

UTILISATION DE NETGOLF PERFECTIONNEMENT

<p>Durée : ½ journée à 2 jours</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. Les locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.</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>	Public cible
	Toute personne étant amenée à utiliser le logiciel NetGolf (personnel d'accueil, responsable opérationnel, responsable Proshop, directeur de Golf, comptable)
	Prérequis
	Avoir suivi la formation initiale
	Objectifs pédagogiques
	<p>Compétences à acquérir et consolider :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Utilisation de l'outil informatique • Comportement de l'utilisateur face au client lors 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 • Paramétrer l'outil et l'adapter aux Process en place dans la structure
	Méthodes et moyens pédagogiques, évaluation et suivi
	<p>⇒ Formation en distanciel avec possibilités de 4 demi-journées non consécutives</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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
	Moyens techniques
	<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
Encadrement et formateur : Julien SEURAT	
<p>Titulaire du Certificat <i>Exercer la mission de formateur en entreprise</i> Formation initiale en management du sport et coaching d'entreprise 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

Choix des thématiques à approfondir en fonction des besoins exprimés

Préambule :

- Remise de la grille d'évaluation de début de formation

Module 1 : Gestion des situations courantes de l'accueil

- Réservations
- Encaissement
- Correction des erreurs courantes (Echange, remboursement, annulation de vente)
- Correction des erreurs d'encaissement (ajout, modification, suppression de moyens de paiement)

Module 2 : Proshop : gestion de la boutique

- Gestion des stocks
- Commandes fournisseurs et réception de livraisons
- Inventaires (en manuel, avec douchette à code barre)
- Optimisation de la boutique avec l'utilisation de codes-barres

Module 3 : Opérations de contrôle de gestion

- Clôtures de caisse
- Contrôle de caisse et modifications
- Gestion de la balance des comptes clients

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

- Adapter et paramétrer NetGolf en fonction des Process internes mis en place
- Paramétrage des produits et pack de produits
- Paramétrage des catégories clients pour le yield management

Module 6 : Statistiques et pilotage de l'activité

- Statistiques avancées
- Module de Budget et pilotage de l'activité

Module 7 : Restauration

- Modification et utilisation des plans de table
- Utilisation de l'éclatement 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.