

PROGRAMME DE FORMATION | EBP POINT DE VENTE

Réf. : FRM-EBPPVT

Durée : 1 jour, soit 7 heures

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

Prérequis : Être initié à l'informatique, avoir des connaissances sur les règles de sécurité des données et posséder les connaissances de base de gestion (base clients, articles, gestion des stocks, comptes comptables, etc.)

Objectifs pédagogiques : A l'issue de cette formation EBP POINT DE VENTE, les stagiaires soient capables de gérer de façon autonome les fonctions avancées du logiciel (grille de tarifs, classification des clients, paramétrage des modèles d'impression...).

Délai d'accès : Précisé à la demande, selon vos disponibilités et celles de la personne en charge de la formation.

Contenu

1. Présentation et installation du logiciel

- Maîtriser l'environnement et les fonctions du logiciel

Exemples de cas pratiques :
Navigation sur le logiciel et découverte de son ergonomie

2. Mise en place du logiciel

- Installer le logiciel
- Connaître les différents paramètres d'installation

Exemples de cas pratiques :
Installation et paramétrage du logiciel

3. Les éléments

- Gérer la main-d'œuvre et des fournitures stockées
- Gérer des ouvrages en multi-dépôts et multi-unités

Exemples de cas pratiques :
Maîtriser la gestion des différentes unités de mesures

4. Ergonomie des listes

- Paramétrer des listes et exportations
- Prendre en main des listes
- Réaliser des exportations
- Maîtriser les fonctionnalités de colonages, filtres et exportations

Exemples de cas pratiques :
Mise en situation de paramétrage des listes afin de maîtriser les fonctionnalités

5. Les devis

- Paramétrage des colonnes du devis
- Utilisation tranches
- Gestion des éléments référencés et non référencés
- Impression du devis, du budget d'heures et des approvisionnements

Exemples de cas pratiques :
Création du devis en utilisant le mètre, afin de maîtriser la réalisation du devis et des impressions

6. Transfert du devis

- Saisir un suivi de chantier simplifié et détaillé
- Gérer de la facturation d'acompte sur commande
- Imprimer la rentabilité d'un chantier

Exemples de cas pratiques :
Création d'un chantier pour gérer de la saisie à la rentabilité

7. Facturation

- Réaliser la facturation à l'avancement (quantitatif ou qualitatif)
- Réaliser la facturation simple
- Réaliser la facturation en intégrant l'acompte à la commande

Exemples de cas pratiques :
Réalisation des différentes facturations possibles sur un chantier

PROGRAMME DE FORMATION | EBP POINT DE VENTE

8. Les achats

- ☐ Gérer les achats de la commande à la réception de la marchandise.
- ☐ Générer la facturation fournisseur
- ☐ Mettre en place le réapprovisionnement automatique

*Exemples de cas pratiques :
Maîtriser les achats fournisseurs pour
un chantier ou stock*

9. Gestion des affaires

- ☐ Maîtriser le suivi et la gestion des affaires en cours
- ☐ Visualisation des affaires en cours pour une meilleure gestion
- ☐ Maîtriser la gestion de projets

*Exemples de cas pratiques :
Visualisation des projets pour la gestion
de projets*

10. Finances

- ☐ Saisie des règlements
- ☐ Effectuer les remises en banque
- ☐ Transférer les données financières en comptabilité

*Exemples de cas pratiques :
Saisie des règlements, clôture des projets
en fonction de la facturation*

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 POINT DE VENTE Pro afin de le comprendre et ainsi de gérer de façon autonome et grâce au logiciel, l'activité de l'entreprise et les projets 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.