

PROGRAMME DE FORMATION



EBP GESTION COMMERCIALE

OBJECTIF(S) DE LA FORMATION:

Prise en main, utilisation et bonnes pratiques du logiciel EBP Gestion Commerciale



PUBLIC : Toute personne souhaitant prendre en main le logiciel EBP Gestion Commerciale

PRÉREQUIS :

- Posséder des connaissances en informatique (saisies, périphériques, règles de sécurité des données).
- Avoir un minimum de connaissance en gestion (chaîne de vente, familles articles, T.V.A., etc).



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Prise en main du logiciel EBP Bâtiment Pro.
- Capacité à créer et gérer une base de client, d'articles, d'ouvrages, d'émettre des devis et factures, et éditer les états obligatoires.
- Pouvoir définir les logiques de gestion, contrôler la cohérence des résultats obtenus

MOYENS & MÉTHODES :

- Apports théoriques
- Mise en situation sur le dossier du client
- Échange d'expérience et exemples d'application
- Discussion sur des problématiques propres
- Support de formation fournit



MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- Début de formation : Évaluation du participant
- Pendant la formation : Quiz, mise en situation, exercice d'application
- Fin de formation : Tour de table, questionnaire

SANCTION DE LA FORMATION : Attestation de formation



DURÉE & MODALITÉS D'ORGANISATION : 1 jour soit 7 heures. A adapter en fonction des compétences à acquérir.

DÉLAI D'ACCÈS : Selon le calendrier en cours, merci de prendre contact avec nos services.



NOMBRE DE PARTICIPANT(E)S MINIMUM ET MAXIMUM : À définir

INTERVENANT(E)S : Expert(e)s métiers du domaine professionnel



DATES : À définir

PROGRAMME DE FORMATION



EBP GESTION COMMERCIALE

LIEU : Au sein de l'entreprise

COÛT : Nous contacter



CONTENU :

- **ACCÈS À L'APPLICATION GESTION COMMERCIALE PRO**
- **MISE EN PLACE**
 - Paramétrage du dossier
 - Ergonomie du logiciel
 - Gestion des utilisateurs
- **MISE EN PLACE DES FICHIERS DE BASE**
 - Fiches Clients/Familles Clients
 - Fiches Articles/Familles d'articles
 - Fiche Fournisseur/Familles Fournisseurs
 - Fiche commercial/Collaborateur
 - Barème de commissions
- **TRAITEMENT DES VENTES**
 - Saisie d'un document
 - Chaîne des ventes, gestion de l'acompte, gestion des
 - Échéances
 - Les éditions et le paramétrage des modèles
- **SUIVI FINANCIER**
 - Échéancier clients
 - Saisie des règlements clients
 - Gestion des relances
 - Gestion des impayés
- **STATISTIQUES**



ACCESSIBILITÉ : Accessibilité aux personnes en situation de handicap conformément à la réglementation (Loi du 11 février 2005 pour l'égalité des droits et des chances, la participation et la citoyenneté des personnes handicapées / Articles D. 5211-1 et suivants du code du travail), KODEVELOP peut proposer des aménagements pédagogiques et/ou ergonomiques. Merci de contacter notre référente handicap.

CONTACTS:

Accueil : 05 86 30 08 32 - contact@kodevelop.fr

Responsable de formation et référente handicap : Karine FARINEAU - 06 14 83 90 17 - karine@kodevelop.fr