



PROGRAMME DE L'ACTION DE FORMATION BOOST BILLETTERIE

VENTE CARTES

Intitulé du Stage : Formation aux directeurs.

Objectifs : apprendre à maîtriser l'outil de vente cartes.

Type d'action de formation : Les actions d'acquisition, d'entretien et/ou de perfectionnement des connaissances (article du code du travail 6313-2 à 11).

Durée : 2h

Lieu de la formation : dans les locaux du cinéma ou à distance.

PROGRAMMES ET MÉTHODES :

- Familiarisation avec l'interface de Vente Cartes
- Création des types cartes et de leurs caractéristiques
- Création des masques d'impression des types cartes
- Création des tarifs des types cartes
- Création d'un client et renseignement de ses données
- Création d'une commande
- Impression de la commande
- Validation de la commande
- Facturation de la commande
- Création d'un avoir
- Retrouver une commande et ses informations liées
- Suivi des règlements

Prérequis : Faire partie d'une société utilisant le logiciel de billetterie Boost Billetterie et avoir une base de cartes unitaires. Connaître l'environnement Windows est un plus

Moyens pédagogiques techniques et d'encadrement : Formation avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Échanges, analyse de pratiques, mises en situation.

Suivi de l'exécution et appréciation des résultats : Cette formation donne lieu à une évaluation de satisfaction complétée par les participants et un tour de table collectif avec le formateur.

Nombre de stagiaires conseillé : 10 maximum par session

EN SAVOIR PLUS



RETROUVEZ LE PROGRAMME DE
TOUTES NOS FORMATIONS SUR
COMPANY.BOXOFFICE.COM/FRANCE/FORMATIONS/

Catia Lopes

Chargée de Clientèle BOOST Billetterie
06 23 15 43 56
catia.lopes@boxoffice.com

Ananda Smarraï

Commerciale BOOST Billetterie
06 78 23 14 06
ananda.smarrai@boxoffice.com