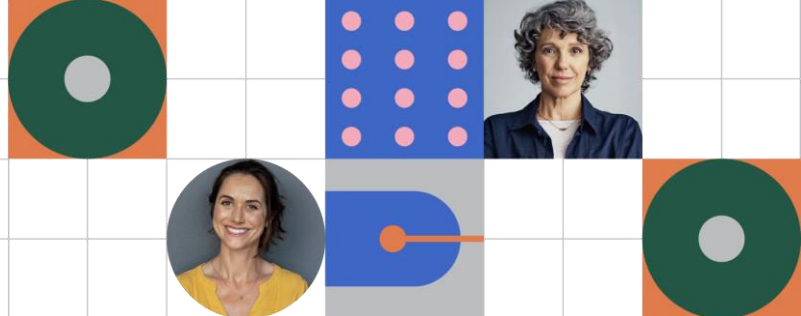


Formation

EBP Gestion Commerciale

N° de Déclaration d'activité: 52 44 0331244

Programme de formation révisé en Janvier 2024



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 990 € 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.
- Certificat de réalisation
- 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
- 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 installée
- 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