

PROGRAMME DE FORMATION | EBP GESTION COMMERCIALE PRO

Réf. : FRM-EBPGCOM

Durée : 3 jours, soit 21 heures

Public visé : Pour toute personne souhaitant mettre à jour ses connaissances en gestion commerciale ou souhaitant découvrir les fonctions avancées du logiciel.

Prérequis : Avoir suivi une formation de niveau 1 ou avoir de bonnes connaissances sur les fonctions de bases du logiciel EBP Gestion Commerciale Classic ou PRO.

Objectifs pédagogiques : À l'issue de la formation EBP GESTION COMMERCIALE PRO, les participants seront capables de gérer le logiciel EBP Gestion Commerciale via les grilles de tarifs, la classification des clients, et le paramétrage des modèles d'impression, à l'aide des travaux pratiques prévus par le formateur.

Contenu

1. Installation du logiciel

- Version Monoposte
- Version Réseau

Exemples de cas pratiques :
Exploiter les différents modes d'installation du logiciel

2. Mise en place de la gestion commerciale

- Création du dossier (version Mono et réseau)
- Paramètres du dossier
- Ergonomie de l'application, gestion des vues (pour la version Open Line™)
- Gestion des utilisateurs

Exemples de cas pratiques :
Prise en main du logiciel par la création et le paramétrage du dossier et paramétrage de l'ergonomie

3. Implémentation des bases de données

- Champs persos
- Articles liés
- Articles de remplacement
- Tarifs et promotions

Exemples de cas pratiques :
Intégration et paramétrage des données nécessaires à l'utilisation du logiciel

4. Traitement des ventes

- Facturation périodique

Exemples de cas pratiques :
Création et paramétrage de la facturation

5. Traitement des achats

- Réapprovisionnement automatique

Exemples de cas pratiques :
Création et paramétrage des achats

6. Suivi financier

- Echéancier
- Saisie des règlements
- Remises en banque
- Relances

Exemples de cas pratiques :
Création et compréhension des éléments dans le cadre du suivi financier.

7. Documents de stocks

- Bon d'entrée / Bon de sortie
- Inventaire

Exemples de cas pratiques :
Création des mouvements d'inventaire au sein du logiciel

8. Les états de synthèse

- Transfert en comptabilité avec analytique

Exemples de cas pratiques :
Basculement des données en comptabilité analytique

PROGRAMME DE FORMATION | EBP GESTION COMMERCIALE PRO

9. Statistiques

- La clôture des journaux & de l'exercice
- La révision d'un dossier comptable

*Exemples de cas pratiques :
Création et modification d'un bilan comptable*

10. Publipostage

- Création d'un publipostage
- Création de campagne de communication

*Exemples de cas pratiques :
Création et mise en place d'un publipostage*

11. Editeur de modèles simplifiés et sauvegardes

- Création d'un modèle simplifié
- Maintenance & sauvegardes

*Exemples de cas pratiques :
Création et mise en place d'un modèle personnalisé. Réaliser les maintenances et sauvegardes des données*

Méthode pédagogique

Formation intra-entreprise délivrée en présentiel ou distanciel, personnalisée aux besoins spécifiques des stagiaires, en groupe avec un formateur spécialiste des matières abordées.

Méthodes pédagogiques actives et participatives. Alternance de théorie et de pratique avec application au contexte des participants. Le formateur alterne entre méthode démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation).

Les stagiaires appréhenderont les fondamentaux et les particularités du logiciel EBP Gestion Commerciale Pro afin de le comprendre et ainsi de gérer de façon autonome et grâce au logiciel, les ventes et achats ainsi que la comptabilité d'une ou plusieurs sociétés à l'aide des travaux pratiques prévus par le formateur.

Moyens et supports pédagogiques

La formation est constituée d'apports théoriques, d'exercices pratiques et de réflexions.

Variables suivant les formations, les moyens pédagogiques mis en œuvre sont :

- Ordinateurs, connexion internet, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur ou écran tactile interactif
- Environnements de formation installés sur les postes de travail ou en ligne
- Supports de cours et exercices

Dans le cas d'une formation sur site Entreprise, le client s'assure et s'engage à avoir toutes les ressources pédagogiques nécessaires (salle, équipements, accès internet, TV ou Paperboard...) au bon déroulement de l'action de formation conformément aux prérequis indiqués dans le programme de formation

Modalités d'évaluation et de suivi

Le formateur évalue la progression pédagogique des stagiaires tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques... Les participants complètent également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

L'émargement des stagiaires et du formateur est réalisé chaque demi-journée afin d'assurer le suivi de l'assiduité.

Un questionnaire de satisfaction à chaud et à froid est proposé à l'issue de la formation pour mesurer la perception et l'impact de la formation.