

Programme pédagogique formation

UTILISATION DE NETGOLF FORMATION INITIALE

| | |
|---|--|
| <p>Durée : 3 à 4 jours en fonction des modules du logiciel utilisés</p> <p>Tarif : 1050 € HT par jour</p> <p>Horaires : 09h00 – 12h30 13h30 – 17h00</p> <p>Date : A définir</p> <p>Lieu : Distanciel</p> <p>Nombre de participants : Mini. 1 - Maxi. 8</p> <p>Modalités et délais d'accès : Information et inscription formation@2gt.fr 09 51 38 51 69 Inscription au plus tard 5 jours ouvrés avant la date souhaitée.</p> <p>Accessibilité : Pour toute situation de handicap merci de nous contacter au préalable pour étudier les possibilités d'adaptation.</p> <p>Langue utilisée lors de la formation Français</p> <p>Validation de la formation : Attestation de fin de formation</p> <p>Evaluation de la formation : Enquête de satisfaction à chaud en fin de formation puis enquête client à 3 mois</p> | <p>Public cible</p> <p>Toute personne étant amenée à utiliser le logiciel NetGolf (personnel d'accueil, responsable opérationnel, responsable Proshop, directeur de Golf, comptable)</p> |
| | <p>Prérequis</p> <p>Savoir lire et écrire Maîtriser les bases de l'information (Bureautique, mail, internet) Connaître les métiers du golf</p> |
| | <p>Objectifs pédagogiques</p> <p>Compétences à acquérir et consolider :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Utilisation de l'outil informatique • Utilisation de NetGolf en situation professionnelle tant dans la partie administrative que dans la relation client <p>Durant la formation, les stagiaires apprendront à :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Utiliser les différents services proposés par NetGolf • Améliorer le comportement relationnel vis-à-vis du client • Optimiser leur processus administratif grâce à l'outil informatique <p>A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gérer le quotidien d'un accueil de golf • Gérer l'activité d'une boutique de golf • Monitorer son activité grâce à l'outil informatique |
| | <p>Méthodes et moyens pédagogiques, évaluation et suivi</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formation en intra-entreprise selon deux modalités possibles : <ul style="list-style-type: none"> ⇒ 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 solutions 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 |
| | <p>Moyens techniques</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 |
| | <p>Encadrement et formateur : Julien SEURAT</p> |
| | <p>Titulaire du Certificat <i>Exercer la mission de formateur en entreprise</i> 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</p> |

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

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
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.