



PROFESSIONALS

# KONGRES RENTOWNE SPA

Warszawa, 14 X 2019r.

» **6 PRELEKCJI EKSPERCKICH**, które zainspirują Cię do zwiększenia przychodów i nauczą Cię, po co i jak łatwo można liczyć pieniądze, wyciągać wnioski z danych finansowych oraz w co warto inwestować.

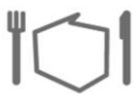
» **STUDIUM PRZYPADKÓW** 7 dyrektorów i właścicieli SPA zaprezentuje swoją receptę na sukces. Poznacie szczegóły podjętych przez nich działań, które spowodowały wzrost sprzedaży oraz statystki ich wyników. Postaramy się wspólnie z nimi znaleźć odpowiedź na każde nurtujące Was pytanie. Nauka na studium przypadków osób, które odniosły sukces to najskuteczniejsza forma uniknięcia błędów w swoim biznesie!

*„Jeśli chcesz gdzieś dojść, najlepiej znajdź kogoś, kto już tam doszedł.”*

ROBERT KIYOSAKI

» **STREFA WYSTAWIENNICZA**, gdzie zapoznasz się z nowościami z rynku beauty.

» **BOGATY, PYSZNY LUNCH** i przerwy kawowe z ciastami od jednego z najlepszych cukierników świata.





## PROFESSIONALS

### PRELEGENCI



#### **Anna Tafelska**

Wieloletni praktyk spa z doświadczeniem w kraju i poza jego granicami. Współzałożyciel SPA PROFESSIONALS - lidera w doradztwie i szkoleniach dla branży Beauty & Spa, a także pioniera systemu zarządzania przychodem spa w Polsce. Wykładowca uniwersytecki z zakresu sprzedaży, marketingu i zarządzania przychodami spa. Swoje doświadczenie w zakresie najwyższej jakości obsługi klienta zawdzięcza współpracy z najlepszymi hotelami spa 4 i 5\* w Europie.



#### **Anna Hencka-Zyser**

Założycielka Fundacji SPA FOR CANCER w Polsce oraz międzynarodowy trener WELLNESS FOR CANCER. W 2019 roku wygrała konkurs i statuetkę Najlepszego Managera Spa w prestiżowym światowym konkursie Black Diamond Spa Award w Paryżu. Na koncie ma wiele projektów międzynarodowych i krajowych w zakresie zarządzania obiektami hotelowymi oraz miejskimi day spa czy klinikami. W branży spa i medycyny estetycznej od 19 lat.



#### **Anna Geisler-Jankowiak**

BIZNESWOMAN - z sukcesem zarządza trzema spółkami. Właścicielka Kliniki Estetyki Ciała, SPA, a także twórcza znanej i pożądanego marki kosmetycznej Dottore Cosmeceutici. Finansistka - swoją wiedzę zdobywała w bankowości, gdzie szybko osiągnęła wszystkie szczeble kariery. Dzięki wiedzy z zakresu ekonomii skutecznie zarządza trzema firmami, trzema zespołami, a także trzema budżetami.



## PROFESSIONALS

### PRELEGENCI



#### **Michał Kranc**

Wice Prezes Polskiego Stowarzyszenia Trychologicznego. Wprowadza trychologię praktyczną do salonów. Magister ekonomii, pasjonat zarządzania projektowego w biznesie beauty/spa.



#### **Marta Kolankowska-Trzcńska**

Kosmetolog, założycielka instytutu kosmetycznego Cosmetology&Mind, szkoleniowiec. Autorka eksperckich artykułów dotyczących kosmologii, organizatorka warsztatów, związanych z psychokosmologią, takich jak: „Możliwości redukcji stresu w gabinecie kosmetycznym. Mindfulness”. Organizatorka Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej Psychokosmologia.



#### **Monika Witkowska**

Z wykształcenia ekonomistka, z doświadczenia manager. Wice Prezes Zarządu Rady Polskiego Instytutu Mindfulness. Certyfikowany nauczyciel MBSR, czyli Mindfulness-Based Stress Reduction - medycznego programu psycho-edukacyjnego. Współautorka cyklu spotkań i warsztatów z zakresu Mindfulness.



## PROFESSIONALS

### PRELEGENCI CASE STUDY



#### **dr Beata Dethloff**

Doktor nauk medycznych, lekarz medycyny estetycznej i specjalista w zakresie chorób wewnętrznych II stopnia. Absolwentka Międzynarodowej Szkoły Medycyny Przeciwstarzeniowej prowadzonej przez światowej sławy doktora Tierrego Hertoghe'a oraz Międzynarodowego Centrum Kształcenia Medycyny Anti-Aging pod kierownictwem dr Barbary Walkiewicz-Cyrańskiej. Twórczyni marki nowoczesnych klinik medycyny estetycznej i anti-aging Dr Beata Dethloff, które oferują holistyczną opiekę w zakresie medycyny i ginekologii estetycznej, laseroterapii, dermatologii, kosmetologii i SPA, trychologii, dietetyki oraz testów nutrigenetycznych i pokarmowych.



#### **Katarzyna Czeladko**

Dyrektor SPA & Wellness sieci Zdrojowa Hotels. Od 10 lat związana z branżą spa&wellness, obecnie doradza w zarządzaniu operacyjnym w sześciu spa i Aquaparku w ramach sieci. Jednocześnie przygotowuje nowe inwestycje, wdrażając autorskie koncepcje spa dla Hotelu Hilton w Świnoujściu i Hotelu Radisson w Kołobrzegu i Szklarskiej Porębie. Specjalizuje się w podnoszeniu wyników finansowych działu, jakości usług czy przygotowaniu inwestycji od projektu do otwarcia. Z pasją szkoli nowe pokolenie managerów na wszystkich poziomach operacyjnych. Prywatnie pasjonatka jazdy konnej i architektury wnętrz.



#### **Ewa Słodczyk**

Hotelarz z wykształcenia i zamiłowania. Od ponad 14 lat w branży hotelowej. Od 5 lat aktywnie wspiera działania marketingowe i sprzedażowe w butikowym Hotelu Centuria Wellness&SPA\*\*\*. Jako zastępca dyrektora odpowiedzialna jest za nadzór operacyjny nad wszystkimi działami hotelowymi. Wraz ze swoim zespołem tworzy klimat, który sprawia, że Goście chętnie wracają na kolejny pobyt i tym samym podnosi rentowność hotelu. Jej zawodową pasją jest tworzenie doświadczeń Gości. Prywatnie miłośniczka kosmetyków naturalnych, co również stara się wykorzystać w hotelowym SPA.



## PROFESSIONALS

### PRELEGENCI CASE STUDY



#### **Krzysztof Szkarłat**

Z hotelarstwem związany jest od 13 lat. Obecnie odpowiedzialny za jedno z największych Spa w Polsce. Na codzień zarządza ponad trzydziestoosobowym zespołem. Mocno wierzy w to, że miejsce tworzą ludzie, którzy w nim pracują. Jego konik to motywacja, team-building i miękkie zarządzanie. Na kongresie opowie jakie korzyści dla biznesu niesie za sobą posiadanie stałego zespołu.

#### **Alicja de Lubicz-Szeliska**

Zarządza SPA w hotelu Grand Lubicz w oparciu o konsekwentne budowanie zaufania, zaangażowania i świadomości całego zespołu. Decyzje podejmuje z jego udziałem, ale także na podstawie liczb i faktów. To niezwykle połączenie kompetencji oraz pracy zespołowej sprawia, że zarówno sprzedaż, jak i rentowność hotelowego SPA ciągle rosną. Na kongresie opowie, jak osiągnęła taki stan.



#### **Anna Wojaczek**

Doradca i konsultant hotelowy. Od 10 lat pracuje w branży hotelarskiej, w tym od 6 lat na stanowiskach kierowniczych w takich hotelach jak: Notera Spa, Talaria, Polanica Resort&Spa, Diament Ustroń, Olympic Ustroń. Obecnie dyrektor sprzedaży leisure i spa w hotelu Notera Spa.

#### **Joanna Kulesza**

Praktyk hotelarstwa, trener, konsultant z zakresu sprzedaży i marketingu, polityki cenowej i zarządzania hotelem. Kilkunastoletnie doświadczenie w branży wykorzystuje obecnie w pracy w Profitroom - lidera wśród dostawców technologii dla hoteli, gdzie pracuje nad automatyzacją codziennych procesów operacyjnych w hotelu.







## PROFESSIONALS

### W PROGRAMIE

#### **SYSTEM SPA REVENUE MANAGEMENT, czyli SYSTEM ZARZĄDZANIA PRZYCHODEM SPA.**

Czemu branża beauty nie liczy budżetów? Dowiedz się, ile zarabia Twoje spa. Poznaj pierwszy w Polsce gotowy i przejrzysty system do zarządzania przychodem w Twoim gabinecie.

Anna Tafelska

#### **Włos prawdę Ci powie, czyli jak z głową wprowadzić trychologię do salonu beauty/spa.**

Dowiesz się, jakie zabiegi trychologiczne warto wprowadzić do salonu, by kompleksowo zadbać o swoich klientów i podnieść zyski swojej marki. Przekonasz się, że zabiegi trychologiczne mogą stać się Twoim dodatkowym źródłem dochodu, a zdobyta wiedza uczyni z Ciebie doradcę pierwszego kontaktu w zakresie pielęgnacji skóry głowy i włosów, podkreślając Twoją pozycję w zabiegach pielęgnacyjnych.

Michał Kranc

#### **Zarabiaj, pomagaj i wzmacniaj wizerunek!**

Działania oparte na społecznej odpowiedzialności biznesu i wzrost przychodu spa na przykładzie działania Fundacji Spa for Cancer w Polsce.

Anna Hencka-Zyser

#### **Jak dobrze skalkulować cenę zabiegu?**

Czy Twoje ceny nie są za niskie? Czy wiesz, ile kosztuje Cię zabieg? Czy generujesz zysk, czy zarabiasz na pokrycie kosztów? Które zabiegi to Twoje sprzedażowe gwiazdy? Dobrze skalkulowana oferta jest kluczowym elementem Systemu Zarządzania Przychodem SPA PROFESSIONALS. Dowiesz się, co składa się na cenę zabiegu, jak naliczyć marżę oraz poznasz wskazówki do opracowania graficznego oferty. Poznaj narzędzia, które zmienią Twoją pracę w przychodowy biznes. Stosując system zarządzania SPA PROFESSIONALS odnotujesz wzrost zysków, unikniesz błędów i zaoszczędzisz pieniądze!

Anna Tafelska

#### **Jak zarządzać firmą pełną kobiet i prowadzić rentowny biznes?**

Poznasz szanse i zagrożenia obecne w kobiecym zespole oraz twarde dane statystyczne.

O tym, jak prowadzić rentowną firmę kosmetyczną i łączyć ją z życiem rodzinnym.

Anna Geisler-Jankowiak

#### **Psychokosmetologia - odpowiedź na rosnące zapotrzebowanie społeczeństwa.**

Czy aspekt psychologiczny może być ekonomiczny?

Marta Kolankowska-Trzcińska i Monika Witkowska



## PROFESSIONALS

### **Dla kogo jest kongres RENTOWNE SPA?**

- dla właściciela i kierownika spa, gabinetu, kliniki, który chce, aby jego biznes dał mu jeszcze więcej korzyści finansowych przy zachowaniu najwyższej jakości usług oraz zadowolenia klienta;
- dla terapeuty, który łączy funkcję terapeuty i właściciela, a jego cele są tożsame z wymienionymi powyżej;
- dla terapeuty lub recepcjonisty spa, który aspiruje do zarządzania obiektem beauty.

### **Dlaczego nie możesz przegapić tego wydarzenia?**

Pierwszy w Polsce kongres dotyczący Spa Revenue Management, oparty na case study osób, które odnoszą sukcesy w swoich branżach. Sprawdź, dlaczego branża Beauty w odróżnieniu od np. gastronomii nie prowadzi gospodarki magazynowej, budżetu i planowania. Sprawdź, jak niewiele dzieli Cię od odniesienia sukcesu. W prosty, bezpośredni sposób, na przykładach uczymy po co i jak liczyć, aby przejąć kontrolę nad swoim biznesem i zyskać czas dla siebie. Dzięki uczestnictwie w tej imprezie zrozumiesz, jak ważne są liczby i jak wyciągać z nich wnioski. Dowiesz się, jakie są obecne trendy w kosmetologii i jak je wykorzystać, aby zwiększyć swoje zyski. Wyprzedź konkurencję i zacznij kontrolować swój budżet.

### **Jeżeli:**

- masz wrażenie, że musisz pracować w swoim salonie cały czas;
- boisz się pojechać na urlop, żeby nie spadły obroty;
- marzysz o tym, żeby wyjechać na dwutygodniowy urlop i zarządzać przychodami z plaży lub stoku;
- nie masz wyników, którymi mógłbyś się pochwalić przed swoim szefem;
- chciałbyś zarabiać więcej;
- jesteś zmęczona(y) ciągłymi konfliktami między pracownikami,
- prowadzisz ciągłą rekrutację, a rzetelnych pracowników nie przybywa...
- prywatne problemy Twoich klientów wpływają na Twoje życie

***Ten kongres jest dla Ciebie!***

W pakiecie powitalnym otrzymają Państwo m.in. miniatury kosmetyków, czasopisma branżowe, a także atrakcyjne rabaty i prezenty od naszych sponsorów i partnerów.

Dodatkowo przeprowadzimy loterię z atrakcyjnymi nagrodami – m.in. kosmetyki, biżuteria, prenumeraty, udział w imprezach branżowych, książki biznesowe.



PROFESSIONALS

Cena regularna:

750 zł

ORGANIZATOR

SPA PROFESSIONALS sp. z o. o.

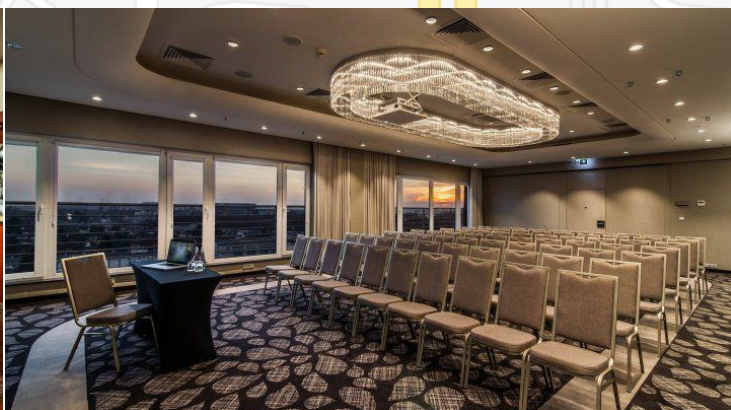
Zapraszamy do kontaktu z Martą Janik

biuro@spaprofessionals.pl

+48 696 398 986

## LOKALIZACJA

Kongres odbędzie się w hotelu Airport Okęcie w Warszawie przy ul. Komitetu Obrony Robotników 24.







**PROFESSIONALS**

## INFORMACJE ORGANIZACYJNE

### **Adres hotelu i nazwa sali, w której odbędzie się kongres:**

Ul. Komitetu Obrony Robotników 24  
02-148 Warszawa, Polska  
Sala Aviator na 10. piętrze.

Recepcja Kongresu znajduje się tuż przy wyjściu z wind. Szatnia znajduje się na parterze. Zachęcamy do pozostawienia okryć w szatni przed wjechaniem na 10. piętro.

### **Parking**

W hotelu dostępny jest parking dla gości, jednak nie ma gwarancji jego dostępności z powodu dużej liczby gości tego dnia. Ceny parkingu:

- garaż podziemny: 60,00 PLN/doba;
- parking zewnętrzny: 40,00 PLN/doba.

W razie niedostępności parkingu w Hotelu Airport Okęcie, jest możliwość zaparkowania przy sąsiednim hotelu Sangate pod adresem: ul. Komitetu Obrony Robotników 32.  
Ceny parkingu: - 5,00 PLN/h, 45,00 PLN/doba.

### **Dojazd komunikacją miejską z Dworca Centralnego:**

Z Dworca Centralnego do Airport Hotel Okęcie dojeżdża autobus linii 175, a z Dworca Zachodniego – autobus linii 154. Z autobusu nr 175 należy wysiąść na przystanku Komitetu Obrony Robotników 01. Podróż autobusem linii 154 kończymy na przystanku Komitetu Obrony Robotników 04. Następnie należy przejść przez ulicę Żwirki i Wigury i udać się w kierunku ul. Cybernetyki i minąć Hotel Sangate Airport (po lewej stronie). Airport Hotel Okęcie będzie widoczny jako kolejny obiekt przy ul. Komitetu Obrony Robotników, w pobliżu ronda na styku ulic: Wirażowa / Cybernetyki.

Biorąc udział w Kongresie potwierdzają Państwo zapoznanie się z Regulaminem:

<https://drive.google.com/open?id=13lyC73848o-yos7ewTQtYN3LMGbhLOET>

Wśród sponsorów, partnerów i patronów kongresu są m.in. FITO SPA, PROFITROOM, LNE, Wydawnictwo FORUM MEDIA POLSKA (Biznes Hotel, Nowa Sprzedaż), Horeca Radio, Diego dalla Palma, SKI-EXPERT, ELDAN, Dottore Cosmeceutici.



## PROFESSIONALS

### HARMONOGRAM

OD	DO	PUNKT PROGRAMU
8:00	9:00	Rejestracja uczestników kongresu
9:00	9:10	Uroczyste otwarcie kongresu
9:10	9:45	Jak dobrze skalkulować cenę zabiegu? <i>Anna Tafelska</i>
9:45	10:30	Włos prawdę Ci powie, czyli jak z głową wprowadzić trychologię do salonu beauty/spa? <i>Michał Kranc</i>
10:30	10:50	Przerwa kawowa
10:50	11:05	CASE STUDY: Jak ważne jest budowanie wydajnego i spójnego zespołu po to, aby osiągnąć odpowiednie wyniki finansowe. <i>Alicja de Lubicz-Szeliska</i>
11:05	11:50	Zarabiaj, pomagaj i wzmacniaj wizerunek! <i>Anna Hencka-Zyser</i>
11:50	12:35	SYSTEM SPA REVENUE MANAGEMENT, czyli SYSTEM ZARZĄDZANIA PRZYCHODEM SPA. <i>Anna Tafelska</i>
12:35	13:30	Przerwa obiadowa
13:30	14:20	<b>Panel dyskusyjny – CASE STUDY: Rentowne SPA, czyli jakie?</b> <i>Prelegenci: Katarzyna Czeladko, Krzysztof Szkarłat, Ewa Słodczyk, Anna Wojaczek.</i> <i>Moderatorzy: Anna Tafelska, Marcin Betliński.</i>  <b>Uczestnicy panelu podzielą się z Państwem spostrzeżeniami na poniższe tematy:</b> <b>Anna Wojaczek:</b> Mój sposób na super rentowne SPA w trzech krokach! <b>Katarzyna Czeladko:</b> 5 wskaźników niezbędnych w codziennej pracy managera i ich wpływ na koszty i przychody SPA & Wellness. <b>Krzysztof Szkarłat:</b> Zalety i zyski z posiadania stałego zespołu SPA. <b>Ewa Słodczyk:</b> Content is king także w branży wellness! Sprawdzone metody na zwiększenie sprzedaży w hotelowym SPA.
14:20	14:35	CASE STUDY: Co jest ważne w branży beauty według dr Beaty Dethloff. <i>dr Beata Dethloff</i>
14:35	15:20	Jak zarządzać firmą pełną kobiet i prowadzić rentowny biznes? <i>Anna Geisler-Jankowiak</i>
15:20	15:40	Przerwa kawowa
15:40	15:55	CASE STUDY: Revenue Management, dlaczego dotyczy nie tylko noclegów, ale również spa? <i>Joanna Kulesza</i>
15:55	16:45	Psychokosmetologia - odpowiedź na rosnące zapotrzebowanie społeczeństwa. <i>Marta Kolankowska-Trzcińska i Monika Witkowska</i>
16:45	17:30	Podsumowanie kongresu, loteria wizytówkowa, rozdanie nagród
17:30	18:30	Rozmowy przy kawie, wymiana doświadczeń, networking