



FICHE PROGRAMME DE FORMATION

INTITULE DE LA FORMATION	DURÉE DE LA FORMATION	TARIF UNITAIRE HT <i>*Tarif indicatif pouvant être ajusté selon la durée demandée et estimée</i>
EBP – Point de vente EBP Pro	2 jours (14h)	1780 € HT*

Personnel concerné :

Tout salarié, collaborateur, dirigeant ou créateur d'entreprise ayant le besoin d'acquérir ou de renforcer ses connaissances sur le logiciel Point de Vente EBP

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 :

- Prise en main du logiciel Point de Vente PRO
- Apprendre à gérer les avoirs et les mouvements de caisse
- Apprendre à créer et gérer une base de tiers (clients et fournisseurs), une base articles, réaliser et éditer des documents de vente, d'achat et de stock
- Comprendre la logique de gestion des programmes, et notamment le contrôle de la cohérence des résultats obtenus
- Intégrer le service commercial d'une entreprise, ou viser une évolution de compétences sur le poste occupé

NV CONSULTING

Civelli, 20224 CASAMACCIOLI
Siret : 823 233 002 00059 – APE 6202A
Tél : 04.95.57.40.72
www.nv-consulting.fr



Support pédagogique : logiciel EBP Point de vente et accès à l'aide en ligne d'EBP

Conditions de réalisation : selon nos plannings et nos CGV. Toute demi-journée commencée est due.

Etape de la formation	Objectifs de l'étape	Contenu de l'étape	Durée de l'étape	Méthodes d'apprentissage	Moyens pédagogiques	Evaluations formatives
1	Accueil	<ol style="list-style-type: none"> 1. Présentation du formateur et des stagiaires 2. Présentation du programme 	15 min			
2	Mise en place de Point de Vente	<ol style="list-style-type: none"> 1. Création du dossier (version mono et réseau) 2. Paramètre du dossier 3. Ergonomie de l'application 4. Gestion des utilisateurs 	2h	Démonstrative et simulation	Logiciel	Exercices pratiques
3	Implémentation des bases de données	<ol style="list-style-type: none"> 1. Fichiers de base 2. Clients / prospects 3. Commerciaux 4. Fournisseurs 5. Articles 	1h30	Démonstrative et simulation	Logiciel	Exercices pratiques



4	Traitement des ventes	<ol style="list-style-type: none"> 1. Saisie d'un document 2. Chaîne de vente, gestion de l'acompte 3. Facturation périodique 	3h30	Démonstrative et simulation	Logiciel	Exercices pratiques
5	Traitement des achats	<ol style="list-style-type: none"> 1. Chaîne d'achat 2. Réapprovisionnement automatique 	1h30	Démonstrative et simulation	Logiciel	Exercices pratiques
6	Suivi financier	<ol style="list-style-type: none"> 1. Échéancier 2. Saisie des règlements 3. Remises en banque 4. Relances 	30 min	Démonstrative et simulation	Logiciel	Exercices pratiques
7	Documents de stocks	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bon d'entrée / bon de sortie 2. Inventaire 	30 min	Démonstrative et simulation	Logiciel	Exercices pratiques
8	Nouvelle vente		15 min			
9	Gestion d'un avoir	<ol style="list-style-type: none"> 1. Avoir avec remboursement 2. Avoir en tant que règlement 	15 min			
10	Fonctionnalités du point de vente	<ol style="list-style-type: none"> 1. Clôture de caisse 2. Ticket en attente 	30 min			



		3. Client de passage 4. Mouvements de caisse				
11	Périphériques	1. Afficheur 2. Imprimantes	15 min			
12	Personnalisation de l'écran de vente		30 min			
13	Transfert en comptabilité		30 min	Démonstrative et simulation	Logiciel	Exercices pratiques
14	Fidélité client	1. Gestion des bons d'achat 2. Gestion des chèques cadeaux	30 min			
15	Statistiques		30 min	Démonstrative et simulation	Logiciel	Exercices pratiques
16	Publipostage		15 min	Démonstrative et simulation	Logiciel	Exercices pratiques
17	Éditeur de modèle simplifié		1h	Démonstrative et simulation	Logiciel	Exercices pratiques
18	Sauvegardes		30 min	Démonstrative et simulation	Logiciel	Exercices pratiques



2 pauses de 15 mn sont prévues sur une journée de formation

Nota : les temps sont donnés à titre indicatif. Les objectifs peuvent être abordés de manière transversale.