

# Responsable de parcours et de club de golf

RNCP34974 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                            |
|-------------------------|----------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 6                   |
| Code(s) NSF             | 335                        |
| Formacode(s)            | 15457                      |
| Code(s) ROME            | G1202, G1403               |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement sur demande |
| Date d'enregistrement   | 14/10/2020                 |
| Date d'échéance         | 14/10/2023                 |

## Certificateur(s)

AIMG · SIRET : 45014887900015

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le secteur du golf a évolué depuis 30 ans. L'économie du golf représente 1,5 milliards d'€. Un golf comprend souvent des activités complémentaires : proshop, restaurant, hôtel, résidence, piscine, tennis. Cela représente 15 000 emplois, avec des retombées locales, régionales, nationales et internationales (335 000 touristes golfeurs /an).

La présente certification permet aux responsables ou directeurs de golf à acquérir les compétences nécessaires pour exercer ce métier.

### ACTIVITÉS VISÉES

Gestion, droit, marketing, sport et golf, management et techniques de communication, greenkeeping

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Gérer un club de golf
- Développer et mettre en œuvre la stratégie marketing d'un club de golf
- Développer et mettre en œuvre la politique sportive du club de golf
- Manager un club de golf
- Superviser et coordonner la politique greenkeeping

## Blocs de compétences

### RNCP34974BC01 — Gestion administrative et financière d'un club de golf

#### LISTE DE COMPÉTENCES

##### 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.

##### 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

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

C 1.4 –

Etablir des réponses chiffrées à des demandes de client afin de développer les centres de profit

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

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

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas et mise en situation

### **RNCP34974BC02 — Développement et mise en oeuvre de la stratégie marketing d'un club de golf**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

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.

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas appliqués

## **RNCP34974BC03 — Développement et mise en oeuvre de la politique sportive d'un club de golf**

### **LISTE DE COMPÉTENCES**

#### **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 (Compétition de Club, équipes) et commerciales (dossier sponsor) afin d'animer sportivement le club

#### **C 3.3**

– Mettre en place une école de golf avec des enseignants diplômés afin de développer la pratique du golf chez les jeunes.

#### **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

#### **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

#### **C 3.6**

– Gérer les relations avec les partenaires golfiques (clubs, ligues, FFG) afin de concevoir avec eux des événements golfiques (compétitions, interclubs ...)

### **MODALITÉS D'ÉVALUATION**

Etude de cas et mises en situation de jeu de golf

## **RNCP34974BC04 — Management interne et externe d'un club de golf**

### **LISTE DE COMPÉTENCES**

#### **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

#### **C 4.2**

– Manager les différentes partenaires en utilisant leurs attentes particulières (clients/partenaires/ environnement) afin d'avoir un fonctionnement cohérent

#### **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

#### **C 4.4**

– Résoudre les conflits en utilisant les outils du management afin d'avoir un fonctionnement homogène

#### **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

#### **C 4.6**

– Mettre en place une politique de formation continue en utilisant les catalogues de formation 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 .

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etudes de cas réels portant sur la communication et le management d'un club de golf

### **RNCP34974BC05 — Supervision et coordination de la politique greenkeeping**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

##### 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 ...

##### 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.

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etudes de cas réels d'un ou de plusieurs golfs

## **Secteur d'activité et type d'emploi**

#### SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ce professionnel intervient dans la gestion d'équipements de golf 9, 18 27 trous ou plus et dans la gestion de golf Resort, de practice et parcours executive ou compact et ou gestion d'équipements de loisirs.

#### TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Directeur de golf, Adjoint de direction, Responsable sportif, Responsable commercial de Golf, Responsable de parcours et de club de golf

#### RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Convention Collective des Métiers du Golf

## **Marché du travail**

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

#### **Tension de recrutement (DARES 2024)**

Modérée (3/5)

Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 4 sur 5.

|                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Facteurs principaux</b>               | Intensité d'embauche, Non-durabilité de l'emploi, Non-attractivité salariale                                                                                                                                                                                                             |
| <b>Salaire médian (mensuel)</b>          | 1 830 €                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>   | S2X81 — Agents de maîtrise de l'hôtellerie et de la gestion des structures de loisirs · tension 3/5 (Modérée)<br>S3X90 — Patrons et cadres de l'hôtellerie et de la restauration · tension 4/5 (Élevée)<br>V5X81 — Professionnels de l'animation socioculturelle · tension 3/5 (Modérée) |
| <b>Projets de recrutement (BMO 2026)</b> | 73 702                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>Jugés difficiles à recruter</b>       | 42 %                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>Emplois saisonniers</b>               | 60 %                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>   | S2X81 — Agents de maîtrise de l'hôtellerie et de la gestion des structures de loisirs<br>S3X90 — Patrons et cadres de l'hôtellerie et de la restauration<br>V5X81 — Professionnels de l'animation socioculturelle                                                                        |

## Voies d'accès

### MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Candidature individuelle, VAE

### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Un diplôme ou une certification de niveau 5.

### COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Le jury est composé de 66 % membres extérieurs à l'établissement. Intervenant interne : Directeur AIMG

Le président : Consultant spécialisé en conseil, audit et gestion de club de golf (JBConsulting)

Membres (externe) :

Directeur de golf membre de l'ADGF, Président Golf Référence SAS, gestionnaire des golf de Montgenèvre, Lourdes et Langogne

### COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

Le jury est composé de 66 % membres extérieurs à l'établissement.

Intervenant interne : Directeur AIMG

Le président : Consultant spécialisé en conseil, audit et gestion de club de golf (JBConsulting)

Membres (externe) :

Directeur de golf membre de l'ADGF, Président Golf Référence SAS, gestionnaire des golf de Montgenèvre, Lourdes et Langogne

## Base légale

|                                            |            |
|--------------------------------------------|------------|
| <b>Date de décision</b>                    | 14/10/2020 |
| <b>Durée de l'enregistrement</b>           | 3 ans      |
| <b>Date d'échéance de l'enregistrement</b> | 14/10/2023 |

## Statistiques

| Année | Certifiés | Dont VAE | Insertion 6 mois | Métier 2 ans |
|-------|-----------|----------|------------------|--------------|
| 2018  | 18        | 0        | 87 %             | 80 %         |
| 2017  | 18        | 0        | 100 %            | 71 %         |

|      |    |   |      |      |
|------|----|---|------|------|
| 2016 | 16 | 0 | 81 % | 81 % |
| 2015 | 8  | 0 | 75 % | 75 % |
| 2014 | 14 | 0 | 72 % | 72 % |

## Liens avec d'autres certifications

### ANCIENNES VERSIONS

RNCP27032

### NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP41442

## Pour plus d'informations

### LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.aimg.fr/gestionnaire-de-parcours-et-de-clubs/gestionnaire-de-parcours-et-ou-club-de-golf>

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34974/>

## Entrées et sorties de formation

|                        |                   |
|------------------------|-------------------|
| Entrées en formation   | 4                 |
| Parcours menés à terme | 8                 |
| Taux d'achèvement      | 200 %             |
| Période                | 02/2022 – 08/2023 |

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

## Demande CPF — formations engagées

|                          |                   |
|--------------------------|-------------------|
| Dossiers CPF engagés     | 8                 |
| Montant total engagé     | 73 100 €          |
| Coût moyen par dossier   | 9 138 €           |
| Durée moyenne            | 1406 h            |
| Période                  | 07/2021 – 02/2023 |
| Reste à charge titulaire | 61 %              |
| France compétences       | 35 %              |
| Entreprise               | 4 %               |

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.