

MERCHANDISING AU SERVICE DE LA CRÉATION DE VALEUR - **MERCHANDISING**

PUBLIC : Les directeurs, directeurs adjoints, responsables accueil et/ou tous les personnels en charge de la vente en boutique

OBJECTIFS : Organiser et optimiser la structure et la mise en place des produits en points de vente. Développer la valeur ajoutée du point de vente par un merchandising adapté. Etre en mesure de composer, d'optimiser, de mettre en scène et d'animer un assortiment de produits en point de vente.

ORGANISME DE FORMATION : JEKA Formation

Marnes-La-Coquette (92) 29 et 30 janv.

Toulouse (31) 19 et 20 mars

ACHETEUR, PILIER DE LA PERFORMANCE DU GOLF- **ACHATS**

PUBLIC : Les directeurs, directeurs adjoints, responsables de service et/ou tout collaborateur en charge des achats de biens ou de services pour le golf.

OBJECTIFS : Proposer une méthode d'élaboration de stratégie d'achat ; d'optimisation du plan d'achat et de gestion des relations avec les fournisseurs. Maîtriser des techniques d'achat et piloter des indicateurs.

ORGANISME DE FORMATION : JEKA Formation

Marnes-La-Coquette (92) 22 et 23 mars

Organismes de formation à contacter :

Agraf Formation
agraf.golf@wanadoo.fr
Eliane Bidegain
05 59 52 86 52

Winner Consulting
winner-consulting@wanadoo.fr
Joaquim Gonzalez
02 40 88 54 74

JEKA Formation
f.allaire@jeka-formation.fr
Franck Allaire
07.71.92.92.52

Fédération Française de Golf
corinne.riegel@ffgolf.org
Corinne Riegel
01 41 49 77 31

MODALITÉS DE PRISE EN CHARGE

Entreprises bénéficiaires >

Ces actions de formation sont accessibles à toutes les entreprises relevant de la branche professionnelle du Golf, à jour de leur contribution à la formation professionnelle continue.

Public concerné >

Les actions de formation sont accessibles aux salariés des structures relevant de la branche du Golf.

Prise en charge financière >

Uniformation prend en charge :

- le coût pédagogique des formations ;
- les frais de restauration, d'hébergement et de déplacement dans la limite de 50 € par jour et par stagiaire.

Règlement des frais de formation >

Uniformation règle directement les coûts pédagogiques à l'organisme de formation,

Le règlement des frais annexes s'effectuera à partir d'une demande de remboursement que vous recevrez avec votre confirmation d'inscription.

Celle-ci est à retourner à Uniformation à l'issue de la formation.

COMMENT S'INSCRIRE ?

Cherchez votre formation >

sur le site offredeformations.uniformation.fr

> rubrique notre offre de formation

vous pouvez trouver votre formation

grâce à un moteur de recherche >

. par branche professionnelle

. par région

. par thème de formation



Pour vous inscrire, contactez directement

l'organisme de formation figurant sur chaque fiche

de présentation de formation

> munissez vous de votre n° lcom (n° adhérent Uniformation).

Si vous souhaitez annuler ou modifier une inscription

contactez l'organisme de formation.



uniformation

VOTRE PARTENAIRE EMPLOI ET FORMATION
ÉCONOMIE SOCIALE + HABITAT SOCIAL + PROTECTION SOCIALE

offre de Re formations 2018



MÉTIERS DU GOLF

Crédits photos : fotolia - Département Communication - Septembre 2017

*Les coûts pédagogiques de ces formations sont
pris en charge à 100% par Uniformation.
Consultez les conditions de prise en charge au dos.*

uniformation.fr



FERTILISATION-AMENDEMENTS - TERRAIN

PUBLIC : Intendants, Intendants-Adjoints, Jardiniers.

OBJECTIFS : Maîtriser les intrants et leurs conséquences.

Avoir une meilleure conduite de culture et savoir apporter les bons éléments au bon endroit au bon moment.

ORGANISME DE FORMATION : Agref Formation

[Le Kremlin-Bicêtre \(94\)](#)

[9 et 10 janv.](#)

INVERSION DE FLORE -TERRAIN

PUBLIC : Intendants, Intendants-Adjoints, Jardiniers.

OBJECTIFS : Adapter le choix de graminées en fonction des évolutions climatiques. Entrer dans une démarche de réduction des intrants.

ORGANISME DE FORMATION : Agref Formation

[Le Kremlin-Bicêtre \(94\)](#)

[11 et 12 janv.](#)

UTILISATION DES NOUVEAUX OUTILS NUMERIQUES - TERRAIN

PUBLIC : Intendants, Intendants-Adjoints, Jardiniers.

OBJECTIFS : Savoir utiliser les nouveaux outils et les nouveaux médias dans le cadre du dispositif épidémiologique. Savoir mettre en place et utiliser les applications dédiées au dispositif.

ORGANISME DE FORMATION : Agref Formation

[Le Kremlin-Bicêtre \(94\)](#)

[17 et 18 janv.](#)

PERFECTIONNEMENT DES JARDINIERS

- NIVEAU 1 - TERRAIN

PUBLIC : Jardiniers.

OBJECTIFS : Exécuter dans les règles de l'art les principales tâches d'entretien. Savoir faire les travaux de base dans l'entretien d'un gazon de Golf.

ORGANISME DE FORMATION : Agref Formation

[Biarritz \(64\)](#)

[12 au 16 fév.](#)

PERFECTIONNEMENT DES JARDINIERS

- NIVEAU 3 - TERRAIN

PUBLIC : Jardiniers ayant de préférence suivi les 2 premiers modules (niveau 1 et niveau 2).

OBJECTIFS : Contrôler et assurer la maintenance d'un parcours de golf, encadrer une équipe restreinte et faire exécuter les tâches dans les règles de l'art. Etre capable de contrôler le travail.

ORGANISME DE FORMATION : Agref Formation

[Biarritz \(64\)](#)

[19 au 23 fév.](#)

OPTIMISER LES QUALITES DE PULVERISATION TERRAIN

PUBLIC : Intendants – Adjoints-Intendants.

OBJECTIFS : Diminuer les quantités d'intrants en optimisant leur efficacité. Améliorer la maximisation des volumes et des doses (ECOPHYTO II)

ORGANISME DE FORMATION : Agref Formation

[Le Kremlin-Bicêtre \(94\)](#)

[15 au 16 janv.](#)

AMELIORATION DE LA GESTION DE L'EAU GESTION DE L'EAU

PUBLIC : Intendants, Adjoints-Intendants, Fontainiers.

OBJECTIFS : Répondre au défi quotidien de l'irrigation.

Rendre l'utilisation du système d'irrigation plus efficace. Maîtriser le fonctionnement des stations de pompage et des outils d'aide à la décision pouvant accompagner une gestion centralisée.

ORGANISME DE FORMATION : Agref Formation

[Biarritz \(64\)](#)

[27 fév. au 1^{er} mars](#)

PRINCIPES & MAINTENANCE ARROSAGE AUTOMATIQUE – NIVEAU 1 - GESTION DE L'EAU

PUBLIC : Jardiniers, Fontainiers.

OBJECTIFS : Découvrir le matériel et les principes de fonctionnement de l'arrosage d'un golf. Etre capable de connaître le fonctionnement et l'utilisation des principaux produits. Utiliser de façon optimale son système d'arrosage, comprendre ses limites et pouvoir le faire évoluer.

ORGANISME DE FORMATION : Agref Formation

[Golf de Biarritz \(64\)](#)

[7 au 9 fév.](#)

LES BASES DE LA MÉCANIQUE - MÉCANIQUE

PUBLIC : Jardiniers n'ayant pas de connaissances particulières en mécanique.

OBJECTIFS : Assurer la maintenance basique du matériel. Veiller au bon fonctionnement des matériels et savoir détecter une anomalie.

ORGANISME DE FORMATION : Agref Formation

[Toulouse \(31\)](#)

[du 23 au 25 janv.](#)

[du 27 fév. au 1^{er} mars](#)

MÉCANIQUE & AFFUTAGE - MÉCANIQUE

PUBLIC : Mécaniciens, Intendants, Intendants-Adjoints, Jardiniers.

OBJECTIFS : Savoir maîtriser le réglage et l'entretien des unités de coupe. Savoir appréhender les principaux problèmes liés à l'électricité et l'hydraulique.

ORGANISME DE FORMATION : Agref Formation

[Toulouse \(31\)](#)

[14 au 16 fév.](#)

PARTICIPER AU PROGRAMME GOLF POUR LA BIODIVERSITÉ

PUBLIC : Dirigeants de golf et toutes personnes en charge de la démarche environnementale dans un golf.

OBJECTIFS : Connaître les enjeux écologiques et le patrimoine naturel de son golf. Intégrer les enjeux de la biodiversité dans la gestion d'un golf à travers le programme golf pour la biodiversité.

ORGANISME DE FORMATION : Fédération Française de golf

[Levallois-Perret \(92\)](#)

[30 janv. et 6 fév.](#)

LE PREMIER RÔLE DU DIRECTEUR : MANAGER

PUBLIC : Directeur et sous directeurs.

OBJECTIFS : Manager une entreprise de golf avec sens et méthode. Animer une équipe de salariés avec leadership et des outils de communication. Mettre en oeuvre un plan de management participatif.

ORGANISME DE FORMATION : Winner Consulting

[Paris](#)

[15 au 17 janv.](#)

[Toulouse](#)

[22 au 24 janv.](#)

A LA CONQUÊTE DU MARCHÉ 2.0 DIGITAL

PUBLIC : Personne en charge de la communication digitale.

OBJECTIFS : Objectiver et organiser la stratégie de vente sur internet. Animer le programme de vente sur internet. Connaître et utiliser les techniques du e-commerce.

ORGANISME DE FORMATION : JEKA Formation

[Toulouse \(31\)](#)

[25 et 26 janv.](#)

[Marnes-La-Coquette \(92\)](#)

[5 au 6 fév.](#)

COMMUNICATION DIGITALE LES NOUVEAUX CLIENTS 2.0 DIGITAL

PUBLIC : Personne en charge de la communication digitale

OBJECTIFS : Comprendre les enjeux du digital pour une structure de golf. Mettre en place une communication digitale efficace avec ses clients, partenaires, fournisseurs et autres parties prenantes d'une structure de Golf.

ORGANISME DE FORMATION : Winner Consulting

[Paris](#)

[29 au 31 janv.](#)

[Toulouse](#)

[5 au 7 fév.](#)

CONSTRUIRE UN FICHER CLIENTS EFFICACE - ACCUEIL

PUBLIC : Personnel d'accueil ayant suivi la formation «technique de vente pour personnel d'accueil» et toutes personnes impliquées dans la conception et la gestion du fichier clients d'un golf.

OBJECTIFS : Création et utilisation d'un fichier clients à l'accueil d'un golf. Connaître la définition du fichier clients et définir sa cible.

ORGANISME DE FORMATION : Fédération Française de golf

[Nantes 30 janv. - Levallois Perret 6 fév.](#)

[Amiens 8 fév - Deauville 20 fév - Metz 22 mars](#)

TECHNIQUES DE VENTE POUR LE PERSONNEL D'ACCUEIL - ACCUEIL

PUBLIC : Personnel d'accueil de golf.

OBJECTIFS : Développer les compétences à vendre la licence et les produits du golf des personnels d'accueil. Développer un argument de vente. Décrire les services associés à la licence. Traiter les principales objections et conclure une vente.

ORGANISME DE FORMATION : Fédération Française de golf

[Rennes 23 janv. - Orléans 25 janv. - Carcassonne- 13 fév.](#)

[Bordeaux 8 mars - Lyon 15 mars - Cannes 15 nov.](#)



+ d'infos sur offredeformations.uniformation.fr