ΑριθμόςΕισερχομένου εγγράφου …………

Ημερομηνία ………….

### (Τα στοιχεία αυτά συμπληρώνονται από το ΚΕ.ΔΙ.ΒΙ.Μ.2.)

### 

### ΑΙΤΗΣΗ ΕΚΔΗΛΩΣΗΣ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝΤΟΣ ΩΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗ

***για το πρόγραμμα κατάρτισης με τίτλο:***

**«SPA MANAGEMENT»**

***στο πλαίσιο της δράσης 3.4.1. του έργου “Promote tourism and Culture through the water” και ακρωνύμιο “ToCulter”.***

ΠΡΟΣ :ΚΕ.ΔΙ.ΒΙ.Μ.2. Περιφέρειας Κεντρικής Μακεδονίας –Περιφερειακής Ενότητας Σερρών ΑΕ

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **Προσωπικά στοιχεία**   Επώνυμο :………………………………….………………..  Όνομα :…………………………..………………………….  Όνομα πατρός : .………….……………………………..  Όνομα μητρός:…………………………………………….  Ημ/νία Γέννησης :…………………………………………  Α.Φ.Μ :………………………………………………………..  Δ.Ο.Υ :……………………………………………………….  Α.Μ.ΙΚΑ :…………………………………………………….  Α.Μ.Κ.Α :……………………………………………………..  Ασφαλισμένος πριν το 1993 🞎 μετά το 1993 🞎   1. **Στοιχεία Επικοινωνίας**   Οδός & αριθμός :………………………………………….  Πόλη :…………………………….……………………………  Τ.Κ.:…………………………………………………………….  Τηλέφωνο οικίας : …….…………………………………  Τηλέφωνο εργασίας : ………………………………….  Κινητό :……………………….………………………………  Ε-mail : ………………………………………………………   1. **Ειδικότητα**   Πτυχίο:…………………………………………………………..  Μεταπτυχιακές σπουδές:………………………………………………………..  Διδακτορικό : …………………………………………………  Αρ. Μητρώου ΕΟΠΠΕΠ: ………..  Κωδικοί ΣΤΕΠ: | Συνημμένα καταθέτω τα παρακάτω απαιτούμενα δικαιολογητικά για τη συμμετοχή μου στην πρόσκληση εκδήλωσης ενδιαφέροντος\*\* :   1. Βεβαίωση Πιστοποίησης ΕΟΠΠΕΠ 2. Βιογραφικό 3. Πτυχίο - Μεταπτυχιακό 4. Βεβαιώσεις προϋπηρεσίας   \*\*Σε περίπτωση που έχετε υποβάλλει αίτηση κατά το προηγούμενο έτος (2017) απαιτούνται μόνο τα δικαιολογητικά 1, 2 και 3 συνοδευόμενα από Υπεύθυνη Δήλωση όπου θα βεβαιώνεται η υποβολή το 2017.  Ο Αιτών / Η Αιτούσα  Ονοματεπώνυμο, υπογραφή |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ «SPA MANAGEMENT»** | | | | |
| **Εκπαιδευτικές ενότητες** | **Περιεχόμενα Ενότητας** | **Ώρες θεωρίας** | **Ειδικότητα Εκπαιδευτή** | **ΕΠΙΛΟΓΗ ΜΕ ✓** |
| Εισαγωγή στον Τουρισμό Υγείας & Ευεξίας - Φιλοσοφία του Spa | Εισαγωγή στον τουρισμό / Ιατρικός Τουρισμός / Ιαματικός Τουρισμός / Εισαγωγή στη βιομηχανία των Spa / Νομικό πλαίσιο για την Ελλάδα | 6 | Τουριστικών Επαγγελμάτων / Οικονομολόγος |  |
| Ιστορική Αναδρομή – η Συσχέτιση καθώς και η εξέλιξη των Ιαματικών πηγών (Spa της Αρχαιότητας) με τα Σύγχρονα Spa / H Φιλοσοφία της Ευεξίας / Νους – Σώμα και Πνεύμα / Σύγχρονα είδη Spa / H Κουλτούρα της Ασίας / Αύρα, Chakras / Η Τελετουργία του Hammam | 6 | Φυσικοθεραπευτής / Τουριστικών Επαγγελμάτων |  |
| Χώροι και Υπηρεσίες Spa | Αποτύπωση χώρων / Καταμερισμός χώρων / Σχεδιασμός (δωμάτια θεραπειών, χώροι υποδοχής, χώροι χαλάρωσης, πισίνα, γυμναστήριο κ.ά.) / Ηλεκτρομηχανολογικά / Επιλογή εξοπλισμού / Διακόσμηση / Χρώματα / Υλικά / Φωτορεαλισμός / Yδρομασάζ, σάουνα, χαμάμ / Ειδικές κατασκευές / Φωτισμός / Κλιματισμός / Το ταξίδι στο Spa (Spa Tour) – Άγγιγμα, Αναπνοή και Άρωμα / Θεραπείες Προσώπου – Σώματος / Βασικά βήματα των Θεραπειών / Διαδικασίες – Πρωτόκολλο μετά τις Θεραπείες / Διατροφή στο Spa | 6 | Φυσικοθεραπευτής / Τουριστικών Επαγγελμάτων |  |
| Θεραπείες Spa | Μασάζ με βεντούζες / Μασάζ με πουγκιά- βοτανοθεραπεία / Μασάζ με πέτρες - λιθοθεραπεία (hot & cold stones) | 6 | Φυσικοθεραπευτής / Τουριστικών Επαγγελμάτων |  |
| Θεραπείες Spa | Κλασικό μασάζ / Αρωματοθεραπεία / Αντιγηραντικό Μασάζ Προσώπου | 6 | Φυσικοθεραπευτής / Τουριστικών Επαγγελμάτων |  |
| Θεραπεία κυτταρίτιδας / Μάλαξη κεφαλής / Πιεσοθεραπεία / Ηχομάλαξη-χρωματοθεραπεία | 6 | Φυσικοθεραπευτής / Τουριστικών Επαγγελμάτων |  |
| Μενού Spa | Spa Menu τι είναι; – Ορισμός / Σύγχρονες τάσεις spa menu / Τύποι και παραδείγματα spa menu / Ονοματολογία και κείμενα υπηρεσιών / Signature Θεραπείες – χρησιμότητα – παραδείγματα / Επιλογή προϊόντων – συστατικών / Εκπαίδευση ανθρώπινου δυναμικού στο spa menu / Οικονομική μελέτη spa menu – τιμολόγηση | 6 | Τουριστικών Επαγγελμάτων |  |
| Προσωπική υγεία και φυσική κατάσταση | Συμπεριφορές και πρακτικές για την προσωπική μας υγεία / Ψυχολογική και κοινωνική υγεία / Stress management / Τρόποι βελτίωσης φυσικής κατάστασης και σωματικής ευεξίας | 3 | Φυσικοθεραπευτής / Τουριστικών Επαγγελμάτων |  |
| Εισαγωγή στις λειτουργίες Τουρισμού, φιλοξενίας και SPA | Βασικές ικανότητες διαχείρισης και λειτουργίας ενός επικερδούς SPA / Ανασκόπηση της αγοράς / Αναλύσεις ανταγωνιστικότητας / Στατιστικά στοιχεία της τρέχουσας βιομηχανίας | 3 | Τουριστικών Επαγγελμάτων / Οικονομολόγος |  |
| Διοίκηση Ξενοδοχειακών Μονάδων και Spa Μάρκετινγκ | Αρχές Διοίκησης Ξενοδοχειακών Επιχειρήσεων / Ανάλυση και Τμηματοποίηση ξενοδοχειακών μονάδων, Υποδοχή Πελατών / Αρχές ανάπτυξης ενός στρατηγικού σχεδίου marketing / Αρχές branding, προτάσεις πωλήσεων και εφαρμογές στην αγορά. | 6 | Τουριστικών Επαγγελμάτων / Οικονομολόγος |  |
| Πωλήσεις στο Spa | Ποια είναι η φιλοσοφία πωλήσεων στο Spa / Διαφορά πώλησης – Επικοινωνίας υπηρεσιών στο Spa / Γιατί πουλάμε σε πελάτες στο Spa / Ποια είναι τα είδη των πωλήσεων στο Spa / Που γίνεται η πώληση στο Spa | 6 | Τουριστικών Επαγγελμάτων / Οικονομολόγος |  |
| Ποιοτική Εξυπηρέτηση Πελατών Spa - Προσφορές Spa | Ξενάγηση στο Spa – Πώς γίνεται το κατάλληλο spa tour στον πελάτη / Διαδικασίες και πρωτόκολλα: Το ιστορικό του πελάτη – Ανάλυση των στοιχείων που μας δίνει – πώς τα χρησιμοποιούμε / Η γλώσσα του σώματος / τόνος φωνής και οι κατάλληλες λέξεις / Είδη Πελατών στο spa (διαφορετικές κουλτούρες – συνήθειες) / VIP πελάτες / Η προσφορά σαν έννοια – ανάλυση της / Προσφορά και πως δρα στην ψυχολογία του πελάτη spa / Διαχωρισμός προσφοράς και δώρου / Προσφορά και αύξηση των πωλήσεων μας (Στοχευμένη προσφορά) / Διαχωρισμός προσφορών που αφορούν τις υπηρεσίες από προσφορές που αφορούν αγαθά / Σύνδεση της προσφοράς με στόχο επιλογής – (οικονομικός, αύξηση πελατολογίου – επικοινωνία νέου προϊόντος – προϊόντα σε stock) / Περίοδος που δημιουργούμε τις προσφορές και περίοδος που τις επικοινωνούμε / Σύνδεση προσφορά και χώρου χρόνου στο Spa / Είδη πακέτων προσφορών υπηρεσιών και προϊόντων | 6 | Τουριστικών Επαγγελμάτων |  |
| Ποιοτική Εξυπηρέτηση Πελατών και Διαχείριση αφοσίωσης πελατών στη Spa βιομηχανία | Ορισμός του ποιοτικού service πελατών / Κόστος εξυπηρέτησης και η σύνδεση του με το κέρδος. / Μυστικά από τους καλύτερους του είδους στην βιομηχανία του τουρισμού (προσωπικές μαρτυρίες) / Αντιμετώπιση Απαιτητικών Πελατών / Ποιοτική Εξυπηρέτηση πελατών και Διαχείριση Παραπόνων | 6 | Οικονομολόγος |  |
| Βασικές αρχές ανθρωπίνων πόρων και "στρατολόγηση" | Τεχνικές ανθρωπίνων πόρων σε ένα SPA περιβάλλον / Στρατολόγηση προσωπικού, συμβουλευτική κι εκπαίδευση / Διαδικασία και πρακτικές προσλήψεων / Σημασία της κατάλληλης στελέχωσης / Εργαλεία δημιουργικών μεθόδων | 6 | Οικονομολόγος |  |
| ΤΠΕ και Social Media στον χώρο των Spa | ΤΠΕ στον Τουρισμό & Σύγχρονα Συστήματα Online Κρατήσεων / Διαδικτυακή Προβολή, Social Media και Δημόσιες Σχέσεις | 6 | Πληροφορικός |  |
| ΤΠΕ και Social Media στον χώρο των Spa | Hotel and spa software | 6 | Τουριστικών Επαγγελμάτων |  |
| Τεχνικές εύρεσης εργασίας | Τεχνικές εύρεσης εργασίας | 3 | Ανθρωπιστικών Επιστημών / Οικονομολόγος |  |
| Βασικές Αρχές Εργατικού Δικαίου | Βασικές Αρχές Εργατικού Δικαίου | 3 | Νομικός / Οικονομολόγος |  |
| Υγιεινή και ασφάλεια | Υγιεινή και ασφάλεια | 4 | Μηχανικός |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ΕΠΙΘΕΤΟ |  | ΑΡΙΘΜΟΣ ΠΑΙΔΙΩΝ |  |
| ΟΝΟΜΑ |  | ΠΡΟΥΠΗΡΕΣΙΑ ΣΕ ΕΤΗ |  |
| ΟΝΟΜΑ ΠΑΤΕΡΑ |  | ΒΑΣΙΚΟΣ ΦΟΡΕΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ | * ΔΗΜΟΣΙΟ * ΟΑΕΕ * ΤΣΜΕΔΕ * ΙΚΑ |
| ΟΝΟΜΑ ΜΗΤΕΡΑΣ |  | ΕΚΠΑΔΕΥΤΙΚΟ ΕΠΙΠΕΔΟ | * ΔΙΔΑΚΤΟΡΙΚΟ * ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΟ * ΑΕΙ * ΤΕΙ * ΙΕΚ * ΔΕΥΤΕΡΟΒΑΘΜΙΑ |
| ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΓΕΝΝΗΣΗΣ |  | ΙΒΑΝ |  |
| ΑΔΤ |  | ΤΡΑΠΕΖΑ |  |
| ΑΦΜ |  | |  |
| ΑΜΚΑ |  | |  |
| ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΗΤΡΩΟΥ ΙΚΑ ( υποχρεωτικός εκτός Δημοσίου) |  | |  |
| ΕΓΓΑΜΟΣ /ΑΓΑΜΟΣ |  | |  |

Τα μαθήματα θα είναι διάρκειας 6 (διδακτικών) ωρών και θα πραγματοποιούνται πρωινές ώρες στο παράρτημα του ΚΕ.ΔΙ.ΒΙ.Μ.2. Π.Κ.Μ. στο Σιδηρόκαστρο. Παρακαλώ επιλέξτε τις μέρες που ***μπορείτε*** να διδάξετε.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ΑΠΡΙΛΙΟΣ** | **ΜΑΪΟΣ** | | | | | | | | | | | | | |
| Δ | Τ | Τ | Π | Π | Δ | Τ | Τ | Π | Π | Δ | Τ | Τ | Π | Π |
| 30/4 | - | 2/5 | 3/5 | 4/5 | 7/5 | 8/5 | 9/5 | 10/5 | 11/5 | 14/5 | 15/5 | 16/5 | 17/5 | 18/5 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ΜΑΪΟΣ** | | | | | | | | | | **ΙΟΥΝΙΟΣ** | | | | | |
| Δ | Τ | Τ | Π | Π | Δ | Τ | Τ | Π | Π | | Δ | Τ | Τ | Π | Π |
| 21/5 | 22/5 | 23/5 | 24/5 | 25/5 | - | 29/5 | 30/5 | 31/5 | 1/6 | | 4/6 | 5/6 | 6/6 | 7/6 | 8/6 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **ΙΟΥΝΙΟΣ** | | | | |
| Δ | Τ | Τ | Π | Π |
| 11/6 | 12/6 | 13/6 | 14/6 | 15/6 |