

Programme pédagogique formation

**UTILISATION DE NETGOLF FORMATION INITIALE**

<p><b>Durée :</b> 3 à 4 jours en fonction des modules du logiciel utilisés</p> <p><b>Tarif :</b> 1050 € HT par jour</p> <p><b>Horaires :</b> 09h00 – 12h30 13h30 – 17h00</p> <p><b>Date :</b> A définir</p> <p><b>Lieu :</b> Distanciel</p> <p><b>Nombre de participants :</b> Mini. 1 - Maxi. 8</p> <p><b>Modalités et délais d'accès :</b> Information et inscription formation@2gt.fr 09 51 38 51 69 Inscription au plus tard 5 jours ouvrés avant la date souhaitée.</p> <p><b>Accessibilité :</b> Pour toute situation de handicap merci de nous contacter au préalable pour étudier les possibilités d'adaptation.</p> <p><b>Langue utilisée lors de la formation</b> Français</p> <p><b>Validation de la formation :</b> Attestation de fin de formation</p> <p><b>Evaluation de la formation :</b> Enquête de satisfaction à chaud en fin de formation puis enquête client à 3 mois</p>	<b>Public cible</b>
	Toute personne étant amenée à utiliser le logiciel NetGolf (personnel d'accueil, responsable opérationnel, responsable Proshop, directeur de Golf, comptable)
	<b>Prérequis</b>
	Savoir lire et écrire Maîtriser les bases de l'information (Bureautique, mail, internet) Connaitre les métiers du golf <u>Test de positionnement à remplir à l'entrée de la formation</u>
	<b>Objectifs pédagogiques</b>
	Compétences à acquérir et consolider : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Utilisation de l'outil informatique</li> <li>• Utilisation de NetGolf en situation professionnelle tant dans la partie administrative que dans la relation client</li> </ul> Durant la formation, les stagiaires apprendront à : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Utiliser les différents services proposés par NetGolf</li> <li>• Améliorer le comportement relationnel vis-à-vis du client</li> <li>• Optimiser leur processus administratif grâce à l'outil informatique</li> </ul> A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gérer le quotidien d'un accueil de golf</li> <li>• Gérer l'activité d'une boutique de golf</li> <li>• Monitorer son activité grâce à l'outil informatique</li> </ul>
	<b>Méthodes et moyens pédagogiques, évaluation et suivi</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Formation en distanciel avec possibilités de 6 demi-journées non consécutives</li> <li>• Test de positionnement à remplir à l'entrée de la formation</li> <li>• Travail en salle de réunion pour l'apprentissage théorique</li> <li>• Pratique sur logiciel école</li> <li>• Exercices pratiques et mises en situations proposés par le formateur</li> <li>• Analyse collaborative des solutions proposées par les stagiaires</li> <li>• Evaluation des stagiaires par le formateur des atteintes des objectifs de formation</li> <li>• Grilles d'évaluations</li> <li>• Feuille d'émargement signée par demi-journée par chaque stagiaire et le</li> </ul>
	<b>Moyens techniques</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 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</li> <li>- Logiciel école mis à la disposition des stagiaires</li> <li>- Outil de visioconférence et de prise en main à distance pour les formations en distanciel</li> </ul>
<b>Encadrement et formateur</b>	
Nos formateurs, experts du golf, proviennent de divers postes clés dans l'industrie, tels que directeur de club, Responsable Accueil ou Proshop. Leur expérience pratique leur confère une compréhension approfondie des besoins du secteur. Leur maîtrise des outils spécifiques au golf, acquise grâce à leur utilisation dans leurs anciennes fonctions, en fait des mentors précieux pour les futurs professionnels. Avec eux, les apprenants sont préparés à exceller dans tous les aspects de l'industrie du golf.	

## 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 acquis  
Bilan formation

Version Avril 2024

**2GT - GLOBAL GOLF TECHNOLOGY**

Siège social : 1180 avenue Victor Hugo - 69140 Rillieux la Pape - France - Tél. : +33 (0)9.51.38.51.69 - Email : [contact@2gt.fr](mailto:contact@2gt.fr)  
[www.netgolf.fr](http://www.netgolf.fr) RCS Lyon B 798 834 131 - SAS au capital de 60 000 €

N° Organisme de Formation : 82 69 13661 69

Enregistré auprès du Préfet de région de Rhône Alpes. Cet enregistrement ne vaut pas d'agrément de l'Etat.