CONCEPT

إدارة المنتجعات الصحية ومراكز السبا: مفهوم السبا والمعالجين والأرباح والخسائر

18 – 22 أكتوبر 2027

لندن - فندق أربع نجوم في وسط لندن



إدارة المنتجعات الصحية ومراكز السبا: مفهوم السبا والمعالجين والأرباح والخسائر

المرجع: 17350_555 **التاريخ:** 18 – 22 أكتوبر 2027 **المكان:** لندن - فندق أربع نجوم في وسط لندن **الرسوم:** SAR 23000

مقدمة:

تعاني إدارة المنتجعات الصحية ومراكز السبا في كثير من المنتجعات من فجوة بين الإمكانات والنتائج: غرف علاج فارغة في الصباح ومكتظة عند المساء، ومعالجون يتقاضون أجرا عن ساعات بلا حجوزات، وقوائم جلسات مثقلة بخدمات ضعيفة الهامش، ورفوف بيع بالتجزئة لا تتحرك. وتضيف المناطق الرطبة تكاليف تشغيل ومخاطر سلامة قلما تدخل في الموازنة. تمنح هذه الدورة من كور كونسبت مديري السبا وقادة عمليات المنتجعات ومطوري أعمال العافية أدوات تصميم المفهوم والجدولة والتسعير والنظافة والإدارة المالية لسبا مربح، وتنتهي بإعداد مفهوم السبا وخطة التشغيل مع قائمة الأرباح والخسائر لمنتجع حالة دراسية.

أهداف الدورة:

- تحديد موقع سبا المنتجع أمام شرائح مسافري العافية الأساسيين والثانويين وتحويل هذا التموضع إلى مفهوم للسبا وبرنامج مساحات للمرفق
- تصميم قائمة الجلسات وتسعيرها بناء على مدة الجلسة وتكلفة المعالج وتكلفة المنتجات ووقت إشغال الغرفة لكل خدمة
- بناء جداول مناوبات المعالجين وأنظمة العمولات وخطط التدريب التي ترفع نسبة إشغال غرف العلاج واستغلال وقت المعالجين
- تطبيق قواعد الحجز وإدارة العائد والباقات التي تنقل الطلب إلى ساعات خارج الذروة وترفع الإيراد لكل ساعة علاج متاحة
- تنفيذ إجراءات النظافة التشغيلية وفحوص مياه المناطق الرطبة وإجراءات السلامة في المسابح وغرف البخار والساونا ومناطق الاسترخاء
- إعداد قائمة الأرباح والخسائر للسبا ولوحة مؤشرات الأداء ومفهوم السبا وخطة التشغيل لمنشأة منتجع

الفئة المستهدفة:

- المديرون الذين يقودون عمليات السبا في المنتجعات والفنادق ومراكز السبا النهارية ويتحملون مسؤولية إيرادات الجلسات وفرق المعالجين
- مديرو عمليات المنتجعات وأقسام الغرف في المنشآت التي تضم سبا ومسابح ومرافق لياقة
- مديرو تطوير أعمال العافية الذين يخططون لافتتاح مراكز سبا جديدة أو إعادة تموضعها أو إطلاق برامج عافية
- مشرفو السبا وقادة الاستقبال الذين يديرون الحجوزات والجداول ورحلة الضيف في كل مناوبة
- ممثلو إدارة الأصول والملاك الذين يراجعون موازنات تشغيل السبا ومقترحات المفهوم
- مديرو البيع بالتجزئة وشراكات المنتجات ومبيعات العضويات في سبا المنتجعات والمدن

محاور الدورة:

اليوم 1: سوق السياحة الصحية وشرائح الضيوف ونماذج أعمال السبا

- تعريفات سياحة العافية: مسافرو العافية الأساسيون والثانويون
- تصنيف أنواع السبا: السبا النهاري وسبا الوجهة وسبا المنتجع ونماذج أعمالها
- شرائح ضيوف سبا المنتجع: النزلاء والزوار اليوميون والأعضاء ومجموعات الفعاليات
- تدقيق السبا المنافس: القائمة ومستويات الأسعار والمرافق ومحاور تقييمات الضيوف
- تقييم الوضع الحالي للسبا: معدل الاستقطاب ونسبة الإشغال وخط الأساس لمزيج الإيرادات

اليوم 2: تصميم مفهوم السبا وتخطيط المرفق وهندسة قائمة الجلسات

- بيان مفهوم السبا: التموضع والطقوس المميزة وقصة العلامة
- برنامج مساحات المرفق: غرف العلاج والمناطق الرطبة وصالات الاسترخاء والمناطق الخلفية
- رسم مسارات حركة الضيوف والمعالجين: المسارات الجافة والرطبة ومسارات البياضات
- هندسة قائمة الجلسات: مصفوفة الشعبية والهامش لكل خدمة
- بناء سعر الجلسة: دقائق المعالج وتكلفة المنتج ووقت الغرفة وسلالم الأسعار

اليوم 3: القوى العاملة من المعالجين والجدولة وعمليات الحجز

- ملفات توظيف المعالجين ومصفوفة المهارات وخطة التهيئة
- تقويم تدريب المعالجين: اعتماد البروتوكولات والبيع الإضافي وتحديث مهارات الخدمة
- جدولة مناوبات المعالجين وفق منحنى الطلب: المناوبات المجزأة وأوقات البدء المتدرجة
- أنظمة العمولات والحوافز والإنتاجية للمعالجين وموظفي الاستقبال
- قواعد حجز السبا: الفواصل الزمنية ودوران الغرف وسياسات العربون والإلغاء

اليوم 4: إدارة العائد ومعايير الخدمة والنظافة وسلامة المناطق الرطبة

- إدارة عائد السبا: تسعير الذروة وخارجها والحد الأدنى لمدة الحجز وضوابط الباقات
- معايير رحلة ضيف السبا: الوصول ونموذج الاستشارة والجلسة وإتمام البيع بالتجزئة
- إجراءات النظافة التشغيلية: قوائم تجهيز الغرف وسجلات تطهير البياضات والأدوات
- فحوص تشغيل المسبح وغرفة البخار والساونا: سجلات فحص المياه ودرجات الحرارة واللافتات
- الجاهزية لحوادث المناطق الرطبة: منع الانزلاق وجداول الإشراف وتمارين الاستجابة للطوارئ

اليوم 5: البيع بالتجزئة والعضويات وأرباح وخسائر السبا ومفهوم السبا وخطة التشغيل

- البيع بالتجزئة وشراكات دور المنتجات: نسبة مبيعات التجزئة إلى الخدمات وأهداف دوران المخزون
- تصميم العضويات والباقات: التسعير وقواعد الاستخدام وافتراضات الأرصدة غير المستخدمة
- بناء قائمة الأرباح والخسائر ولوحة المؤشرات: إشغال غرف العلاج والإيراد لكل ساعة علاج
- خطة تسويق السبا داخل المنتجع: نقاط استقطاب الضيوف وعروض ما قبل الوصول والفعاليات
- عرض مفهوم السبا وخطة التشغيل لمنتجع حالة دراسية ومساءلته من الزملاء

المهارات التي ستكتسبها:

- تحليل شرائح العافية
- برمجة مساحات السبا
- هندسة قائمة الجلسات
- تخطيط استغلال المعالجين
- إدارة عائد السبا
- ضبط تشغيل المناطق الرطبة
- النمذجة المالية للسبا
- تصميم عضويات السبا

لماذا تحضر هذه الدورة:

- العودة بمفهوم للسبا وخطة تشغيل ونموذج للأرباح والخسائر قابل للتكييف مع منتجعك أو مشروع السبا لديك
- كشف الجلسات والساعات والغرف التي تحقق خسائر وإعادة تسعيرها أو جدولتها بالأدلة
- عرض أداء السبا على المديرين العامين والملاك بمؤشرات الإشغال والإيراد لكل ساعة علاج
- مقارنة الجداول والقوائم ونماذج العضوية مع زملاء من سبا المنتجعات وفنادق المدن ومراكز السبا النهارية

الخاتمة:

يستحق سبا المنتجع المساحة المخصصة له حين يعمل المفهوم وقائمة الجلسات وجدول المعالجين وقواعد الحجز من الأرقام نفسها. تنتقل الدورة من شرائح مسافري العافية ونماذج أعمال السبا، إلى تصميم المفهوم وتخطيط المرفق وهندسة القائمة، ثم جدولة المعالجين والحجوزات، فإدارة العائد ومعايير رحلة الضيف والنظافة وسلامة المناطق الرطبة. ويجمع اليوم الأخير البيع بالتجزئة والعضويات والتسويق وقائمة الأرباح والخسائر في مفهوم للسبا وخطة تشغيل لمنتجع حالة دراسية.