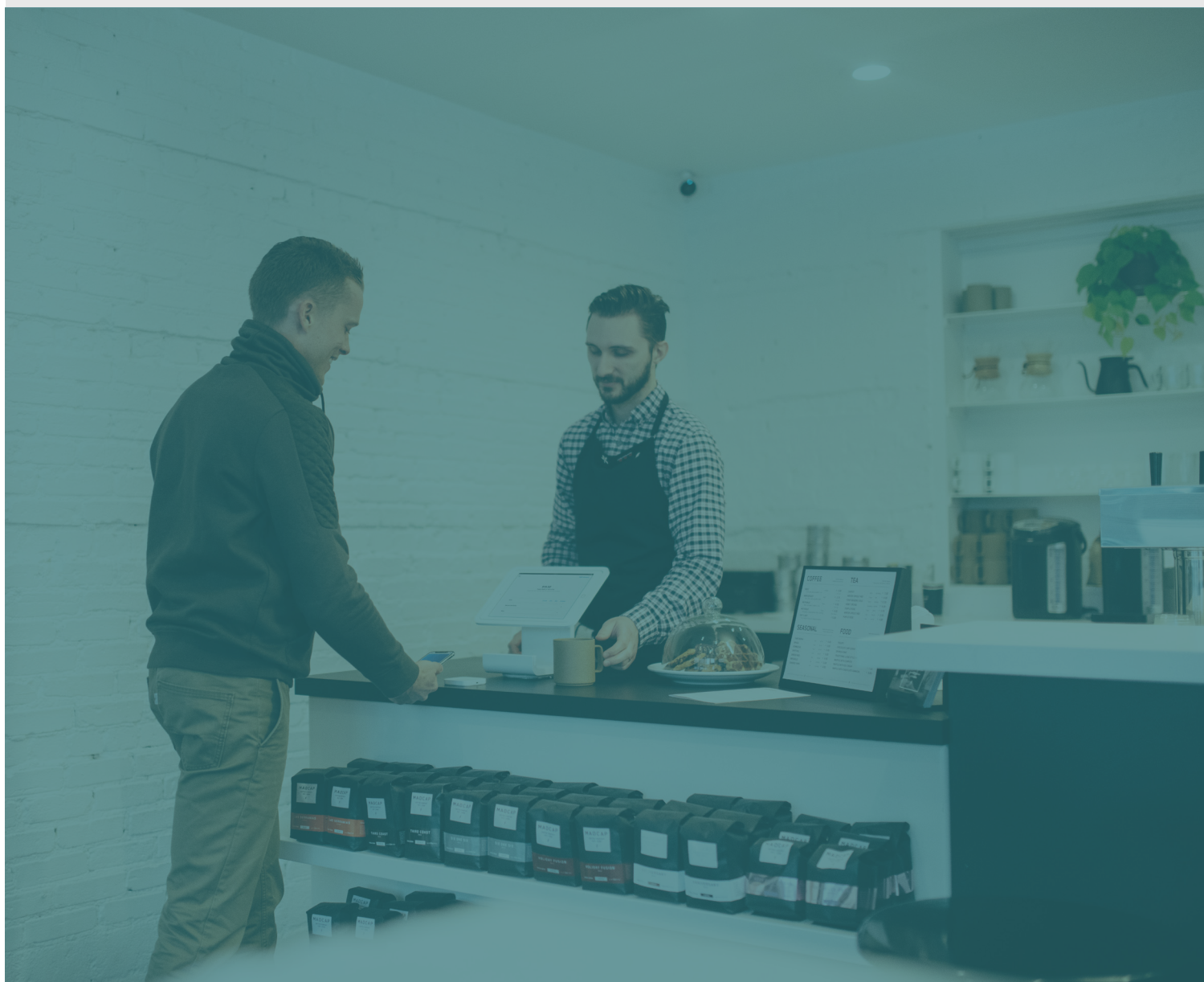


GESTION COMMERCIALE

ACTIV ET/OU PRO

PLAN DE FORMATION



GESTION COMMERCIALE - NIV 1

Logiciel : EBP Gestion Commerciale ACTIV et / ou PRO

Public concerné : Tout salarié, collaborateur, dirigeant ou créateur d'entreprise ayant le besoin d'acquérir ou de renforcer ses connaissances sur le logiciel de Gestion Commerciale EBP.

Pré-requis : Être initié à l'informatique et avoir des notions de gestion (bases clients, articles, gestion des stocks, etc.)

Durée : 1 jour en présentiel

OBJECTIFS :

- Bien paramétrer son logiciel et l'adapter à ses besoins
- Apprendre à créer les fichiers de base clients, articles, modes de règlement, etc
- Apprendre à créer les documents commerciaux (devis, factures, bons de commandes, etc.)
- Appréhender la gestion des factures dématérialisées à destination des secteurs publics et privés

1. Création du dossier

2. Ergonomie / Navigation

- Articles liés
- Articles de remplacement

3. Fichiers de base

- Fiches clients / Familles client
- Fiches articles / Familles articles

4. Traitement des ventes

- Saisie d'un document
- Chaîne de vente, gestion acompte, gestion des échéances
- Éditions

8. Statistiques

9. Sauvegardes

MÉTHODES PÉDAGOGIQUE :

L'objectif principal de cette formation est que les stagiaires soient capables, à son terme, de gérer de façon autonome et grâce au logiciel EBP, la gestion administrative de la facturation de l'entreprise. La première partie de la formation consiste en l'écoute et l'analyse des méthodes de fonctionnement de l'entreprise. Grâce à un dialogue constant avec les stagiaires, la suite de la formation s'appuie sur l'étude des différentes options des programmes en fonction des besoins et contraintes de l'entreprise.

MOYENS PÉDAGOGIQUE :

En présentiel : Les moyens pédagogiques matériels sont fonction des équipements existants. Les stagiaires étudient donc en « situation réelle » sur un ou plusieurs de leurs postes de travail, et avec leur matériel. Le formateur est également équipé d'un ordinateur portable et d'un vidéo projecteur.

Il est fourni un manuel d'utilisation détaillé du programme, sur lequel s'appuie la formation. De plus, le logiciel est fourni avec un jeu d'essai pré-saisi permettant des manipulations libres.

ÉVALUATION DE LA FORMATION

L'évaluation des connaissances se fait de façon continue, tout au long de la formation, et plus principalement lors de la manipulation des différentes fonctionnalités du logiciel. En effet, dans cette partie du stage, il est demandé aux stagiaires d'appliquer les connaissances théoriques dans des cas pratiques.

GESTION COMMERCIALE - NIV 2

Logiciel : EBP Gestion Commerciale PRO

Public concerné : Tout salarié, collaborateur, dirigeant ou créateur d'entreprise ayant le besoin d'acquérir ou de renforcer ses connaissances sur le logiciel de Gestion Commerciale EBP.

Pré-requis : Avoir reçu une formation de niveau 1 ou avoir de bonnes connaissances sur les fonctions de base du logiciel EBP Gestion Commerciale ACTIV et/ou PRO

Durée : 1 jour, en présentiel

OBJECTIFS :

- Découvrir ou redécouvrir les fonctions avancées du logiciel (grille de tarifs, classification des clients, paramétrage des modèles d'impression, etc).
- Actualiser ses connaissances du logiciel
- Intégrer le service commercial d'une entreprise, ou viser une évolution de compétences sur le poste occupé

1. Paramètres du dossier

2. Fichiers de base

- Fiches fournisseurs / familles fournisseurs
- Articles liés
- Articles de remplacement
- Tarifs et promotions
- Gestion des commerciaux

- Fiches fournisseurs

- Familles d'articles

- Articles

4. Documents de stocks

- Bons d'entrée/Bons de sortie
- Inventaires

5. Traitement des ventes

- Saisie d'un document
- Chaîne de vente, gestion acompte

6. Traitement des achats

7. Suivi financier

- Échéanciers
- Saisie des règlements

8. Comptabilisation

9. Statistiques

10. Sauvegardes

MÉTHODES PÉDAGOGIQUE :

L'objectif principal de cette formation est que les stagiaires soient capables, à son terme, de gérer de façon autonome et grâce au logiciel EBP, la gestion administrative de la facturation de l'entreprise. La première partie de la formation consiste en l'écoute et l'analyse des méthodes de fonctionnement de l'entreprise. Grâce à un dialogue constant avec les stagiaires, la suite de la formation s'appuie sur l'étude des différentes options des programmes en fonction des besoins et contraintes de l'entreprise.

MOYENS PÉDAGOGIQUE :

En présentiel : Les moyens pédagogiques matériels sont fonction des équipements existants. Les stagiaires étudient donc en « situation réelle » sur un ou plusieurs de leurs postes de travail, et avec leur matériel. Le formateur est également équipé d'un ordinateur portable et d'un vidéo projecteur.

Il est fourni un manuel d'utilisation détaillé du programme, sur lequel s'appuie la formation. De plus, le logiciel est fourni avec un jeu d'essai pré-saisi permettant des manipulations libres.

ÉVALUATION DE LA FORMATION

L'évaluation des connaissances se fait de façon continue, tout au long de la formation, et plus principalement lors de la manipulation des différentes fonctionnalités du logiciel. En effet, dans cette partie du stage, il est demandé aux stagiaires d'appliquer les connaissances théoriques dans des cas pratiques.