

EBP Point de vente Back office – Front Office


● Formation à distance, ● Formation en présentiel




PUBLIC
Personnes souhaitant découvrir le logiciel




TARIF HT sans Certif.
850 € jour
TARIF HT avec Certif.



DURÉE
Déterminée lors de l'évaluation préformative



PRÉREQUIS
Posséder des connaissances de base en informatique et en ce qui concerne les règles de sécurité des données



1 à 3



ACCESSIBILITÉ PSH
Nous consulter pour étude de faisabilité



DÉLAIS D'ACCÈS
15 jours

CALENDRIER

Entrée permanente

Lieu : En entreprise, au centre ou en distanciel

PRÉSENTATION DE LA FORMATION

Vous êtes responsable d'un point de vente et pour plus d'efficacité, vous désirez utiliser le logiciel EBP Gestion commerciale Point de Vente avec aisance, réussir à analyser vos ventes, gérer vos stocks, mettre en place les cartes fidélité...

Cette formation est pour vous !

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Créer et gérer une base de tiers (clients et fournisseurs) et une base articles.
- Réaliser et éditer des documents de vente, d'achat, de stock...
- Être en mesure d'utiliser le module rattaché Point de Vente.
- Maîtriser la logique de gestion avec laquelle fonctionne le programme.
- Contrôler la cohérence des résultats obtenus.

NOS POINTS FORTS

Animée par des formateurs labellisés CFE par EBP

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Entretien en amont de la formation
- Évaluation tout au long de la formation



- Les stagiaires, sous le contrôle du formateur, sont mis en situation de travail sur logiciel
- Évaluation sous forme de QCM en fin de formation

MODALITÉS D'ACCOMPAGNEMENT

Le stage se déroulant dans les locaux de la société concernée, les moyens pédagogiques matériels sont fonction des équipements existants.

Les stagiaires étudient donc en « situation réelle » (AFEST) sur un ou plusieurs de leurs postes de travail, et avec leur matériel.

Formation basée sur une approche interactive et pratique

SUIVI DE L'EXECUTION DE L'ACTION

Feuilles de présence signées par le stagiaire et le formateur par séance de formation. Une attestation de formation remise en fin de stage accompagnée d'un certificat de réalisation. Enquête de satisfaction en fin de formation.

PROFILS DES FORMATEURS

Optimum formation veille à ce que les membres de son équipe assurent une veille continue des outils et méthodes pédagogiques. Nos formateurs se veulent pragmatiques, afin de permettre à chacun d'appliquer les contenus enseignés concrètement sur le terrain.

Contenu de la formation

INSTALLATION DU LOGICIEL

- Version Monoposte
- Version Réseau

MISE EN PLACE DE LA GESTION COMMERCIALE

- Création du dossier (version Mono et réseau)
- Paramètres du dossier
- Ergonomie de l'application
- Gestion des utilisateurs

IMPLÉMENTATION DES BASES DE DONNÉES

FICHIERS DE BASES

- Taxes.
- Barèmes Eco-contributions.
- Localisations du stock.
- Modes de règlements.
- Moyens de paiements.
- Champs persos.

CLIENTS – PROSPECTS

- Familles Clients.
- Fiche Client.

COMMERCIAUX

- Barème de commissions.
- Fiche commerciale.

FOURNISSEURS

- Familles Fournisseurs.
- Fiche Fournisseur.

ARTICLES

- Famille d'articles.
- Fiches articles, biens/services.
- Articles liés.
- Tarifs et promotions.

TRAITEMENT DES VENTES

- Saisie d'un document.
- Chaîne de vente, gestion de l'acompte.
- Facturation périodique.

TRAITEMENT DES ACHATS

- Chaîne d'achat.
- Réapprovisionnement automatique.

SUIVI FINANCIER

- Échéancier.
- Saisie des règlements.
- Remises en banque.
- Relances.

DOCUMENTS DE STOCKS

- Bon d'entrée / Bon de sortie.
- Inventaire.

POINT DE VENTE

- Comment gérer l'ouverture et la clôture de caisse ?
- Comment saisir les tickets ?
- Comment gérer les périphériques ?
- Quels sont les traitements dans le back office ?

COMPTABILISATION

STATISTIQUES

PUBLIPOSTAGE

ÉDITEUR DE MODELE SIMPLIFIÉ