

### Informations Pratiques

**Durée :**

7 heures

**Référence :**

EBP Gestion Commerciale

**Tarif :**

Sur devis

**Public visé :**

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

**Prérequis :**

1 poste utilisateur par stagiaire  
Connaissance de l'environnement micro-informatique

**Effectif maximum :**

10 personnes

**Moyens pédagogiques**

Apports théoriques et cas pratiques reposant sur des besoins de gestion d'entreprise.  
Remise d'un support de formation.

**Moyens d'encadrement**

Cette formation est assurée par un partenaire EBP, spécialisé sur EBP Gestion Commerciale.

**Modalités de suivi et assistance**

Feuille de présence et attestation de présence mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action de formation.  
Contact possible tout au long de la formation avec le centre de formation aux heures habituelles d'ouverture.

**Appréciation des résultats**

Quiz de validation des acquis

**Répartition du temps entre théorie et exercices pratiques : 40% - 60%****Points forts / Plus de cette formation**

Formation en petit groupe permettant un réel échange sur les applications terrain.

**Niveau obtenu**

A l'issue de la formation, le stagiaire aura une bonne connaissance de l'utilisation de la solution EBP Gestion Commerciale.

### Objectifs pédagogiques

- Paramètres du dossier et de l'application
- Gestion des ventes
- Articles
- Clients
- Achats & Stocks
- Suivi d'activité

### Programme de la formation

#### EBP Gestion Commerciale

**Paramètres du dossier et de l'application**

- Création du dossier
- Sauvegarde & Restauration
- Paramètres société
- Données complémentaires

**Gestion des ventes**

- Devis, commande, bons de livraison, factures...
- Avoirs
- Gestion de la TVA et des taux de TVA
- Transfert automatique d documents
- Livraison et reception total et partielle
- Multi-échéances, pointage entre échéance
- Remise en banque

**Articles**

- Articles de type bien ou service
- Gestion des articles de remplacement
- Description commerciale de l'article
- Articles non facturables

**Clients**

- Fichiers client, prospects
- Multi-adresses de facturation et de livraison
- Tarifs, simulation de tarifs et promotions
- Saisie de règlements (complet ou partielle)
- Échéanciers clients

**Achats & Stocks**

- Demandes de prix, bon de reception commandes, factures et avoirs fournisseurs
- Bons d'entrée et bons de sortie
- Transfert automatique de documents
- Visualisation des mouvements de stocks et justification des écarts
- Valorisation du stock au PUMP
- Saisie des inventaires

**Suivi d'activité**

- Tableau de bord
- Statistiques et palmarès sur le chiffre d'affaires et la marge par client



#### Quiz de validation des acquis

