

FICHE PÉDAGOGIQUE

BOUTIQUE/BILLETTERIE LES FONDAMENTAUX

Pour qui ?

Prérequis : avoir suivi la formation SOCLE TECHNIQUE, savoir se connecter à Ingénie et connaître la logique prestataire/prestations.

Cette formation s'adresse aux personnes ayant souscrit au module Ingénie Boutique/Billetterie, interface caisse, souhaitant se former à la commercialisation en back office et en vente en ligne, de produits de type activités, billetterie (avec ou sans horaire) et des produits de type articles physiques de boutique.

Objectif :

Se familiariser avec la gestion des achats de produits ou de prestations, des stocks et le suivi des statistiques de ventes.

Vendre à l'accueil et en ligne des produits touristiques de type : articles de boutique, activités, visites guidées, Pass concerts, en abordant les notions de multiplanning et multistock.

Savoir créer une offre, gérer les réservations, la production de billets personnalisables, de bons d'échanges et les contrôles d'accès.

Pour les produits articles de boutique, savoir créer un produit, gérer son stock, gérer les commandes et le suivi livraison.

Les indicateurs :

- savoir piloter dans son intégralité la base de données d'informations : création de fiches prestataires/prestations de billetterie et fournisseurs/article boutique, affectation d'un mode de gestion (jauge, gestion libre),

intégration de photos et descriptifs, intégration des codes barres pour les articles

- savoir gérer la mise en place des codes billets

- maîtriser la déclinaison d'article de boutique en fonction de couleurs, de tailles, de parfum etc

- savoir créer et gérer une formule de tarification

- apprendre à tarifier les prestations et articles (prix d'achat, prix de vente)

- savoir publier en ligne les produits touristiques et article de boutique

- gérer la mise en place de l'interface de caisse tactile personnalisable par points de ventes

- maîtriser au quotidien la gestion des commandes d'articles et de produits : gestion des multi règlements, édition des tickets, des factures,

FICHE PÉDAGOGIQUE

- savoir automatiser et gérer la correspondance de courriers et d'emails clients et prestataires, confirmation de commande, Ebillet, avis de réservation prestataire.
- connaître la clôture de journée avec le contrôle de caisse
- savoir contrôler les opérations journalières : recettes détaillées, feuilles de caisse
- savoir réaliser un inventaire avec consultation et valorisation des stocks
- apprendre à créer des listes de participants pour suivi du remplissage par produits
- être capable extraire les statistiques de ventes pour le suivi de l'activité

Validations des compétences acquises :

- Mise en situation de chaque participant avec réalisation de cas pratiques pendant les sessions de formation
- Poursuite de ces cas pratiques entre les sessions de formation et contrôle du formateur permettant la vérification systématique et la validation de connaissances des programmes.