



SPA MANAGER (DHA)

Dein **WELCOME** Paket

Check-In & Einführung in Deinen Lehrgang, erste Schritte in Deiner Lernwelt, erfolgreiche Methoden, wie Du Dein Zeit- & Selbstmanagement optimierst, wie Du mit „Zeitfressern“ umgehst

SPA-MANAGEMENT – TRENDS, ENTWICKLUNGEN, AUFGABEN

Wellness, Spa & Tourismus: Trends & Entwicklungen

Begriffliche Einordnung von Gesundheitstourismus in der Branche und Wirtschaft, Motive und Formen im Gesundheitstourismus, Einflussfaktoren des Marktes

PLANUNG & KONZEPTION VON SPA-ANGEBOTEN

Architektur & Design des Spa

Architektur & Design, Warenplatzierung, Ausstattung, Raumbespiele & Atmosphäre – Licht, Farben, Musik

Spa-Konzepte – DeepDive & Best-Practice

Themen-Spas, Nachhaltige Konzepte, Aufgaben eines Spa Managers

Praxis-Workshop: Erfolgreiche Entwicklung von Spa-Konzepten

Spa-Menüs: Wellnessanwendungen, Massagen, Sauna, Entspannung, Ernährung & Detox

ERFOLGREICHE MARKETING- & SALESKONZEPTE IM SPA

Marketing für Spa-Profis

Entwicklung von Marketingkonzepten und -plänen in der Dienstleistungsbranche, Marketingtrends

Entwicklung von Zielgruppenanalysen

Personamodelle, Kriterienkataloge

Die Customer Journey des Spa-Gastes

Informationsvermittlung, Buchbarkeit, Ankunft und Erlebnis, Nachbetreuung

Sales- & Revenue-Strategien im Spa

Tools und Potentiale, Systeme, PMS – CRM, Buchungssysteme, TRM, Verkaufsstrategien, Direktvertrieb

Erfolgreiche Salesstrategien und aktiver Verkauf im Spa-Bereich

Erstellung neuer Angebote sowie Verkaufaktionen

Onlinemarketing & -distribution – So funktioniert's!

Plattformen, Social Media Strategien, Reservierungstools, SHOP-Systeme

GÄSTE BEGEISTERN! OPERATIVES MANAGEMENT IM SPA

Interne Kommunikation, Zusammenarbeit und Schnittstellen des Spa-Bereichs

Interne Zusammenarbeit mit Reinigung, F&B, FO und Co, Ganzheitliche Verantwortung für Ordnung

Operative Führung & Leitung von Spa-Anlagen

Dienstpläne, Analysen & Reporting, Standardisierung vs. Individualisierung, Controlling, Mitarbeiter- und Gästenumgang, Qualitätssicherung und Innovation

Spa-Gäste begeistern: ausgewählte Produkte & perfekter Service

Spa-Service & Spa-Produkte, der Wareneinsatz und die Kabine

Perfekte Prozesse im Spa – Quality first!

Prozess des QM, Instrumente und Techniken, Kundenorientierung, Informations-, Konflikt- und Beschwerdemanagement

Intensiv-Workshop Kommunikation und sicheres Auftreten für Spa Manager

Beratungstraining, fachlich, professionell, zielorientiert, philosophiebestimmt, persönlich, telefonisch & digital

Hygienemanagement im Spa

Standards, besondere Schutz- & Hygienrichtlinien und Präventivmaßnahmen

SELBSTFÜHRUNG & TEAMENTWICKLUNG IM SPA-MANAGEMENT

Die Basics der Führung

Führung als Managementaufgabe, Aufgaben der Führung, Hintergründe, Zusammenhänge, Führungsprinzipien, Führungsstile, situatives Führen

Führungsaufgabe Nr. 1: Mitarbeiter motivieren! Instrumente und Ideen aus der Praxis

Aktuelle intrinsische und extrinsische Motivatoren identifizieren

Erfolgreiche Teamentwicklung

Teamaufbau, Teamführung, Nutzung von Persönlichkeitsprofilen

Führung – der Praxisworkshop

Selbstführung, Unterstützung und Motivation der Spa-Mitarbeiter, Rollenverständnis

Recruiting & Co: Mitarbeiter finden und binden!

Entwicklung für Quereinsteiger, Mitarbeiterbindung

BWL-BASICS FÜR SPA MANAGER

BWL für Spa Manager

Grundbegriffe des wirtschaftlichen Handelns, betriebliche Funktionen, Risikomanagement, Finanzierung, DL-Besonderheiten

Rechnungswesen & Controlling

Bilanzierung, Buchführung, KLR, Grundlagen zum Steuerrecht, Inventur, Deckungsbeitragsrechnung

Profitabel & erfolgreich arbeiten: Rentabilität & Kostenmanagement im Spa

Fixe und variable Kosten, Rentabilitätsrechnung, Umsatzoptimierung, Risikomanagement

BUDGETIERUNG & CONTROLLING ALS MANAGEMENTAUFGABE

Planung, Erstellung und Analyse des Spa-Budgets

Vorgehen, Tools, Planung und Erstellung des Spa-Budgets sowie Auswertung und Kontrolle der Umsatzzahlen, Sicherstellung wirtschaftlicher Aspekte wie u. a. Forecast, Budget etc., automatisierte Lösungen

NACHHALTIGES SPA MANAGEMENT: EINKAUF & SUPPLY CHAIN

Sortimentsgestaltung, Kundenerwartungen und Nachhaltigkeit

Transparenz und Authentizität, Aspekte einer zeitgemäßen Sortimentsgestaltung

Einkauf und Zusammenarbeit mit Herstellern

Produktbestellungen, Lieferketten, Kooperationen & Partnerschaften

DER ZEITLICHE LEHRGANGSABLAUF

Monat	Studienbrief (SB)	Onlinetest (OT) & Projektstudie (PS)	Onlinevorlesung (OV) & Webcast (WC)	Webinar (WEB) & Web-Based-Training (WBT)	Seminar (S)
Dein WELCOME Paket der Deutschen Hotelakademie				WEB: Check-In-Webinar WBT: Zeit- und Selbstmanagement	
1	SB 1: Wellness, Spa & Tourismus: Trends & Entwicklungen			WEB 1: Digital Kick-off I: Roundtable für Spa Manager	
2			OV 1: Architektur & Design des Spa	WEB 2: Digital Kick-off II: Erfolgsgeschichten & Karierewege für Spa Manager WEB 3: Spa-Konzepte – DeepDive & Best-Practice	
3		PS 1: Dein Spa-Menü: Konzeption, Kalkulation & Umsetzung in der Praxis			S 1: Praxis-Workshop: Erfolgreiche Entwicklung von Spa-Konzepten <i>1 Tag, digital</i>
4	SB 2: Marketing für Spa-Profis		WC 1: Entwicklung von Zielgruppenanalysen OV 2: Die Customer Journey des Spa-Gastes		S 2: Erfolgreiche Salesstrategien und aktiver Verkauf im Spa-Bereich <i>1 Tag, digital</i>
5	SB 3: Sales- & Revenue-Strategien im Spa	OT 1: Sales, Marketing & Revenue Management		WEB 4: Onlinemarketing & -distribution – So funktioniert's!	S 3: Intensiv-Workshop: Kommunikation und sicheres Auftreten für Spa Manager <i>1 Tag, digital oder präsent</i>
6	SB 4: Operative Führung & Leitung von Spa-Anlagen			WEB 5: Interne Kommunikation, Zusammenarbeit und Schnittstellen des Spa-Bereichs	S 4: Führung – der Praxisworkshop <i>1 Tag, digital</i>
7	SB 5: Perfekte Prozesse im Spa – Quality first!			WEB 6: Spa-Gäste begeistern: ausgewählte Produkte & perfekter Service	
8		OT 2: Operatives Spa-Management	OV 3: Hygienemanagement im Spa	WEB 7: Führungsaufgabe Nr. 1: Mitarbeiter motivieren! Instrumente und Ideen aus der Praxis	
9	SB 6: Die Basics der Führung				
10	SB 7: Erfolgreiche Teamentwicklung	PS 2: HR-Management im Spa	WC 2: Recruiting & Co: Mitarbeiter finden und binden!		
11	SB 8: BWL für Spa Manager				
12	SB 9: Rechnungswesen & Controlling		WC 3: Profitabel & erfolgreich arbeiten: Rentabilität & Kostenmanagement im Spa		
13		OT 3: BWL, Rechnungswesen und Controlling		WEB 8: Planung, Erstellung und Analyse des Spa-Budgets	
14				WEB 9: Sortimentsgestaltung, Kundenerwartungen und Nachhaltigkeit WEB 10: Einkauf und Zusammenarbeit mit Herstellern	

ABSCHLUSSPRÜFUNG: Abschlussklausur