

EBP Gestion commerciale perfectionnement

 Durée	2 Jours - (16 Heures)	 Modalité d'accès	Aucune
 Pré-requis	Bonnes connaissances préalable d'EBP Gestion commerciale	 Date	Voir convention
 Public	Toute personne devant tenir la comptabilité sur informatique	 Lieu	Voir convention
 Intervenants	Formateur issu de la bureautique	 Délai d'accès	Définir avec l'entreprise
 Nb participants	1 à 5	 Accessibilité	L'organisme de formation étudiera l'adaptation des moyens de la prestation pour les personnes en situation de handicap
 Prix	Voir convention	 Obligations réglementaires	Aucune

Méthode pédagogique :

Formation structurée en modules indépendants comprenant chacun trois phases : présentation d'une situation d'usage, explications des méthodes et outils logiciels nécessaires, mise en pratique par les stagiaires sur des cas types et/ou sur des cas typiques de l'entreprise. Utilisation des documents de l'entreprise comme modèle.

Outil pédagogique :

Supports papiers

Évaluation :

Exercices de validation en continu et des appréciations tout au long de la formation : une note en pourcentage avec QCM d'entrée et QCM de sortie.

Validation :

Attestation de fin de stage

OBJECTIF

Maîtriser les fonctionnalités d'EBP Gestion commerciale pour réaliser la gestion commerciale d'une PME.

PROGRAMME

JOUR 1 :

Les fondamentaux du logiciel

- Rappel sur la gestion des bases tiers : fournisseurs / clients
- La gestion des fiches fournisseurs et clients
- Les documents associés

Rappel sur la gestion des articles

- Le recodage des codes articles
- La nature des articles : biens, services, nomenclatures commerciales
- La gestion des éco-contributions et des taxes
- Les historiques articles / clients
- Le planification des livraisons

Exploiter les fonctionnalités courantes du logiciel

- Le processus des ventes (principe de fonctionnement, factures périodiques, impressions, statistiques)
- Le processus des achats (principe de fonctionnement, les impressions, les statistiques)
- Le processus des stocks (principe de fonctionnement, les impressions, les statistiques)

JOUR 2 :

La gestion des échéances

- L'échéancier fournisseurs / clients
- Les relances, définir les différents niveaux possibles
- Les clients douteux ou irrécouvrables
- Les fichiers de prélèvements et de virements

Gérer les vues du logiciel

- Création, modification, suppression, duplication
- Ajout d'une condition
- Création d'une requête en détail