

Programme pédagogique formation

UTILISATION DE NETGOLF FORMATION INITIALE

|  |  |
| --- | --- |
| **Durée :**3 à 4 jours en fonction des modules du logiciel utilisés**Tarif :** 900 € HT par jour**Horaires :**09h00 – 12h3013h30 – 17h00**Date :** A définir**Lieu :** Présentiel en entreprise ou distanciel**Nombre de participants :**Mini. 1 - Maxi. 8**Modalités et délais d’accès :**Information et inscriptionformation@2gt.fr09 51 38 51 69Inscription au plus tard 5 jours ouvrés avant la date souhaitée.**Accessibilité :**Pour toute situation de handicap merci de nous contacter au préalable pour étudier les possibilités d’adaptation.**Langue utilisée lors de la formation**Français**Validation de la formation :**Attestation de fin de formation**Evaluation de la formation :**Enquête de satisfaction à chaud en fin de formation puis enquête client à 3 mois | **Public cible** |
| Toute personne étant amenée à utiliser le logiciel NetGolf (personnel d’accueil, responsable opérationnel, responsable Proshop, directeur de Golf, comptable) |
| **Prérequis** |
| Savoir lire et écrireMaitriser les bases de l’information (Bureautique, mail, internet)Connaitre les métiers du golf |
| **Objectifs pédagogiques** |
| Compétences à acquérir et consolider : • Utilisation de l’outil informatique• Utilisation de NetGolf en situation professionnelle tant dans la partie administrative que dans la relation clientDurant la formation, les stagiaires apprendront à :• Utiliser les différents services proposés par NetGolf• Améliorer le comportement relationnel vis-à-vis du client• Optimiser leur processus administratif grâce à l’outil informatiqueA l’issue de la formation, le stagiaire sera capable de :• Gérer le quotidien d’un accueil de golf• Gérer l’activité d’une boutique de golf• Monitorer son activité grâce à l’outil informatique |
| **Méthodes et moyens pédagogiques, évaluation et suivi** |
| * Formation en intra-entreprise selon deux modalités possibles :
* en présentiel et journées consécutives sur les golfs concernés
* en distanciel avec possibilités de 6 demi-journées non consécutives
* Travail en salle de réunion pour l’apprentissage théorique
* Pratique sur logiciel en situation réelle, devant le golfeur
* Exercices pratiques et mises en situations proposés par le formateur
* Analyse collaborative des solution proposées par les stagiaires
* Auto-évaluation des stagiaires par QCM
* Grilles d’évaluations
* Feuille d’émargement signée par demi-journée par chaque stagiaire et le formateur
 |
| **Moyens techniques** |
| - Salle de formation aux normes de sécurité et d’accessibilité, équipée d’un accès à internet, d’un vidéoprojecteur et d’un ordinateur pour 2 stagiaires minimum- Logiciel école mis à la disposition des stagiaires- Outil de visioconférence et de prise en main à distance pour les formations en distanciel |
| **Encadrement et formateur : Julien SEURAT** |
|  Titulaire du Certificat *Exercer la mission de formateur en entreprise*  Formation initiale en management du sport et coaching Plus de 10 d’expériences en relation client, management et gestion d’entreprise Ancien directeur de golf et actuel directeur d’exploitation GLOBAL GOLF TECHNOLOGY |

|  |
| --- |
| **Programme de formation** |
|   Préambule :• Remise de la grille d’évaluation de début de formation• Présentation de la société et de l’historique du logiciel NetGolf Module 1 : Gestion des situations courantes de l’accueil• Prise de réservations• Gestion des ventes via le logiciel• Gestion comportementale vis-à-vis du client lors de l’utilisation de l’outil• Correction des erreurs courantes, erreurs d’encaissement Module 2 : Gestion des opérations courantes de la boutique• Gestion des stocks• Commandes fournisseurs et réception de livraisons• Retours de commandes fournisseurs• Inventaires• Stock à date Module 3 : Opérations de contrôle de gestion• Clôtures de caisse• Export comptable• Utilisation de l’outil pour l’édition de remises de chèques• Prélèvements SEPA Module 4 : Yield management, réservations et vente en ligne• Utilisation des modules de statistiques pour proposer des offres promotionnelles• Gestion des “no-shows” via les réservations de membres• Ventes additionnelles en ligne• Communication auprès des golfeurs via l’espace membres Module 5 : Paramétrer son logiciel pour gagner en efficacité• Comment configurer une caisse pour gagner en efficacité• Utilisation des codes-barres produits et licences golfeurs• Paramétrage des catégories clients pour le yield management Module 6 : Statistiques et pilotage de l’activité• Chiffre d’affaires par produit, activité, clients et utilisation de conditions spécifiques• Module de Budget et pilotage de l’activité• Statistique de passage Green Fees, Box Practice ou Accès Module 7 : Restauration• Configuration plan de table• Prise de commande• Eclatement de note Fin de formation :Evaluation finale des acquisBilan formation |