

Formation logiciel RODRIGUE : Paramétrage et mise en place d'une billetterie en ligne Thémis

Dernière mise à jour le 04/05/22

Satisfaction moyenne de nos stagiaires en 2022 : 4,6/5
25% de satisfaits, 75% de très satisfaits

Introduction

Cette formation présente les prérequis nécessaires dans le paramétrage Rodrigue pour le déploiement de la billetterie en ligne, ainsi que le back office indispensable pour la mise en ligne des manifestations, produits et formules d'abonnement avec définition de vos propres contraintes de vente.

Pour les structures faisant l'acquisition de ce service complémentaire, cette formation amorce votre passage en production qui sera finalisé à l'issue de la formation avec le support Rodrigue, après une phase de tests et validation d'un PV de recettes.

Pour les structures ayant déjà Thémis, cette formation permettra de répondre à vos questions et d'approfondir la notion de profils d'acheteurs, pour mettre en place des offres tarifaires spécifiques.

Public ciblé et compétence visée

Agent de billetterie, responsable billetterie, ou toute autre personne amenée à devoir agir dans le paramétrage du logiciel afin d'acquérir la compétence de « référent paramétrage billetterie » au sein de la structure.

Prérequis

Aucun

Modalités

Formation présentielle intra entreprise ; possibilité de formation inter entreprise ou en télémaintenance

Durée : 1 jour soit 7 heures effectives de formation + 1 heure de pause repas (à la charge des participants)

Lieu : dans notre salle de formation équipée à Sannois (Val d'Oise) ou dans vos murs (déplacement dans toute la France, en Suisse et en Belgique) sous réserve d'une salle adaptée et de modalités définies avec le formateur au cours de l'audit des besoins pour garantir le bon déroulement de la journée

☞ Consultez notre « *Livret et modalités d'accueil pour une formation Rodrigue dans nos locaux, dans votre société ou à distance* » en annexe, dans lequel figurent les moyens techniques à déployer afin d'assurer une formation dans un environnement approprié.

Nombre de participants : jusqu'à 5 personnes

Coût H.T. global : voir nos conditions tarifaires en annexe de ce document

2 rue des Tartres – 95110 France – Fax : + 33 (0)1.39.95.15.09 – E-mail : commercial@rodrigue.fr
Support : +33 (0)1.39.32.77.88 - Standard administratif/commercial : +33 (0)1.39.95.02.32
www.rodrigue-solution.com

Dates et horaires à valider avec le formateur, qui vous recontacte aussitôt après le renvoi de votre devis signé.

Prise en charge OPCO possible

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le bénéficiaire sera capable :

- de comprendre le fonctionnement d'une billetterie en ligne et ses différentes interactions avec le logiciel de billetterie, le prestataire de paiement sécurisé et l'internaute acheteur
- de mettre en ligne sa programmation en effectuant des règles de vente générales et/ou particulières
- d'agir sur les pages de vente pour modifier le contenu éditorial et visuel
- d'identifier les commandes WEB dans Rodrigue et dans mesurer les retombées

Déroulé pédagogique

Nous travaillons exclusivement sur une base de données logicielle dédiée à la formation, idéalement et dans la mesure du possible sur une copie de votre propre base de données, ou bien sur votre base de données réelle, afin de répondre pleinement à vos besoins et de s'appuyer sur votre environnement de travail.

Les apports théoriques sont illustrés d'exemples et de mises en situation pratiques.

Programme de la formation :

- Présentation des étapes de paramétrage indispensables dans Rodrigue
- Présentation du back office Thémis et du lien avec le logiciel de billetterie
- Anticipation des contraintes nécessaires en amont d'une mise en ligne
- Création de règles de vente pour chaque manifestation et pour chaque tarif
- Création de règles de vente pour d'éventuels produits annexes et formules d'abonnement
- Gestion des commentaires et textes publiés sur les pages de vente
- Ajout de visuels spectacles
- Sensibilisation à la collecte de données clients à des fins de communication et/ou prospection commerciale ultérieures (consentement RGPD)
- Création de profils d'acheteur avec ou sans contrainte sur identité (codes promo, accès à une offre tarifaire préférentielle, vente à des associations/comités d'entreprise sur facturation)
- Recherche de commandes WEB et pointage des encaissements dans Rodrigue
- Gestion du SAV de billetterie en ligne

Documents à apporter :

Plaquette de saison, formulaire de réservation de places à l'unité et/ou formules d'abonnement

Méthodes mobilisées

- L'accueil des stagiaires se fait dans une salle dédiée à la formation
- Le formateur apporte son matériel, le support pédagogique est projeté sur un écran visible par tous (séance de formation en salle avec écran TV ou vidéoprojecteur et PC portable)
- Le formateur vous donne accès à la communauté utilisateurs du logiciel, sur laquelle vous trouvez les ressources pédagogiques téléchargeables
- Jeux de rôles et mises en situation du contexte professionnel (si le temps le permet)
- Etudes de cas concrets à partir des problématiques exposées par les participants
- Une base test peut être mise à votre disposition pour vous entraîner à faire des simulations, une fois la formation terminée, sur simple demande à support@rodrigue.fr

Formateurs

Nos formateurs sont salariés de l'entreprise et exercent leurs fonctions dans le domaine de la billetterie depuis plus de 10 ans.

Auparavant, ils ont occupé divers postes en billetterie dans différents types de structure et avec des niveaux de responsabilité différents : sur site touristique, en musée, Centre Dramatique National, Théâtre Municipal, club sportif, ou chez un distributeur/revendeur.

Suivi et évaluation

L'évaluation est indispensable pour mesurer :

- L'atteinte des objectifs opérationnels attendus
- La réponse aux attentes des participants
- L'utilité de la formation pour le participant dans son métier et sa transférabilité en situation de travail

C'est pourquoi :

- Un entretien téléphonique ou par mail est systématiquement réalisé en amont de la formation avec le commanditaire afin de permettre une étude des besoins
- Un tour de table est effectué en début de formation afin que les participants puissent se présenter, indiquer leur rapport au logiciel et exprimer leurs attentes
- Un compte-rendu de formation est rédigé par le formateur à l'issue de la session et communiqué à l'équipe support Rodrigue, attestant de l'atteinte des objectifs prévus.
- Chaque participant se voit remettre des tutoriels en lien avec les thèmes abordés, à télécharger depuis la communauté utilisateurs Rodrigue via le lien suivant : <https://cluster.rodrigue-solution.com/accueil/> rubrique DOCUMENTATION (Les ressources pédagogiques sont protégées par un login/mot de passe : les identifiants d'accès vous sont remis dans la convocation par mail)
- Un questionnaire d'auto-évaluation est envoyé par mail aux participants dans le mois qui suit la formation, afin d'évaluer le niveau par rapport aux objectifs pédagogiques fixés au départ

Recueil de la satisfaction

- Un questionnaire de satisfaction à chaud sera envoyé à chaque stagiaire à l'issue de la formation
- Un questionnaire de satisfaction à froid sera envoyé à chaque stagiaire environ 8 semaines après la formation
- Un questionnaire de satisfaction sera adressé au commanditaire de la formation au cours du mois suivant la formation

☞ *Chaque enquête fera l'objet d'une relance en cas de non réponse.*

Dans un souci d'amélioration continue de nos prestations, nous analysons vos retours et vous proposons des solutions aux éventuels points négatifs remontés.

Accessibilité pour les personnes en situation de handicap :

Il est possible d'adapter les modalités de la formation pour les personnes en situation de handicap. Pour cela, nous vous invitons à nous contacter soit par téléphone au 01.39.32.77.88, soit par e-mail à formation@rodrigue.fr afin de procéder aux adaptations nécessaires.

Validation

Une attestation de formation sera remise par mail, sur demande écrite à l'adresse commercial@rodrigue.fr, dans les jours suivants la prestation.