

Séduire les nouveaux golfeurs pour développer votre activité

Dates 2024

Du mardi 21 mai au mardi 04 juin
Du jeudi 07 au jeudi 21 novembre

Durée estimée du parcours : 5h30

Chaque session commence et se termine par une classe virtuelle en collectif (1h et 1h30).
Le travail individuel consacré au suivi du module en e-learning (1h30) et aux exercices (1h30) est réalisé entre la date de début et de fin de chaque session.

Tarif : 250 € TTC

Délais d'accès

Inscription possible jusqu'à 48 h avant le démarrage de la formation en fonction des places disponibles.

Processus d'inscription

Un formulaire d'inscription en ligne est disponible sur le site web de la ffgolf :
<https://www.ffgolf.org/Federation/Formation/Formations-continues-ffgolf>

Conditions techniques requises

Connexion internet
Possibilité de suivre le parcours sur PC, tablette ou smartphone

Modalités de suivi et d'assistance du stagiaire durant la période de mise à disposition du module de formation

Suivi pédagogique assuré par l'équipe de référents en région. (Coordonnées du référent transmises lors de l'inscription).
Assistance technique assurée par France Picot, Responsable administratif formation, France.picot@ffgolf.org ou 01 41 49 77 35

Personnes en situation de handicap

Un entretien préalable avec le bénéficiaire de la formation aura lieu avant son début pour en définir les modalités d'accès.
Notre référent handicap : Aurélien Lacour, aurelien.lacour@golf-national.com

Public concerné

Personnel d'accueil ou personnel impliqué dans la relation clientèle, enseignants.

Prérequis

Aucun.

Objectifs

- Appréhender les fondamentaux, les enjeux et les étapes d'un parcours nouveaux golfeurs.
- Construire le parcours nouveaux golfeurs de sa structure.
- Identifier les étapes clés du parcours pour renforcer son offre de services.
- Identifier le profil type du nouveau golfeur propre à sa structure.

Modalités de formation et méthodes pédagogiques

- Formation à distance : module e-learning et classes virtuelles.
- Alternance d'apports notionnels, de vidéos, de témoignages et d'appropriation des concepts par des exercices pratiques.

Modalités d'évaluation et de validation

Une évaluation sous forme de quiz est proposée en fin de parcours.
La formation est validée par un certificat de réalisation.

Contenus

- Le nouveau golfeur au cœur de la stratégie de développement du golf.
- Les notions de parcours client et parcours nouveaux golfeurs.
- Cartographier le parcours nouveaux golfeurs de sa structure et en identifier les points clés.
- Identifier et suivre les nouveaux golfeurs en utilisant des outils simples.
- Construire le profil type du nouveau golfeur de sa structure.

Parcours pédagogique

Séquences	Objectifs opérationnels	Activités pédagogiques
Séquence 1 1h	Faire un état des lieux des pratiques liées aux nouveaux golfeurs et des attentes des participants au regard de la formation.	Classe virtuelle
Séquence 2 15 mn	Comprendre les enjeux de développement que représentent les nouveaux golfeurs.	Vidéo, quizz
Séquence 3 20mn	Appréhender les notions de parcours client et de parcours nouveaux golfeurs.	Vidéo, supports écrits
Séquence 4 20mn	Cartographier le parcours nouveau golfeur de sa structure.	Supports écrits, fiche outils, exercice
Séquence 5 20 mn	Apprendre à identifier et à suivre les nouveaux golfeurs en utilisant des outils simples.	Vidéo, supports écrits, fiche outils, logiciel ffgolf Access, exercice
Séquence 6 15 mn	Construire le profil-type du nouveau golfeur de sa structure.	Vidéo, fiche outils, exercice
Séquence 7 1h30	Faire un bilan des parcours et des profils nouveaux golfeurs réalisés et partager les bonnes pratiques.	Classe virtuelle