

Plan d'Action de Formation Gestion Commerciale Activ

Objectifs Pédagogiques

- Prise en main du programme EBP Gestion Commerciale Activ.
- Capacité à créer et gérer une base de client, d'articles, des documents de vente, les stocks, éditer les états obligatoires.
- Pouvoir définir les logiques de gestion, contrôler la cohérence des résultats obtenus.

Moyens Pédagogiques

- Formation à distance via le net avec communication téléphonique ou outil de conférence (Google Meet).
- Prise en main avec TeamViewer sur le matériel et les équipements existants en situation réelle sur les postes de travail.
- Support de formation fourni par EBP.
- Dossier de démonstration inclus dans le logiciel permettant des manipulations libres.
- Assistance téléphonique assurée par le support technique EBP mise à la disposition lors de la formation.

Prérequis, Public concerné

- 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).
- Toute personne souhaitant prendre en main le programme EBP Gestion Commerciale Activ.

Évaluation de la Formation

- Évaluation continue des connaissances.
- Mise en pratique des connaissances théoriques.
- Mise en situation de travail avec le formateur.

Durée de la Formation

03 heures 30

Programme détaillé de la formation

- 1. Accès à l'application Gestion Commerciale Activ**
- 2. Création du dossier**
- 3. Ergonomie**
- 4. Paramétrage de la société**
- 5. 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
- 6. Documents de stock**
 - Bon d'entrée / Bon de sortie
 - Document d'inventaire
- 7. Traitement des ventes**
 - Saisie d'un document
 - Chaîne des ventes, gestion de l'acompte, gestion des échéances
 - Les éditions et le paramétrage des modèles
- 8. Réapprovisionnement fournisseur**
 - Depuis la chaîne des ventes
 - Depuis les stocks
- 9. Suivi Financier**
 - Échéancier clients
 - Saisie des règlements clients
- 10. Comptabilisation**
 - Manuelle
 - Liaison avec la comptabilité : manuelle ou automatique
- 11. Sauvegarde et restauration**