

PEVONIA E PI.CO WELLNESS HANNO RINNOVATO, PER IL 2012, CORSI E CONTENUTI PER AIUTARE LE CONSULENTI DEL BENESSERE A COMPRENDERE MEGLIO IL LORO MONDO, PER AVERE SUCCESSO

Nuove competenze, capacità professionali e manageriali più ampie e in sinergia tra loro... L'estetica è entrata da tempo a far parte del vasto e complesso mondo del benessere e, per lo sviluppo di un business di successo, è importante studiare un programma di formazione continua e completa. Conoscere solo le più elementari tecniche operative non è più accettabile perché è il nuovo cliente a non accettarla più: stiamo parlando di persone molto informate, critiche, soprattutto impazienti per quanto concerne i risultati che vogliono ottenere, con un vero e proprio fenomeno "migratorio" che le vede spostarsi dall'istituto allo studio medico o in farmacia, per trovare risposte alle loro personali richieste di benessere.

LA STORIA PARLA DI UN PRIMATO

Pevonia, in Italia, è storicamente stata la prima azienda a prendere coscienza dell'importanza di formare una nuova classe di professionisti del benessere, fornendo alle estetiste professioniste e agli operatori delle spa conoscenze tecniche mirate sui trattamenti high performance come quelli che utilizzano calchi, fanghi e alginati o quelli in fiale, liofilizzati o veicolati attraverso i velli, e in generale su tutti quei trattamenti in cui, poiché si utilizzano attivi ad alte percentuali, dev'essere molto accurata la conoscenza delle procedure, delle manualità e degli accessori specifici.

4 AREE DI INSEGNAMENTO: METODICA PEVONIA BOTANICA, CORSI TECNICO-SCIENTIFICI, MASSAGGIO E CONSULTING



Il secondo obiettivo dell'Academy è senza dubbio legato alla capacità di gestire un centro benessere e coinvolge tutte le competenze chiave per diventare manager di successo: la leadership, la capacità di dirigere, costruire un team, vendere, saper controllare attraverso metodi semplici ma efficaci e soprattutto saper comunicare al pubblico. Il progetto formativo dell'Academy PI.CO Wellness, da anni, si articola dunque su quattro aree, dalla metodica Pevonia Botanica ai corsi tecnico-scientifici, dalle tecniche di massaggio alla consulting, garantendo così "a tutto campo" quel bagaglio di conoscenze che serve ad assicurare ai clienti di un centro l'eccellenza del servizio con risultati reali e visibili.

IL PRIMATO VA MANTENUTO

Sebbene, come si addice a una vera accademia, PI.CO Wellness Academy abbia annualmente rinnovato i propri corsi, il 2012 è l'anno della svolta, grazie anche ai riflessi dell'approccio "Powered by PI.CO" sull'attività didattica. L'essenza del "powered", per le strutture del benessere che lo hanno sperimentato con successo, è l'attivazione di strategie accuratamente pianificate e controlli "sistematici", che mettano in condizione gli operatori di raggiungere in maniera più efficace e rapida l'obiettivo prefissato, che può essere di vario genere sebbene nella maggior parte dei casi ci si riferisca al traguardo combinato tra profitto economico e soddisfazione della clientela. Nel mondo del benessere, la *potenza* è l'espressione di intensità nell'unità di tempo, un concetto matematico: è importante che un centro benessere sprigioni tutte le sue potenzialità, ma deve farlo in tempi di raggiungimento dei risultati compatibili, non può disperdere energia. E tra le potenzialità di un Centro ci sono i membri del suo staff, che per contribuire al massimo al raggiungimento del successo globale devono essere preparati, conoscere l'ultimo massaggio come tutte le tecniche di cross-selling, che anni di sperimentazione PI.CO Wellness hanno esteso alle Fitness SPA e alle Hair SPA. Ecco perché il 2012 è, di fatto, l'anno di novità radicali: perché la leadership nella formazione di PI.CO Wellness Academy esiste, ma va mantenuta (e viene mantenuta) con fatti concreti.

LE NOVITÀ 2012 DI PEVONIA ACADEMY

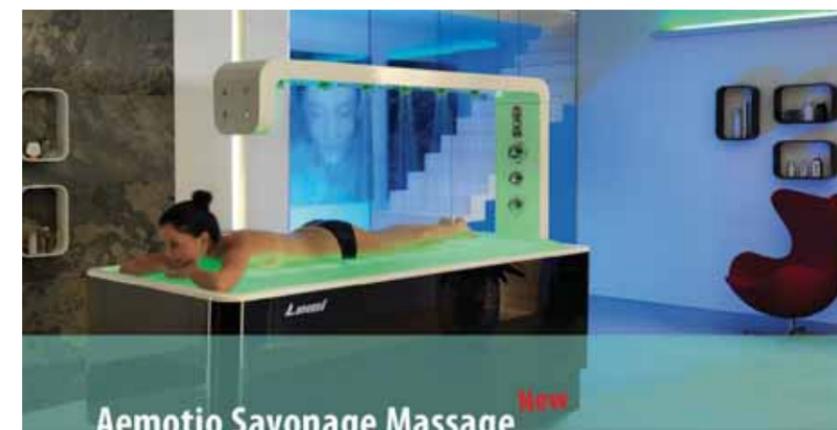
Nell'area della Metodica Pevonia, il tradizionale corso **Beauty Specialist 1** si è trasformato in un mini Master di ben quattro giorni intensivo e stagionale, tenuto in quattro edizioni secondo il Piano Marketing Settimanale. Nelle nuove quattro giornate, ogni edizione prevede, in aggiunta alla didattica sulla metodica e sui protocolli integrati LemiTech, la formazione nei protocolli relativi al trimestre successivo, la presentazione del Wellness Check-up, l'indagine viso-corpo fondamentale per conoscere le esigenze reali del cliente e numerosi approfondimenti pratici con le dimostrazioni. Nuovo "ingresso" assoluto, il corso sui **Protocolli Day-Spa Concept** è rivolto alla conoscenza di quelle apparecchiature che fanno la storia del mercato del benessere, come la cabina Aemotio SPA, Pedi SPA e Aqa Wood, naturalmente dal punto di vista dei protocolli dei trattamenti integrati che vi si possono realizzare. **Fitness Specialist e Hair Specialist**,



infine, sono corsi direttamente correlate con i corsi di cross-selling dell'area management, perché la conoscenza delle opportunità di cross-selling sono legate all'approfondimento dei trattamenti da parte degli operatori delle fitness e hair spa.

Due sono i nuovi massaggi, il **Tension Relief Massage** è dedicato in maniera specifica a sciogliere le contratture, rigidità muscolari e tensioni, mentre **l'Aemotio Savonage Massage** ad insegnare efficacia e piacere di un massaggio con schiuma di sapone sul materasso ad acqua riscaldata della Aemotio. Nell'area management, sono inseriti due corsi alla base dei quali ci sono stati anni di analisi, elaborazioni, studi e applicazioni pratiche, grazie alla collaborazione di Centri di Eccellenza PI.CO Wellness che hanno svolto il ruolo di "centri pilota": si tratta dei corsi **Cross-selling in Fitness SPA e Cross-selling in Hair SPA**, che interpretano i dettami del cross-selling seguendo le specificità di due tipologie di SPA molto particolari. La stessa filosofia ispira i corsi **SPA Manager in Hotel e SPA Manager in Fitness SPA**, mentre è analizzata al massimo livello una fase del rapporto tra centro benessere e cliente fondamentale, quella a cui si riferisce il corso (unico in Italia) **L'eccellenza nel Welcome Service** che affronta nel suo complesso il tema dell'accoglienza, perché di solito "non c'è mai una seconda occasione per fare una prima, buona impressione". In generale, il filo conduttore del panorama didattico 2012 è l'approfondimento sulle peculiarità dei vari tipi di centri benessere: perché le soluzioni standard non esistono e, soprattutto, non sono vincenti come vincente dev'essere invece la formazione di chi sceglie PI.CO Wellness Academy.

IL FILO CONDUTTORE DEL PANORAMA DIDATTICO 2012 È L'APPROFONDIMENTO DEI VARI TIPI DI CENTRI BENESSERE



numero verde 800.629999
tel 0374.363066 • www.pevonia.it
info@pevonia.it