestione delle risorse umane come strategia competitiva

- Il processo di gestione delle risorse umane:

- ricerca e selezione
- inserimento e formazione
- motivazione e incentivazione
- controllo e valutazione delle prestazioni

- L'organizzazione delle vendite:

- lay out espositivo e visual merchandising
- la pianificazione degli eventi e delle promozioni

Obiettivo

Il corso si propone di approfondire le modalità per l'ottimizzazione delle risorse umane, attraverso la definizione delle priorità e la condivisione degli obiettivi aziendali.

Durata del corso

1 giorno

A chi è rivolto

Titolari, Spa Manager, Estetiste ed Operatori del settore del benessere interessati ad accrescere le loro competenze.

Spa Manager 1: dirigere con successo

Contenuti

Come sta cambiando il settore del benessere? Qual è l'evoluzione del concetto di salute? Il marketing necessita di nuove leve e nuovi approcci operativi se vuole mantenere la sua funzione strategica. La "green economy" non deve essere un lusso ma diventare un must. Il consumatore diventa "consumAttore" e le sue motivazioni all'acquisto sono decisamente cambiate.

- Ricerche statistiche, sui nuovi format, e sulle tendenze del settore Spa e Fitness in Italia e nel Mondo.
- Dal Marketing al "Societing"
- Il ConsumAttore
- Analisi del grado di competitività della struttura, individuazione dei fattori critici di successo (matrice SWOT)
- Segmentazione, Targeting, Posizionamento
- L'ideazione del marketing mix
- La definizione del product mix
- Le politiche di pricing
- Organizzare e gestire la comunicazione, le promozioni e gli eventi
- Reclutare e mantenere un team vincente
- La leadership e la comunicazione efficace
- Valutare e formare lo staff
- Le strategie competitive del valore per il cliente
- Strumenti di pianificazione e controllo

Il corso è finalizzato a presentare un approccio sistematico e integrato della gestione delle attività di un centro benessere, e a fornire gli strumenti operativi che consentono di pianificare, gestire e valutare le attività, le strategie e i risultati.

Durata del corso

2 giorni

A chi è rivolto

Titolari, Spa Manager, Estetiste ed Operatori del settore del benessere interessati ad accrescere le loro competenze.

Spa Manager 2: dirigere con successo

Contenuti

Come deve essere il nuovo imprenditore del benessere, quali competenze manageriali integrate deve possedere in quella che è stata denominata "Spa Economy"? Come deve gestire le evoluzioni e i cambiamenti in atto del settore del benessere e del consumo? Conosce le nuove frontiere del marketing e gli attuali strumenti operativi per gestire e dialogare con successo con il consumatore sempre più infedele? Quali le cause e come rendere profittevole il rapporto tra soddisfazione e fedeltà?

- L'evoluzione del Consumatore ed i nuovi modelli di consumo
- La "Green Spa Economy"
- Consumare è Comunicare
- Progettare uno Spa Menu totalmente orientato al cliente
- Gestire il Piano annuale degli eventi e delle promozioni
- Gestire gli strumenti di fidelizzazione della clientela
- Strumenti operativi: Email Marketing, Social Network, Blog Spa.
- Marketing Intelligence: come reperire le informazioni dal mercato e dai concorrenti
- Gli strumenti di pianificazione e controllo per spa di grandi dimensioni
- KPI (Key Performance Indicator) del personale chiave
- Motivare il team verso l'eccellenza
- La Balanced Scorecard: come controllare le cause per ottenere gli effetti economici desiderati

Il corso è finalizzato ad approfondire un approccio sistematico e integrato della gestione delle attività di un centro benessere, e a fornire gli strumenti operativi che consentono di pianificare, gestire e valutare le attività e i risultati.

Durata del corso

2 giorni

A chi è rivolto

Titolari, Spa Manager, Estetiste ed Operatori del settore del benessere interessati ad accrescere le loro competenze per gestire un team con oltre quattro collaboratori, e che hanno partecipato al corso SPA MANAGER 1.

P.R.I.D.E. system : vendere e fidelizzare senza costi fissi

Contenuti

Il P.R.I.D.E. System nasce dall'esperienza marketing di Pevonia International come metodo, che identifica e insegna la professione di "estetista", aumentando la gratificazione e il business del proprio lavoro.

Il corso prevede una giornata di lavoro dove anche la parte attiva e il coinvolgimento dei clienti è parte essenziale del metodo per assimilarlo al meglio e poterlo proporre in istituto.

- Il Marketing dell'esperienza, dal bisogno al sogno.
- Le nuove regole per essere un consulente di successo
- Lo SPA IQ
- Il Visual Merchandising
- Le fasi del processo di vendita
- Nuovi Strumenti di Marketing: il sistema di fidelizzazione Card
- Il sistema P.R.I.D.E.
- Applicazione del metodo P.R.I.D.E. L'accoglienza
- Individuazione del problema, ecc..
- Le obiezioni e i reclami
- PEVONIA WE CARE RETAIL STRATEGY
- Strutturare gli eventi nel Centro: Settimane promozionali Pevonia in base al format (Centro Beauty, Hotel Spa, Fitness Spa) dei clienti Pevonia Botanica

L'obiettivo è quello di aumentare la consapevolezza del lavoro dell'estetista all'interno di una categoria professionale.

Durata del corso

1 giorno (dalle ore 10.00 alle ore 17.00)

A chi è rivolto

Titolari, Spa Manager, Estetiste ed Operatori del settore del benessere interessati ad accrescere le loro competenze.

Vendere e fidelizzare : il cliente come risorsa

Contenuti

La soddisfazione e la fidelizzazione del cliente sono gli indicatori della capacità di un centro benessere di riuscire a creare valore, ovvero saper cogliere le esigenze della clientela ed essere in grado di proporre soluzioni che ne soddisfino le aspettative.

- L'analisi della clientela, caratteristiche qualitative, quantitative, evoluzioni e trend
- La strutturazione del processo commerciale
- Marketing diretto: come e quando
- Strategie di relazione con le diverse tipologie di clienti
- La gestione delle obiezioni e delle lamentele
- Come incrementare la vendita dei prodotti di autocura
- Capire e misurare la soddisfazione del cliente
- Strumenti di fidelizzazione della clientela

Obiettivo

Il corso si propone di presentare le modalità operative per avviare, gestire e valorizzare i rapporti con i clienti in un'ottica di customer satisfaction.

Durata del corso

1 giorno

A chi è rivolto

Titolari, Spa Manager, Estetiste ed Operatori del settore del benessere interessati ad accrescere le loro competenze.

COMUNICARE CON SUCCESSO: come conquistare nuovi clienti.

Il settore del benessere si sta evolvendo alla ricerca di nuovi spazi e nuovi linguaggi. Consumare è Comunicare e il marketing dell'esperienza diventa il societing della felicità. Per combattere il nomadismo e l'infedeltà del ConsumAttore bisogna affinare e gestire nuovi e più efficaci sistemi di fidelizzazione. Con Web 2.0 i dialoghi diventano pubblici e il passaparola si legge nei blog.

- Il Marketing e l'Evoluzione del Mercato
- Conoscere il cliente
- La comunicazione verbale e non verbale
- Le fasi della vendita
- La gestione delle lamentele
- Il Visual Merchandising
- Il modello A.I.D.A.
- Ideazione ed Organizzazione di Eventi (es. guerriglia marketing)
- Il Direct Marketing, strumenti operativi: i new Media, la comunicazione nell'era del web 2.0
- Le Promozioni, strumenti operativi
- La Marca
- I principi di una comunicazione efficace
- Creare una relazione con il cliente
- La gestione delle obiezioni
- I nuovi strumenti del Communication mix
- Come incrementare la vendita di prodotti domiciliari
- Strumenti di fidelizzazione della clientela
- Il Co-Marketing, strumenti operativi

Il corso è finalizzato a presentare nuove tendenze strategiche all'interno del settore del benessere, attraverso un approccio analitico e integrato degli strumenti della comunicazione di impresa. Si effettueranno esercitazioni singole e di gruppo a supporto degli argomenti trattati. Si discuteranno metodologie operative efficaci per fidelizzare il cliente, dando indicazioni precise per una successiva applicazione nel proprio beauty club, hotel spa o fitness spa.

Durata del corso

2 giorni

A chi è rivolto

Titolari, spa manager, Estetiste ed operatori del settore benessere interessati ad accrescere le loro competenze.