

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 – 12h30  13h30 – 17h00    **Date :** A définir  **Lieu :**  Présentiel en entreprise ou distanciel  **Nombre de participants :**  Mini. 1 - Maxi. 8  **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.  **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 écrire  Maitriser 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 client  Durant 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 informatique  A 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 acquis  Bilan formation |