

## Warsztaty Medical SPA

### PROGRAM

#### 21 maja, poniedziałek

9.30-10.00 Rejestracja uczestników. Poranna Kawa

10.00 Rozpoczęcie warsztatów. Powitanie uczestników.

**10.00-10.30 Kilka nowych zagadnień współczesnego wellnessu, które mają wpływ na ewolucję tego biznesu. Zbigniew Bugaj, Instytut Rynku Hotelarskiego**

W 20 minutowej prezentacji wskażę kilka konkretnych pomysłów/trendów ze świata, które mają istotny wpływ na budowanie programu pobytowego w obiekcie spa&wellness. Będzie to także wstęp do prezentacji, która zakończy warsztaty.

**10.30-10.50 Łazienki hotelowe z Kaldewei – jak połączyć wymagania Inwestora z oczekiwaniami Gościa. Bartłomiej Kiełbasiński, Kaldewei Polska**

Brodzik i wanna to nieliczne elementy wyposażenia łazienek na trwałe związane z substancją budynku. Dlatego ich właściwy wybór jest niezwykle istotny, gdyż ewentualna wymiana w trakcie użytkowania wiąże się z dużymi nakładami i kłopotliwym remontem. Właściwie wybrane materiały pozwalają również na znaczne obniżenie kosztów w trakcie użytkowania. Równie ważnym zagadnieniem dla inwestora i gościa jest komfort związany z użytkowaniem wyposażenia łazienkowego. Dla hotelu ważna jest trwałość, łatwość eksploatacji, ekonomia i bezpieczeństwo, dla gości wygoda, czystość i elegancki wygląd. Kaldewei odpowiada jak pogodzić wszystkie te aspekty w kontekście dobrze wybranych produktów łazienkowych, które swoje zadania spełnią na przestrzeni długiego okresu eksploatacyjnego. Tym samym firma odpowiada na oczekiwania zarówno inwestora, jak i gościa hotelowego.

**10.50-11.10 Praktyczne zastosowanie krioterapii miejscowej.**

**Tadeusz Narkiewicz, Kriomedpol**

- ✓ Budowa aparatu KRIOPOL i jego obsługa
- ✓ Metodyka wykonywania zabiegów
- ✓ Efekty kriostymulacji
- ✓ Ekonomiczne aspekty stosowania krioterapii
- ✓ Kilka słów o kriochirurgii

**11.10-11.30 Terapia Andulacyjna – regeneracja dla seniorów, sportowców i osób prowadzących siedzący tryb życia. Arkadiusz Majewski, HHP Polska**

Andulacja ma zastosowanie w zwalczaniu podłoża wielu schorzeń i dysfunkcji. Wpływa na układy: krwionośny, limfatyczny, mięśniowy, nerwowy, a także redukcję stanów bólowych. Badania wykazały, że oddziałuje pozytywnie na procesy metaboliczne oraz ciśnienie krwi. Łączy mechaniczne wibracje z podczerwienią. Wprowadza komórki i płyny organizmu w mikrodrżania naturalnie go stymulując. Może mieć zastosowanie zarówno w terapii, profilaktyce zdrowia jak i odnowie biologicznej.

**11.30-12.00 Przerwa kawowa & get together (rozmowy kularowe, handlowe, prezentacja produktów)**

---

**12.00-12.20 Jak sprzedawać więcej usług i zabiegów podczas pobytu gości w hotelu.**

**Radosław Noga, Espondi**

Jak wykorzystać nowe technologie do zwiększenia sprzedaży usług podczas pobytu gości w obiekcie oraz jak zwiększyć sprzedaż usług dodatkowych i zabiegów dla gości którzy wykupili pakiety pobytowe. Jakich wzrostów przychodów można się spodziewać po wdrożeniu systemu Hotel 360 i jak wykorzystać najlepiej możliwości takich technologii.

---

**12.20-12.50 Turystyka Medyczna w praktyce – obsługa pacjenta zagranicznego.**

**Magdalena Rutkowska, Medical Travel Partner**

Polska jako jedyny kraj wśród krajów Europy Środkowo-Wschodniej została umieszczona na mapie światowych preferowanych destynacji w turystyce medycznej wg Medical Tourism Index. Polska została wyróżniona spośród innych krajów regionu i warto, aby placówki medyczne i ośrodki SPA w Polsce były gotowe na przyjmowanie pacjentów zagranicznych. Dodatkowo Turystyka medyczna jest sektorem polskiej gospodarki, która jest wspierana finansowo przez Ministerstwo Rozwoju w roku 2017.

Turystyka i medycyna to dwie prężnie rozwijające się gałęzie gospodarki. Ich przenikanie się powoduje w ostatnich latach intensywny rozwój turystyki zdrowotnej. Nowe technologie i dynamiczny rozwój telemedycyny ułatwiają komunikację lekarz-pacjent, pozwalają znaleźć najlepsze ośrodki lub niedostępne procedury medyczne.

---

**12.50-13.10 Nowoczesne technologie w wyposażeniu ośrodków wellness & SPA - trendy, możliwości i korzyści. Damian Białecki, Beauty Representative ITP S.A.**

Światowe technologie na wyciągnięcie ręki. Jak wyposażyć gabinet SPA, aby podnieść prestiż swojej placówki, zwiększyć zainteresowanie klientów i zaproponować najbardziej optymalne rozwiązania? O technologiach i ich możliwościach terapeutycznych, które wykorzystują gabinety medycyny estetycznej i SPA w Polsce i na całym świecie. Oraz o tym jakie korzyści zyskuje placówka dzięki wyborowi certyfikowanych, skutecznych rozwiązań.

---

**13.10-13.30 Praktyczne zastosowanie transdermalnej aplikacji SEYO TDA oraz nieinwazyjnej liposukcji EXIMIA w kilkudniowych pakietach pobytowych medical SPA. Marta Wardak, Supernova**

W dzisiejszym świecie dobre samopoczucie i wygląd fizyczny są cenione niezwykle wysoko. Istotny wpływ na jakość życia mają problemy natury kosmetycznej jak cellulit, nadmiar tkanki tłuszczowej, zmarszczki i inne oznaki starzenia. Również czas jest czynnikiem odgrywającym dużą rolę. Dla rozwiązania tych problemów oferuje się różnego rodzaju skuteczne zabiegi i terapie. Na wykładzie zostanie omówiona nowa metoda niechirurgicznego modelowania ciała oraz najnowsza metoda transdermalnej aplikacji substancji czynnych, zapewniająca efekty estetyczne uzyskane w krótkim czasie. Na czym polegają, jak łączyć zaawansowane technologie kosmetyczne oraz jak układać kilkudniowe pakiety pobytowe w celu uzyskania optymalnych efektów u zadowolonych klientów ośrodków medical SPA.

---

**13.30-14.30 Lunch & get together (rozmowy kularowe, handlowe, prezentacja produktów)**

---

**14.30-15.00 Pomysł na zindywidualizowane SPA MENU.**

**Anita Bajdalska, firma konsultingowa Manager SPA**

Jakie zabiegi SPA mogłyby się znaleźć w menu, aby zadowolić współczesnego gościa? Opisy MENU SPA - jakich błędów nie warto popełniać, aby oferta oferowała jak największe szanse na sukces wśród gości.

Jakie elementy należy wziąć pod uwagę przy decyzjach o wyborze partnera kosmetycznego dla hotelowego SPA? Czy każda marka oferuje takie same warunki współpracy?

**15.00-15.30 Co to znaczy, że produkt odpowiada na oczekiwania gości.**

**Zbigniew Bugaj, Instytut Rynku Hotelarskiego**

Steve Jobs mawiał „Ludzie tak naprawdę nie wiedzą czego chcą, dopóki im się tego nie pokaże”. Jeśli wsparta o geniusz, to jest to skuteczna strategia budowy wyjątkowego SPA, hotelu, usługi. Bezpieczniej jednak budować strategię wyjątkowo skuteczną sprzedażowo poprzez ewolucję głównych elementów produktu (z miejscem na coś zupełnie nowego – patrz pierwsza prezentacja). Taka Ewolucja jest niezbędna. Styl życia stale się zmienia i wzbogaca. Do SPA wchodzi nowe pokolenie 30-40 latków, którzy wysoką jakość postrzegają inaczej.

**Podczas warsztatów zaprezentują się firmy: Kaldewei Polska, Kriomedpol, HHP Polska, Elecpol, BTL Polska, Espondi, ITP, Supernova.**

**Czas wolny na skorzystanie z atrakcyjnej oferty hotelu (do kolacji). Specjalnie dla Państwa 20% rabat na wszystkie zabiegi w Centrum Medycznym. W ramach pobytu dostęp do wszystkich stref basenowych oraz saun w kompleksie Basenów Mineralnych.**

**19.00 Kolacja grillowa dla uczestników spotkania**

**22 maja, wtorek**

**10.00-10.30 Generowanie ruchu turystycznego oraz rozwiązania Partnerstwa Publiczno Prywatnego na przykładzie firmy Malinowe Hotele. Paweł Patrzalek, Hotel Malinowy Zdrój**

Baseny Mineralne to obiekt stworzony w oparciu o model Partnerstwa Publiczno Prywatnego współpracy pomiędzy sektorem samorządowym i prywatnym w sferze usług publicznych. Pierwszy tego typu hybrydowy program w Polsce.

**10.30 Prezentacja hotelu i rozwiązań w hotelach Malinowy Raj i Malinowy Zdrój. Zwiedzanie obu obiektów. Paweł Patrzalek, Hotel Malinowy Zdrój**

**12.30 Lunch i zakończenie warsztatów**

**SPONSORZY:**

