

MÁSTER MEHL



◆ **Módulo 1, introducción.**

- Bienvenida.
 - Presentación de los profesores.
 - Método de trabajo y uso de la plataforma.
 - Timming de sesiones grupales y tutorías 1 a 1.
-

◆ **Módulo 2: ecosistema de la hotelería de lujo.**

- Panorama actual del sector (crecimiento, datos y estadísticas).
 - Oportunidades y marcas de lujo.
 - Estructura interna de departamentos en un hotel 5 estrellas.
 - Organigrama y funciones del departamento de wellnes y fitness.
 - Rol del Fitness Trainer y Wellness Practitioner.
 - Perfiles de clientes e interacción estratégica.
-

◆ **Módulo 3: protocolo y grooming.**

- Educación y refinamiento en el sector del lujo.
- Grooming profesional.
- Ética profesional.
- Comunicación verbal y lenguaje.
- Comunicación no verbal.
- Detalles en el servicio.
- Atención al cliente.
- Estándares de la instalación.

◆ **Módulo 4: menú de wellness.**

- Tipos de servicios y actividades.
 - Equipamiento y espacios de trabajo.
-

◆ **Módulo 5: habilidades técnicas del entrenador en un hotel de lujo.**

- Tipos de sesiones complementarias y clases habituales.
 - Sesiones grupales.
 - Cómo personalizar sesiones de alto nivel para grupos.
 - Sesiones individuales.
 - Protocolo para sesiones privadas de alta exigencia (SOP).
 - Programación y objetivos de entrenamientos personalizados.
 - Adaptabilidad y personalización de servicios.
 - Técnicas y tips para crear microciclos efectivos.
 - Casos prácticos y experiencias reales.
-

◆ **Módulo 6: herramientas y operativa.**

- Orden y estructura en el trabajo (checklist).
 - Comunicación con el cliente: reserva, servicio y seguimiento.
 - Gestión de reservas y servicios desde recepción.
 - Herramientas comunes (software).
 - Uso profesional del email corporativo.
-

◆ **Módulo 7: habilidades de venta.**

- Estrategias de captación y ventas.
- Cómo transmitir honestidad, valor y necesidad.
- Cómo romper el hielo sin incomodar al cliente.
- Cómo aportar valor y ayudar.
- Mentalidad de un entrenador de alto valor (200€/h).
- Proactividad, comisiones y propinas.
- Actividades complementarias para ampliar la clientela.
- Estrategias adicionales.

◆ **Módulo 8: nuevas tendencias en el mercado del wellness para la hotelería de lujo.**

- Enfoque holístico y espiritual (tendencias actuales).
 - Tipos de actividades holísticas (sound healing, diferentes tipos de yoga y otras).
 - Introducción al Biohacking y longevidad.
 - Programas y retiros.
-

◆ **Módulo 9: técnicas de biohacking para el entrenador personal y wellness practitioner.**

- Presoterapia.
 - Sauna.
 - Terapia de infrarrojos.
 - Baños de contraste.
 - Uso del cold plank.
 - Pistola de vibración.
 - Otros métodos.
-

Módulo 10: soft skills.

- ### ◆
- Empatía y comunicación asertiva.
 - Trabajo en equipo.
 - Comunicación desde el "no ego".
 - Fomentar el bien común.
-

Módulo 11: trabajo final.

- ### ◆
- Diseño de itinerario y comunicación con el cliente.
 - Creación de programas específicos en base a instalaciones reales de hoteles.



Módulo 12: cómo buscar trabajo en la hotelería de lujo.

- Acceso a bolsa de trabajo.
- Bonus 1: módulo de trabajo en villas de lujo.
- Bonus 2: módulo de Assisted Stretching.
- Bonus 3: módulo de creación de CV y posicionamiento en LinkedIn.
- Bonus 4: módulo de Inglés aplicado (contenido personalizado según el nivel del alumno).