

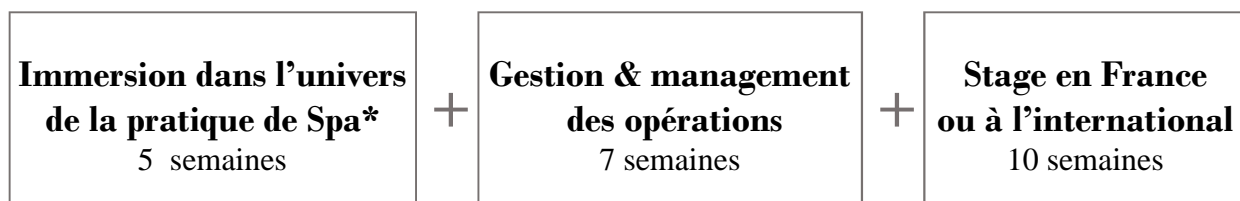
SPA MANAGER

Niveau d'entrée:

Accessible aux titulaires d'un diplôme de niveau III minimum ou d'une expérience professionnelle équivalant à un niveau III

Durée de formation:

22 semaines découpées comme suit :



22 SEMAINES DE FORMATION : 4950€

Soit 12 semaines de formation à la Spa Académie
+ 10 semaines de stage d'Assistant Spa Manager en Spa

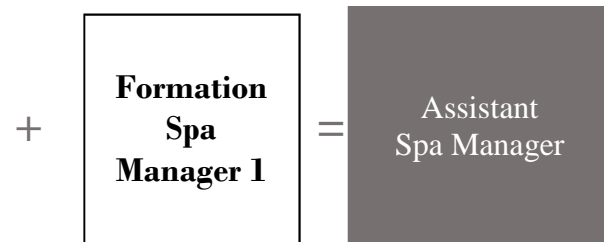
Débouchés:

Après une formation de niveau III :

BTS ou DUT du secteur tertiaire ou compétences similaires.

BTS Esthétique ou compétences similaires.

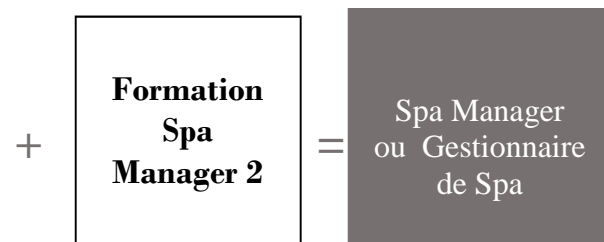
BTS Hôtellerie mercatique et gestion hôtelière ou compétences similaires.



Après une formation de niveau II :

Licence en marketing et communication, en management hôtelier, gestion des ressources humaines ou compétences similaires.

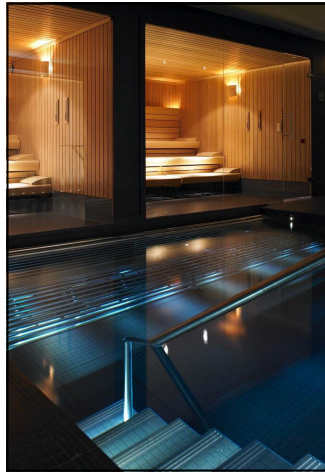
Master en marketing et communication, en management hôtelier, gestion en ressources humaines ou compétences similaires.



- possibilités de dispense si titulaire du diplôme de spa praticien ou une expérience professionnelle équivalente

Spa Manager





La formation de Spa Manager proposée par Elégance Spa Académie a pour but de former les personnes qualifiées capable de :

- Encadrer une équipe de Spa Praticiens,
- Gérer le fonctionnement d'un Spa
- Développer l'activité.

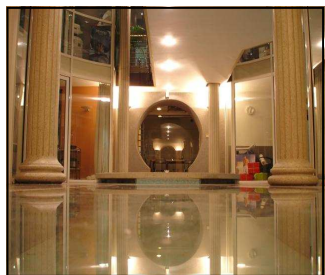
Cette formation s'adresse aux personnes désirant s'orienter spécifiquement dans le Management et la gestion d'opérations du secteur du SPA Urbain ou Hôtelier.

La formation est accessible après un niveau III minimum de Gestion et Management.

Elégance SPA Académie dispose d'une salle de cours informatisée dédiée à la formation SPA Manager, disposant d'internet et de tous les outils ainsi que la présence en réseau d'un logiciel spécialisé dans la gestion de SPA. Cet espace est un lieu de travail personnel autant que commun pour la session de cours.

La formation se déroule sur 22 semaines, répartie en deux phases : 12 semaines dans le Site d'Elégance avec application et évaluations, puis 10 semaines de période de formation en entreprise en France ou à l'étranger, où nous vous plaçons et pendant laquelle vous validez en situation réelle vos compétences. Vous y êtes évalué(e) par le/la Responsable du SPA, puis vous remettez un « mémoire professionnel » de période de formation en entreprise. Ce mémoire doit incarner l'analyse des situations rencontrées et de la problématique fixée avant le départ en entreprise. Ce mémoire est l'occasion de démontrer le niveau de pertinence et de maîtrise de chaque aspect des enseignements reçus confrontés aux situations « de terrain » rencontrées. Il prend une place majeure dans la certification délivrée ou non par le jury final.

Ces expériences au sein du propre SPA d'application d'Elégance SPA Académie d'une part et dans le SPA pendant la période de formation en entreprise constituent de riches expériences vraiment professionnelles et s'inscrivent dans le lancement de votre parcours professionnel.



Les fonctions occupées en sortie de formation peuvent être, selon les parcours de chaque personne et les attentes de chaque entreprise : SPA Manager, Assistant(e) SPA Manager, SPA Manager/ SPA Praticien(ne), pour les personnes ayant préalablement suivi une formation de SPA Praticien(ne) ou ayant l'expérience professionnelle adéquate

La formation est décomposée en plusieurs « modules » ou « Unités de Certification » qui peuvent être préparées spécifiquement selon les situations personnelles de chaque personne.

V.A.E. : Elégance SPA Académie permet également d'accéder au Diplôme Homologué de SPA Praticien par le dispositif de la V.A.E. (Validation des Acquis de l'Expérience), pour toute personne justifiant d'une expérience professionnelle sectorielle d'au moins 3 ans et ayant développé les compétences professionnelles de ce Diplôme.

Employabilité : 100 % des personnes formées par Elégance SPA Académie occupent un emploi dans le secteur SPA dès leur sortie de formation



Le Spa d'application : Une mise en situation réelle permanente au sein de la formation

Elégance SPA Académie dispose de son propre SPA d'application, ouvert à la clientèle extérieure, incluant des équipes tournantes de SPA Praticien(ne)s, la gestion client, l'encaissement, la gestion du linge, la gestion des stocks, les opérations de marketing externe et internes, l'évolution de la carte de soins...dans lequel chaque SPA Manager en formation est en situation réelle « d'expérimentation » de tous les sujets enseignés. Le tout est en permanence supervisé par les enseignants et responsables d'Elégance SPA Académie. La mise en application est faite chaque semaine.

Le programme de formation

Les contenus de formation sont organisés en modules comportant des cours de haut niveau dans chacun des domaines d'enseignement, réalisés par des experts du secteur spa, et des périodes de travaux personnels importantes à prévoir. Les enseignements sont constitués d'interventions et de conférences répartis en demi-journées donnant lieu à une production de travaux personnels d'application au moins équivalente à produire et rendre, sous forme d'études de cas, qui seront corrigés en concertation.

Tous les contenus de cours sont donnés sous forme de fichiers PDF et les travaux sont transmis par voie informatique.

Les 12 semaines de formation à l'Elégance Spa Académie sont articulées en 2 étapes :

- **Immersion dans l'univers de la pratique du Spa**

5 premières semaines d'immersion dans l'univers de la pratique du Spa et d'application des différentes facettes du métier de Spa Praticien :

Connaitre ce métier pour pouvoir coordonner et manager les équipes en découvrant les modelages en zone sèche (modelage californien, aux pierres chaudes, aux bougies...et les soins en zone humide (hammam, douche à affusion...), ainsi que les différentes techniques de vente et de relation clientèle adaptées au monde du Spa et enseignées aux Spa Praticiens. Il est indispensable de connaître l'univers et les compétences pratiques d'un Spa Praticien mais pas d'en acquérir le niveau car l'objectif d'un Spa Manager n'est pas d'effectuer des modelages mais de manager.

- **Gestion et management des opérations:**

Les 7 semaines suivantes sont dédiées à l'étude et à la mise en pratique des différents thèmes spécifiques du management et marketing adaptés au Spa.

Satisfaction clientèle : développement du fichier client, veille à l'accès aux produits et aux nouveaux soins, veille à la qualité constante de prestations de soins, création et analyse des études de satisfaction.

Ressources humaines : gestion et management de l'équipe de praticien

Structuration et dynamisation de l'équipe, définitions d'objectifs personnel et d'équipe, organisation des plannings personnels et globaux

Suivi individuel et formation continue de l'équipe

Accompagnement en démarche de vente de l'équipe

Création et suivi des actions marketing internes

Suivi et évolution de la carte de soins en lien avec les études clientèle

Organisation de la stratégie de stimulation visuelle des ventes

Organisation des présentations produits et soins

Création d'offres de « programmes de soins » et « offres groupées »

Organisation des actions de fidélisation clientèle locale, lointaine

Mise en place d'indicateurs d'atteinte d'objectifs

Création et suivi des actions marketing externes

Création de plan marketing externe (cibles, environnement, stratégies, moyens), création et/ou suivi de la communication en cohérence avec le plan marketing, mise en place d'indicateurs d'atteinte d'objectifs.

Gestion des moyens techniques, organisation et optimisation des plannings de rotation des cabines et équipements, gestion de stocks, suivi et optimisation de la consommation de produits, de consommables, de linge.

Gestion des moyens financiers : gestion de caisse, gestion de trésorerie, suivi de rentabilité de chaque poste, équipement et praticien, veille à la réalisation des objectifs financiers en référence au plan financier de développement.

Utilisation de logiciel spécialisé de gestion de SPA pour l'ensemble des domaines : suivi clientèle, suivi individuel, suivi des postes de travail, suivi des stocks, suivi financier.