

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	S 3: Praxis-Workshop: Erfolgreiche Entwicklung von Spa Konzepten <i>1 Tag (digital)</i>
6			WC 2: Recruiting & Co: Mitarbeiter finden und binden!		S 4: Erfolgreiche Salesstrategien und aktiver Verkauf im Spa Bereich <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		
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