

Informations Pratiques

Durée :

7 heures

Référence :

EBP Gestion Commerciale

Tarif :

Sur devis

Délai :

Dans un délai de 2 mois maximum

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

