

Formation EBP Gestion Commerciale

Objectif

Bien paramétrer son logiciel et l'adapter à ses besoins. Apprendre à créer les fichiers de base clients, articles, mode de règlements... Apprendre à créer les documents commerciaux (devis, factures, bon de commande...).

Contenu de la formation

Création du dossier

Paramètres du dossier de gestion commerciale

Mise en place du dossier de gestion commerciale

Familles Clients
Fiche Client
Gestion des Commerciaux
Familles Fournisseurs
Fiche Fournisseur
Famille d'articles
Articles

Documents de stocks

Bon d'entrée / Bon de sortie
Inventaire

Traitement des ventes

Devis client
Commandes clients
Bons de livraisons clients
Facture clients
Saisie d'un document
Chaîne de vente
Gestion de l'acompte

Traitement des achats

Commandes fournisseurs
Bons de réception
Factures fournisseurs

Suivi Financier

Echéancier
Saisie des règlements

Comptabilisation

[Statistiques](#)

[Sauvegardes](#)

Pré-requis

Connaissance et pratique de la facturation et de la gestion de stock

Durée / Rythme

2 jours (14 heures) / A définir

Modalités pédagogiques

Formation en présentiel ou Mix Learning
Méthode active et démonstrative
Alternance d'apports théoriques et pratiques
Mises en situation, étude de cas

Modalités d'évaluation

Quizz, QCM, Question/Réponse
Mise en situation, Etude de cas
Evaluations des acquis tout au long de la formation
Attestation de formation et de compétences

Modalités et Délais d'accès

Entretien téléphonique et/ou physique
Délais d'accès : 5 jours minimum

Tarifs

Individuel : 590 €
Groupe (maximum 10) : 2 100 €

Contact

Tél : 0262 43 42 35
Mail contact@capformation.re

Accessibilité

Accueil de public porteur de handicap / Référent handicap - Accès PMR

Indicateurs de résultats

Taux de satisfaction

Pas de formation dispensée en 2023
