



PROGRAMME DE FORMATION

EBP Gestion Commerciale ACTIV – PRO – ELITE

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de configurer la solution et de gérer la gestion commerciale EBP

Public concerné

Les collaborateurs en charge de la facturation et de son exploitation.

Pré-requis

Aucun prérequis nécessaire

Suivi et évaluation

- Audit préalable des besoins
- Feuille de présence / Certificat de réalisation
- Fiche d'évaluation

DUREE DU STAGE

De 3 à 120 heures (0,5 à 20 jours) selon audit Programme et dates définies avec le client (formations intra- ou inter-entreprises)

METHODOLOGIE PEDAGOGIQUE

La pédagogie sera active et participative. Elle alternera les apports d'information de l'animateur, et la pratique sous forme d'exercices appliqués aux besoins de l'élève.

CENTRE DE FORMATION

2L INFOSERVICES
9 cours des Fileuses
37300 JOUE LES TOURS

Tél : 02.47.46.23.90
Portable : 06.88.72.59.88
E-mail : contact@2L-InfoServices.fr

N° déclaration d'existence

24 37 03099 37 Préf. Région Centre Val-de-L
Datadock n°1866 - Qualiopi n°2101364.1

TARIFS ET DELAIS

Tarifs : sur demande (selon audit préalable)
Délais : selon planning de formation (environ sous quinzaine après contractualisation)

CONTENU DU STAGE

1. Mise en place du dossier

- La présentation d'EBP Gestion commerciale
- Fonctionnalités
- Découverte de l'écran de travail
- La maîtrise des fonctions de base
- Création d'un dossier
- Préférences et paramétrage du dossier

2. Les fiches

- Articles et Familles articles
- Clients et Familles clients
- Fournisseurs et Familles fournisseurs
- Commerciaux et commissions (selon version)
- Tables annexes (selon version)

3. Le quotidien

- Gestion des achats : Commandes fournisseurs, Bons de réception, Factures fournisseurs, règlements
- Gestion des ventes : Devis clients, Commandes clients, Bons de livraison clients, Factures clients, règlements, relances
- Facturation électronique (CHORUS PRO)
- Gestion des stocks et inventaires
- Gestion de la production (fabrication, planning...) (version ELITE)

4. Outils et modules complémentaires

- Impressions
- La sauvegarde et la restauration
- Imports-Exports
- Transferts en comptabilité
- Statistiques, historiques et tableaux de bord

Selon la version installée chez le client : formation sur les modules Point de vente, gammes, lots/séries...

EVALUATION : Les mises en situation aux cas pratiques de l'entreprise permettent l'évaluation des connaissances et compétences acquises au cours de la formation.