

# Le programme

## MANAGER EN CENTRE DE BIEN ÊTRE

*425 heures en école et 120 heures en entreprise*

*Niveau d'admission Bac+2 ou 5 ans validée dans un centre de profits*

### UV 1 Connaissances médicales

---

#### ■ APPROCHE MÉDICALE

- Anatomie - Physiologie
- Pathologie
- Diététique - Nutrition
- Santé Publique et Privée
- Gériatrie - Le "bien vieillir"
- La Phytothérapie

#### ■ APPROCHE PARAMÉDICALE

- L'Homéopathie
- L'Esthétique
- L'Auriculothérapie
- L'Acupuncture
- La Sophrologie
- La Podologie

#### ■ TECHNIQUES ET PRATIQUES PROFESSIONNELLES

- Protocoles de soins.
- Technique et pratique

#### ■ HYGIÈNE, SÉCURITÉ, ERGONOMIE

- Ergonomie de travail et de l'espace
- Secourisme, gestes d'urgence
- Hygiène de l'eau, des locaux, des clients

#### ■ STAGES

- Immersion en milieu professionnel
- Intégration dans une équipe professionnelle
- 245 heures en entreprise.

### UV 2 Connaissances techniques professionnelles

---

#### ■ GÉNÉRALITÉS

- Hydrologie / Climatologie
- Hydrologie Médicale
- Principes de l'Hydrothérapie

#### ■ HYDROTHÉRAPIE ET ACTIVITÉS EN SOINS

- Thermalisme
- Thalassothérapie
- Rééducation fonctionnelle
- Balnéothérapie
- Remise en forme
- Les soins spécifiques complémentaires

Contrôle de connaissances continu et examens en fin de session.

*La Direction de l'école se réserve le droit d'adapter le contenu et la durée des cours, en fonction de l'évolution de la formation.*

# *Le programme*

## MANAGER EN CENTRE DE BIEN ÊTRE

*425 heures en école et 120 heures en entreprise*

### *UV 3 Module Complémentaire Gestion , Administration et Management*

#### ■ OUTILS D'EFFICACITE PROFESSIONNELLE (40 h)

- Management et Gestion des Ressources Humaines (spécialisées en équipe de soins)
- Planification de l'activité clientèle
- Planification des horaires de service
- Organisation des services

*Hydro / Esthétique / Espace Forme / Massage / Planning*

- Méthodes expérience professionnelle

*Conduite de réunions*

#### ■ GESTION GLOBALE DE L'ENTREPRISE (40h)

- Gestion comptable et analyse financière
- Droit social et Droit des affaires
- Démarche qualité et logistique

#### ■ MARKETING ET COMMUNICATION COMMERCIALE (20h)

- Marketing opérationnel
- Marketing stratégique
- Communication d'Entreprise
- Achats

#### ■ MANAGEMENT COMMERCIAL ET GESTION DE CLIENTELE (20h)

- Outils de gestion commerciale
- Négociation et relations clients

#### ■ CONTROLES ET EXAMENS (20h)

Contrôle de connaissances continu et examens en fin de session.

*La Direction de l'école se réserve le droit d'adapter le contenu et la durée des cours, en fonction de l'évolution de la formation.*