

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<h2 style="margin: 0;">Responsable de parcours et de club de golf</h2> <h3 style="margin: 0;">RNCP34974</h3>			
Bloc 1 - Gestion administrative et financière d'un club de golf	<p>C1.1 – Analyser les informations de gestion d'une structure de golf à partir de la comptabilité générale et fiscale afin de définir une organisation comptable et de gestion adaptée.</p> <p>C 1.2 – Analyser les objectifs de chiffre d'affaire définis par des directions à partir d'études régionales (ligue) nationales (institutionnels : FFG, Chaînes, presse ...) pour apprécier le niveau d'ambition</p> <p>C 1.3 - Analyser la situation d'un golf à partir des documents de synthèse (journal, bilan et compte de résultat) afin d'établir un modèle budgétaire</p> <p>C 1.4 – Etablir des réponses chiffrées à des demandes de client afin de développer les centres de profit</p> <p>C 1.5 – Evaluer la situation sociale d'un golf à partir des principes du droit du travail et de la CCNG afin de mettre en conformité la situation du golf</p> <p>C 1.6 – Etablir des plannings d'équipes en adéquation avec les horaires d'ouverture, mettre en place le contrôle des présences afin de pouvoir établir des éléments de paie</p>	<p>Mise en situations professionnelles simulées :</p> <p>-A partir d'un cas d'entreprise les candidats doivent analyser la situation de gestion et présenter les axes de travail pour progresser (écrit 2 h)</p> <p>- A partir d'une commande d'un client les candidats doivent établir le budget et le calcul de coût demandé (Ecrit 1 h)</p> <p>A partir de situations juridiques et sociales réelles, les candidats doivent les solutionner en argumentant (écrit 1 h).</p>	<p>Qualité du cahier des charges</p> <ul style="list-style-type: none"> - Diagnostic réel de l'organisation et de gestion comptable du golf - Bâtir un budget du cas de golf donné - Analyser et évaluer la situation juridique des personnels / golf. <p>Solutionner justement les cas en argumentant et justifiant</p>

<p>Bloc 2 - Développement et mise en œuvre de la stratégie marketing d'un club de golf</p>	<p>C 2.1 – Evaluer le contexte commercial du golf à partir de grilles d'analyse, de la situation géographique du golf et de cas réels présentés par des directeurs de golf en poste afin de proposer une stratégie et une politique commerciale adaptée à la situation du golf. C 2.2 – Réaliser des études de marché pour analyser les évolutions de comportement de la pratique du golf et la satisfaction de la clientèle interne (membres/abonnés) externe (greenfees) C2.3 – Anticiper les tendances de consommation (comportement du golfeur, types de consommation ...) en s'appuyant sur les études prospectives nationales et internationales pour proposer les axes stratégiques d'évolution. C 2.4 – Cibler des acteurs économiques en utilisant les politiques nationales de communication de ces acteurs pour leur proposer des actions de sponsoring C 2.5 – Etablir les supports de communication, un site internet ...et des actions de communication en utilisant les supports traditionnels et modernes afin d'organiser la communication du golf C 2.6 – Gérer les points de vente du golf (restaurant, proshop, practice ...) en utilisant les outils de suivis (logiciels intégrés) afin de dynamiser la politique commerciale du golf et la synergie des activités. C 2.7 – Mettre en place une politique de Benchmarking et de veille régionale, nationale et internationale en étudiant les exemples (régionaux, nationaux et internationaux) afin de suivre les tendances.</p>	<p>A partir de la situation d'un golf dans son contexte économique (écrit 2 h), les candidats doivent réaliser de l'audit de la situation et élaborer des préconisations à mettre en œuvre en argumentant. Exemple : -directeur d'un golf 18 trous associatif implanté en région parisienne, vous mettez en place un politique de recrutement de nouveaux membres - directeur d'un golf 27 trous de type Resort, vous mettez en place une politique de développement du nombre de greenfees, d'accueil de groupes ...</p>	<p>Diagnostic commercial de la situation du golf dans son environnement commercial et/ou touristique Proposition et mise en œuvre d'un avantage concurrentiel Proposition d'un plan d'action commercial adapté Elaboration d'outils de suivi et de contrôle du plan d'action</p>
<p>Bloc 3- Développement et mise en œuvre de la politique sportive du club de golf</p>	<p>C 3.1 – Organiser la politique sportive du club en tenant compte du calendrier sportif du club /fédéral / national afin d'optimiser la performance sportive du club C 3.2 – Elaborer un calendrier sportif et un dossier sponsor en respectant les règles sportives</p>	<p>A partir de cas de situations de jeu (écrit 1 h 30) et propositions de solutions justifiées en utilisant le livre des règles de golf édité par la FFG. A partir de compétitions internes (golf de Massane) et externes (sorties golfs) remise des cartes de score des candidats.Index 24</p>	<p>Système de classement de la Fédération Française de Golf Règlement Royal and Ancient Livre de règles de golf Résoudre les cas soumis</p>

<p>Bloc 4 - Management interne et externe du club de golf</p>	<p>(Compétition de Club, équipes) et commerciales (dossier sponsor) afin d'animer sportivement le club</p> <p>C 3.3 – Mettre en place une école de golf avec des enseignants diplômés afin de développer la pratique du golf chez les jeunes.</p> <p>C 3.4 – Piloter la politique d'entraînement des équipes (jeunes, femmes, hommes) en utilisant les modèles des grands clubs associatifs français afin de relever le niveau moyen de jeu, d'améliorer la notoriété golfique du club et de créer une dynamique sportive</p> <p>C 3.5 – Gérer les licences sportives en utilisant le logiciel fédéral (RMS) afin que le golfeur soit couvert et que son index de jeu soit calculé</p> <p>C 3.6 – Gérer les relations avec les partenaires golfs (clubs, ligues, FFG) afin de concevoir avec eux des évènements golfs (compétitions, interclubs ...)</p> <p>C 4.1 – Mettre en place les techniques de communication et de management en utilisant les outils théoriques de la communication et du management pour optimiser la gestion de son équipe</p> <p>C 4.2 – Manager les différentes partenaires en utilisant leurs attentes particulières (clients/partenaires/ environnement) afin d'avoir un fonctionnement cohérent</p> <p>C 4.3 – Manager ses clients étrangers et surtout la clientèle anglo-saxonne (USA 30 m et Grande Bretagne 3 m de golfeurs) en maîtrisant leur langue afin de les capter et de les satisfaire</p> <p>C 4.4 – Résoudre les conflits en utilisant les outils du management afin d'avoir un fonctionnement homogène</p> <p>C 4.5 – Recruter de nouveaux collaborateurs en utilisant les fiches de postes et en les intégrant dans le golf afin d'avoir une équipe efficace, efficiente et compétente</p> <p>C 4.6 – Mettre en place une politique de formation continue en utilisant les catalogues de formation</p>	<p>minimum classement Fédération Française de Golf</p> <p>A partir d'une étude de cas portant sur</p> <ul style="list-style-type: none"> - la communication interne et externe du club - le management (procédures, entretien annuel, promotion, formation, planning relation représentant du personnel ...) - la gestion de conflit <p>(Ecrit de 2 h).</p> <p>Par exemple, à partir d'un cas de salarié travaillant le dimanche, interprétation de la règle de la CCNG.</p> <p>Une épreuve finale pour valider la maîtrise de l'anglais est prévue. Les candidats sont dispensés de cette épreuve s'ils présentent une attestation de réussite (minimum 650 pts) au TOEIC de - de 2 ans. Le niveau peut être validé par un diplôme en langues ou la présentation de tests BULLATS</p>	<p>Produire une licence index minimum 24</p> <p>Proposer et mettre en œuvre des procédures de communication internes et externes</p> <p>Proposition et mise en œuvre d'un système de management</p> <p>Elaboration d'outils de gestion de conflits</p>
--	---	---	--

<p>Bloc 5 – Supervision et coordination de la politique greenkeeping</p>	<p>continue spécifiques (FFG) et généraux afin de permettre aux collaborateurs de progresser. C 4.7 – Mettre en place des indicateurs de performance et de bien être en utilisant les notions fondamentales de performance (qualitative et quantitative) afin de contribuer à l'amélioration des conditions de travail .</p> <p>C 5.1 – Organiser les opérations d'entretien d'un golf : tontes, traitements, irrigation en tenant compte des contraintes sportives et saisonnières afin d'avoir un parcours le + adapté à la pratique du golf et à la réalisation de compétitions. C 5.2 – Organiser les opérations annuelles d'un parcours de golf (aération, spiking, drainage) en tenant compte des contraintes sportives et climatiques afin d'éviter le développement de maladies, le compactage ...</p> <p>C 5.3 – Structurer le budget greenkeeping en utilisant les modèles budgétaires théoriques et ceux d'autres golfs afin d'optimiser la dépense de ce centre de profit C 5.4 – Prévoir les investissements du golf en tenant compte des contraintes budgétaires et des évolutions technologiques afin d'avoir un parc matériel à jour, efficient et efficace C 5.5 – Anticiper les évolutions écologiques et RSE en étudiant les éléments de politique générale et spécifique (O phyto, Charte sur l'eau ...) afin de répondre aux enjeux du réchauffement climatique. C 5.6 – Programmer les opérations de réparations et d'investissements sur le parcours en analysant les retours clients et ceux de l'équipe de greenkeeping afin de faire progresser le niveau général du parcours.</p>	<p>A partir de situations concrètes d'un golf, (2 H) réelles (exemple à partir d'une photo, d'une description précise) identifier la cause et les traitements possibles. A partir d'un niveau d'entretien souhaité et d'un équipement réel (9, 18, 27 trous) programmation d'une équipe d'entretien incluant le recrutement de saisonniers A partir d'un programme annuel d'entretien du parcours, mise en perspective avec les contraintes budgétaires et sportives (calendrier des compétitions A partir d'un cas réel de budget d'un golf, analyse et propositions pour optimiser ce budget A partir de l'état d'un parc machine, propositions d'un plan de renouvellement sur la durée et selon le mode (achat, location) Etablissement des fiches de suivi du parc machine : coût, entretien, amortissement, renouvellement ...</p>	<p>Analyse du niveau d'entretien d'un parcours (golf rustique, golf haut de gamme) Elaboration d'un plan d'amélioration de l'entretien du parcours Evaluation de l'état et de l'utilité du parc machine Evaluation de la politique greenkeeping au regard des contraintes légales : charte sur l'eau, contraintes écologiques, RSE, obligations légales (sociales et écologiques, O phyto ... Supervision et contrôle du budget greenkeeping Proposition d'un budget pluriannuel d'investissements Validation d'un calendrier de travaux annuels et de traitement</p>
---	---	--	---