

Programme formation EBP Gestion Commerciale Initiation

13 Et à l'issue de la formation ?

Délivrance d'une attestation de formation nominative

12 Accès aux personnes en situation de handicap ?

Nous contacter afin que l'on mène une étude sur la possibilité d'adapter la formation au handicap

11 Quel Coût de la formation ?

Nos chiffrages comprennent des coûts d'adaptation de la formation au besoin de l'entreprise, d'impression d'un support lorsqu'il est demandé par le client et de déplacement du formateur. Veuillez vous référer à notre devis.

10 Quelles Dates de formation ?

Formation inter : Consulter notre site web
Formation intra : Nous contacter (contacts en bas de page)

9 Nombre de participants ?

Formation Inter :
Minimum 3 et maximum 9
Formation Intra :
Minimum 1 et maximum 6

8 Suivi et évaluation ?

La courte durée de la formation oblige à mettre en pratique immédiatement les concepts appris par l'exécution d'exercices appliqués (créer un devis, enregistrer un règlement client...). Des tests sont réalisés à la fin de chaque séance.



7 Quel Matériel ?

Ordinateur, logiciel de gestion, vidéoprojecteur

1 Quels Prérequis ?

Être initié à l'informatique, à Windows et connaître les concepts de base de la gestion

Etre en possession du logiciel EBP Gestion commerciale ou Batiment ou Gestion Batiment activé sur un ordinateur

2 Quel Public ?

Pour toute entreprise (chef d'équipe, auto-entrepreneur, gérant, responsable de stock, comptable) désirant effectuer des devis et des factures, suivre ses règlements clients et gérer un stock.

3 Modalités d'accès ?

- Contacter Delta Technologies par mail ou par téléphone (coordonnées en bas de page)
- Une vérification des prérequis sera effectuée
- Délai pour les sessions inter : 5 jours ouvrés avant le début de la formation
- Délai pour les sessions intra : nous contacter (au cas par cas)

4 Durée de la formation ?

Une journée de 7h pour un utilisateur classique.

5 Profil des intervenants ?

Formateur spécialisé EBP. Nos formateurs ont toujours des compétences informatiques, logicielles et techniques.

6 Méthodes et moyens pédagogiques ?

Exposés théoriques et démonstrations illustrées par des exercices réalisés par les stagiaires.

Objectifs



1 Création du dossier

2 Paramètres du dossier de gestion commerciale

3 Mise en place du dossier de gestion commerciale

- a. Familles Clients
- b. Fiche Client
- c. Famille d'articles
- d. Articles

4 L'échancier client et fournisseur : effectuer une relance

- a. Saisie d'un document
- b. Chaîne de vente, gestion de l'acompte

5 Suivi financier

- a. Echancier
- b. Saisie des règlements

6 Saisie d'un achat

7 Mouvement de stock

Création d'un inventaire

8 Transfert en comptabilité

9 Gestion des sauvegardes

Contenu de la formation

v.mars2023