

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure d'utiliser le logiciel EBP Point de Vente pour gérer les opérations de caisse, notamment les encaissements, les mouvements, les avoirs et les bons cadeaux, et d'en assurer un usage cohérent et fiable dans le cadre de la gestion quotidienne de son activité.

Public concerné : Tout salarié, collaborateur, dirigeant ou créateur d'entreprise ayant le besoin d'acquérir ou de renforcer ses connaissances.



Prérequis

Avoir des connaissances de base de gestion (base clients, articles, gestion des stocks, comptes comptables, etc.)



Modalité de la formation

Dialogue constant, alternance théorie pratique.



Capacité d'accueil

1 à 8 personnes



L'évaluation

L'évaluation se fera en deux temps : une évaluation initiale et une évaluation finale.

Un certificat de réalisation sera délivré à la fin de la formation.

PROGRAMME DE LA FORMATION (7 heures)

1. Présentation du logiciel :

Apprendre à connaître visuellement le logiciel.

2. Mise en place du logiciel :

Apprendre à installer et à configurer l'ergonomie et la gestion des vues, et à gérer les utilisateurs.

3. Création d'une nouvelle vente :

Savoir ajouter des champs personnalisés, lier des articles, gérer des articles de remplacement, et configurer les tarifs et promotions.

4. Gestion d'un avoir :

Apprendre à gérer un avoir en fonction de son type paiement.

5. Générer une clôture de caisse :

Apprendre à clôturer la caisse afin que les données puissent être vérifiées en comptabilité.

6. Gérer un ticket en compte / en attente :

Savoir gérer un ticket en compte/en attente afin de le créer, le compléter et le solder dans le logiciel.

7. Client de passage :

Être capable de créer et gérer les clients de passage.

8. Les Mouvements de caisse :

Apprendre à valider les mouvements de caisse en comptabilité.

9. Les périphériques et affichages :

Savoir configurer les périphériques du logiciel et personnaliser l'écran de vente.

10. Transfert comptable et paramètres société :

Apprendre à créer un transfert de la caisse en comptabilité et savoir paramétrer les préférences de la société dans le logiciel.

11. Fidélité Client :

Savoir créer et utiliser les différents bon de fidélité comme les bons d'achat et les chèques cadeaux. Savoir les paramétrer et différencier lors de leur intégration dans le logiciel.