

FICHE DE FORMATION EBP GESTION COMMERCIALE

Introduction et prise en main

- Présentation d'EBP Gestion Commerciale : interface et fonctionnalités principales.
- Paramétrage initial : société, utilisateurs, droits d'accès.
- Création des bases de données : articles, clients, fournisseurs.

Gestion des ventes et des devis

- Création et suivi des devis, commandes et bons de livraison.
- Transformation des devis en factures : automatisation des processus.
- Gestion des échéances de paiement et des relances.
- Introduction aux paramétrages spécifiques : conditions commerciales, tarifs clients.

Gestion des achats et des stocks

- Création et suivi des commandes fournisseurs.
- Gestion des livraisons et des factures fournisseurs.
- Suivi des stocks : entrées, sorties, inventaire.
- Analyse des mouvements et gestion des ruptures de stock.

Reporting et tableaux de bord

- Utilisation des tableaux de bord et des indicateurs clés de performance (KPI).
- Configuration et génération des rapports (ventes, marges, stocks).
- Exportation des données vers Excel ou d'autres outils pour un suivi avancé.
- Introduction à l'analyse croisée et à la segmentation des données commerciales.

Optimisation et perfectionnement

- Automatisation des tâches répétitives : modèles de documents, workflows.
- Personnalisation des écrans et des rapports.
- Études de cas pratiques : gestion d'un cycle de vente complet.
- Résolution des problématiques spécifiques des participants.

Formation EBP GESTION COMMERCIALE

Public visé :

- Artisans, commerçants, responsables de PME et TPE.
- Collaborateurs administratifs ou commerciaux en charge de la gestion des ventes, des achats et des stocks

Prérequis :

- Connaissances de base en gestion commerciale ou administrative.
- Savoir utiliser un ordinateur (bureautique, navigation sur Windows).

Objectifs :

- Prendre en main le logiciel EBP Gestion Commerciale pour une gestion structurée des ventes, achats et stocks.
- Automatiser et optimiser les processus commerciaux pour améliorer l'efficacité.
- Exploiter les fonctionnalités avancées pour une analyse précise des performances commerciales.

Durée :

Modulable : 1 à 5 jours

- Formation courte (1 à 2 jours) : initiation ou perfectionnement.
- Formation complète (3 à 5 jours) : maîtrise approfondie de l'outil.

Modalités d'accès :

Formation en présentiel ou à distance

Délais d'accès :

Selon la disponibilité de nos formateurs

Coût de la formation :

Tarif : Variable selon la durée et les modalités (sur devis).

Contacts :

- Organisme de formation : EQUASYS
- Référent pédagogique : Sandrine Jemmali
- Mail : contact@equasys.fr
- Téléphone : 05.63.49.28.80

Méthodes mobilisées :

- Alternance théorie/pratique : Démonstrations suivies d'exercices pratiques.
- Études de cas : Simulation de scénarios réels pour appliquer les notions.
- Supports pédagogiques : Guide utilisateur, fiches pratiques, vidéos.
- Évaluation formative : Tests de validation après chaque module.

Modalité d'évaluation :

- Évaluation des acquis via un questionnaire ou des cas pratiques.
- Remise d'une attestation de fin de formation mentionnant les compétences acquises.