

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

BWL-BASICS FÜR SPA MANAGER

BWL für Spa Manager

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

BUDGETIERUNG & CONTROLLING ALS MANAGEMENTAUFGABE

Rechnungswesen & Controlling

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

Profitabel & erfolgreich arbeiten: Rentabilität & Kostenmanagement im Spa

Fixe und variable Kosten, Rentabilitätsrechnung, Umsatzoptimierung, Risikomanagement

SELBSTFÜHRUNG & TEAMENTWICKLUNG IM SPA MANAGEMENT

Die Basics der Führung

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

Führung – der Praxisworkshop

Selbstführung und Teamführung, Unterstützung und Motivation der Spa Mitarbeiter, Rollenverständnis

Erfolgreiche Teamentwicklung

Teamaufbau, Teamführung, Nutzung von Persönlichkeitsprofilen

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

Aktuelle intrinsische und extrinsische Motivatoren identifizieren

Recruiting & Co: Mitarbeiter finden und binden!

Entwicklung für Quereinsteiger, Mitarbeiterbindung

Intensiv-Workshop: Kommunikation und sicheres Auftreten für Spa Manager

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

Interne Kommunikation, Zusammenarbeit und Schnittstellen des Spa Bereichs

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

GÄSTE BEGEISTERN! OPERATIVES MANAGEMENT IM SPA

Operative Führung & Leitung von Spa Anlagen

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

Architektur & Design des Spa

Architektur & Design, Warenplatzierung, Ausstattung, Raumbispiele & Atmosphäre – Licht; Farben; Musik

Perfekte Prozesse im Spa – Quality first!

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

Hygienemanagement im Spa

Standards, besondere Schutz- & Hygienrichtlinien und Präventivmaßnahmen

PLANUNG & KONZEPTION VON SPA ANGEBOTEN

Spa Konzepte – DeepDive & Best-Practice

Themen-Spas, Nachhaltige Konzepte, Aufgaben eines Spa Managers

Die Customer Journey des Spa Gasts

Informationsvermittlung, Buchbarkeit, Ankunft und Erlebnis, Nachbetreuung

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

ERFOLGREICHE MARKETING- & SALESKONZEPTE IM SPA

Sales- & Revenue-Strategien im Spa

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

Onlinemarketing & -distribution – So funktioniert's!

Plattformen, Social Media Strategien, Reservierungstools, SHOP-Systeme

Marketing für Spa Profis

Entwicklung von Marketingkonzepten und -plänen in der Dienstleistungsbranche, Marketingtrends

Spa Gäste begeistern: ausgewählte Produkte & perfekter Service

Spa Service & Spa Produkte, der Wareneinsatz und die Kabine

Entwicklung von Zielgruppenanalysen

Personalmodelle, Kriterienkataloge

Erfolgreiche Salesstrategien und aktiver Verkauf im Spa Bereich

Erstellung neuer Angebote sowie Verkaufaktionen

NACHHALTIGES SPA MANAGEMENT: EINKAUF & SUPPLY CHAIN

Einkauf und Zusammenarbeit mit Herstellern

Produktbestellungen, Lieferketten, Kooperationen & Partnerschaften

Sortimentsgestaltung, Kundenerwartungen und Nachhaltigkeit

Transparenz und Authentizität, Aspekte einer zeitgemäßen Sortimentsgestaltung



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

ABSCHLUSSPRÜFUNG: Abschlussklausur