

## Booster vos actions de prospection

### Dates 2024

#### Sessions nationales :

Du jeudi 23 mai au jeudi 06 juin

Du jeudi 03 au jeudi 17 octobre

#### Durée estimée du parcours : 5 heures

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 (1h) est réalisé entre la date de début et de fin de chaque session.

**Tarif : 250 € TTC**

#### Délais d'accès

Inscription possible jusqu'à 48 heures 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 de la ffgolf.

#### Conditions techniques requises

Connexion internet.

Possibilité de suivre le parcours sur ordinateur, 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

Découvrir les actions de prospection menées dans votre domaine d'activité à travers le partage des bonnes pratiques.

Identifier vos cibles selon l'analyse des données clients et prospects.

Définir vos objectifs et élaborer votre propre stratégie de prospection.

Découvrir les incontournables des différents canaux de prospection (E-mails, flyers, réseaux sociaux).

Concevoir votre propre plan de prospection.

Piloter vos actions en mesurant leur efficacité.

### 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

La réalisation des livrables proposés dans le module.

Une évaluation sous forme de quiz est proposée en fin de parcours.

La formation est validée par un certificat de réalisation.

### Contenus

Connaissance de la prospection dans l'univers du golf.

Les clés d'une base de données enrichie et exploitable.

Les supports de prospection les plus efficaces.

La construction d'un plan de prospection.

### Parcours pédagogique

Séquences	Objectifs opérationnels	Activités pédagogiques
Classe virtuelle 1h	Faire le point sur vos opérations de prospection, échanges sur les outils qui seront mis à disposition dans le module	Classe virtuelle
Séquence 1 5 min	Faire un état des lieux des bonnes pratiques de prospection dans l'univers du golf	Pdf, vidéo
Séquence 2 15 min	Comprendre ce qu'est une base de données et l'importance de l'enrichir et de l'interroger	Vidéo
Séquence 3 15 min	Définir ses objectifs de prospection, méthode SMART	Pdf, vidéo
Séquence 4 15 min	Identifier les segments cibles pour développer son business	Carte mentale
Séquence 5 15 min	Choisir le bon message et le bon support de prospection	Pdf, vidéo
Séquence 6 15 min	Organiser son plan de prospection et définir ses actions	Vidéo, fiche outils, exercice
Séquence 7 10 min	Mesurer l'efficacité des actions	Support écrit
Classe virtuelle 1h30	Faire un bilan de parcours et des travaux réalisés pendant la formation, partager les bonnes pratiques	Classe virtuelle



**Renseignements :**  
ffgolf – Service formation  
68, rue Anatole-France  
92300 Levallois-Perret  
[formation@ffgolf.org](mailto:formation@ffgolf.org)  
01 41 49 77 35