

Intitulé de la formation

- Gestion Commerciale Ligne PME

Durée, date(s) et lieu(x)

- Durée : 3 j
- Date(s) : Selon votre demande
- Lieu(x) : Dans vos locaux
- Nombre de participants : 2 à 5

Objectifs de la formation

- Bien paramétrer son logiciel et l'adapter à ses besoins
- Apprendre à créer les fichiers de base clients, articles, mode de règlements, etc.
- Apprendre à créer les documents commerciaux (devis, factures, bon de commande, etc.)
- Intégrer le service commercial d'une entreprise, ou viser une évolution de compétences sur le poste occupé.
- Les fonctions avancées du logiciel (grille de tarifs, classification des clients, paramétrage des modèles d'impression, etc.)

Pré-requis nécessaires pour participer à la formation

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

Public concerné par la formation

- Tous salariés, collaborateurs, dirigeants ou créateurs d'entreprise ayant le besoin d'acquérir ou de renforcer ses connaissances sur le logiciel de Gestion Commerciale EBP.

Modalités d'accès ou d'inscription à la formation (si applicable)

- Envoi doc formation
- Envoi devis pour formation suite à demande du client.
- Envoi de convention de formation comportant notamment la liste des stagiaires et les dates de formation accompagnée du programme de formation.

Programme détaillé de la formation

Jour 1*

- Création du dossier
 - Ergonomie de l'application
 - Paramètres du dossier de gestion
 - Gestion des vues et requêtes de détail
 - Champs personnalisés
 - Assistant de paramétrage de modèles
- Mise en place du dossier de gestion
 - Taxes
 - Barèmes Eco-contributions
 - Dépôt de stockage/transit
 - Localisation du stock
 - Modes de règlements
 - Moyens de paiements
- Clients – Prospects
 - Familles Clients
 - Fiche Client
- Commerciaux
 - Barème de commissions
 - Fiche commercial
- Fournisseurs
 - Familles fournisseurs
 - Fiche fournisseur

Jour 2*

- Articles
 - Famille d'articles
 - Fiches articles, biens/services, nomenclatures commerciale
 - Articles liés
 - Nomenclatures de fabrication multi-niveaux
 - Gestion des assemblages – désassemblages
 - Tarifs et promotions
- Le traitement des ventes
 - Gestion tarification spécifiques

- Saisie d'un document, gestion du multi devises
- Chaîne de vente, gestion automatique de l'acompte
- Option « marqué comme imprimé »
- Duplication d'un document dans un autre type
- Facturation périodique
- Contremarque
- Traitement des achats
 - Chaîne d'achat
 - Mise à jour des prix d'achats
 - Réapprovisionnements
- Suivi d'affaires / Financier
 - Echancier
 - Campagne de relances
 - Saisie des règlements et virements SEPA
- Documents de stocks
 - Bon d'entrée / Bon de sortie
 - Gestion multi-dépôts
 - Inventaire
 - Réapprovisionnement, génération d'OF

Jour 3*

- Le service à la personne
 - Les intervenants
 - L'article
 - Les documents
 - L'attestation
- Comptabilisation
 - Transfert direct
 - Transfert analytique
 - Communication entreprise-expert
- Traitements
 - Imports/exports
 - Publipostages
 - Statistiques
- Sauvegardes

Moyens pédagogiques et techniques

- Ordinateur portable du formateur pour démonstration
- Ordinateur équipé du logiciel concerné pour chaque stagiaire fourni par le client.
- Vidéo projecteur selon situation
- Le stagiaire étudie donc en « situation réelle » sous forme d'exercices dans la mesure du possible sur ses propres données.

Moyens d'encadrement

NUMERIWAN demande à ses formateurs d'avoir :

- Expérience de 10 ans dans la mise en place et/ou l'utilisation des logiciels traités.
- Des formations de mise à niveau régulières.
- Nos formateurs mettent en place également les logiciels chez les clients. Ils adaptent au quotidien le logiciel aux processus du client tous secteurs d'activités confondus.

Modalités de suivi pédagogique et d'évaluation des acquis

- Sondage sur fonctions de chaque stagiaire.
- Récolte informations en amont de la formation sur la fonction et les besoins de chaque stagiaire.
- Adaptation du discours en fonction du niveau des stagiaires.
- Dialogue constant avec les stagiaires, consistant dans l'étude des cas pratiques, exemple d'applications, échanges d'expérience.
- Questionnaire d'évaluation en fin de stage.

Livrables à l'issue de la formation

- NUMERIWAN fournit un manuel d'utilisation détaillé du programme sur lequel s'appuie la formation au format numérique.

Formalisation à l'issue de la formation

- Une attestation de compétences est délivrée à chaque stagiaire ayant atteint les objectifs.

Contact

Pour tout renseignement ou demande de devis vous pouvez contacter :
Numeriwan au 02.40.13.14.58
commercial@numeriwan.com