

## FORMATION

# EBP GESTION COMMERCIALE

N° de Déclaration d'Activité :  
52 44 0331244

### Objectif

Permettre au stagiaire de maîtriser les fonctions du logiciel pour la gestion commerciale de l'entreprise

#### Public

Tout salarié, collaborateur, dirigeant ayant le besoin d'acquérir ou de renforcer ses connaissances sur le logiciel

#### Pré - requis

Connaissance du processus de vente et maîtrise de l'outil informatique et Windows.

#### Tarif

Formation proposée à partir de 925.00 € HT / Jour

#### Durée

1 à 6 jours (9h-12h30 14h00-17h30)  
Soit entre 7 et 42 heures de formation

#### Modalités d'évaluation

- Feuille d'émargement
- Validation des compétences faite par le formateur lors des exercices pratiques et en auto-évaluation.
- Formulaire d'évaluation de la formation

#### Moyens pédagogiques et techniques

- Formation assurée par un consultant/formateur expert sur la solution
- Exposés théoriques et mise en pratique
- Validation des acquis à travers des exercices pratiques et/ou des quizz
- Remise d'un support de formation
- Formation en présentiel ou à distance
- Le stagiaire doit être équipé de son propre poste de travail avec un accès internet ainsi que la solution déjà installée et paramétrée
- Pour les personnes en situation de handicap, merci de nous contacter

Les différents points de ce plan seront abordés en fonction des besoins du client

## Programme de formation

### 1. Les paramètres du dossier de gestion commerciale

- Ergonomie de l'application
- Les familles Clients, Fournisseurs, Articles
- Commerciaux/Collaborateurs
- Autres paramètres propres au dossier client (société, modes de règlements, unités...)

### 2. Les fichiers de base

- Les fiches clients
- Les fiches fournisseurs
- Les fiches articles

### 3. Traitements des ventes et des achats

- Les règles de saisie d'un document
- Chaîne de vente : devis, commandes, BL, factures...
- La chaîne des achats
- La gestion des acomptes

### 4. Les documents de stocks

- Bons d'entrée et de sortie
- Inventaire
- Les bons de transferts

### 5. Comptabilisation

- Transfert direct
- Communication entreprise-expert

### 6. Suivi Financier

- Les moyens de règlements
- Les modes de règlements
- Echancier Clients/Fournisseurs
- Saisie des règlements
- Remises en banque

### 7. Statistiques

### 8. Sauvegardes

### 9. Modules en option

- Gestion des affaires
- Gestion de projets
- N° de série / lot
- Gestion des gammes
- Maintenance / SAV