



FICHE PROGRAMME DE FORMATION

INTITULE DE LA FORMATION

DURÉE DE LA FORMATION

TARIF UNITAIRE HT

**Tarif indicatif pouvant être ajusté selon la durée demandée et estimée*

EBP – Gestion commerciale

3 jours (21h)

2670 € HT*

Personnel concerné :

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

Prérequis :

Être initié à l'informatique et avoir des notions de gestion (bases clients, articles, gestion des stocks, etc.)

Objectifs pédagogiques :

- Bien paramétrer son logiciel et l'adapter à ses besoins
- Apprendre à créer les fichiers de base clients, articles, mode de règlements, etc
- Apprendre à créer les documents commerciaux (devis, factures, bons de commande, etc.)
- Appréhender la gestion des factures dématérialisées à destination des secteurs public et privé
- Découvrir les fonctions avancées du logiciel (grille de tarifs, classification des clients, paramétrage des modèles d'impression, etc.)
- 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 Gestion commerciale 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 mn			
2	Paramètres du dossier de gestion commerciale	<ol style="list-style-type: none"> 1. Paramètres du dossier 2. Ergonomie de l'application, gestion des vues (pour la version V.24) 	1h	Démonstrative et simulation	Logiciel	Exercices pratiques
3	Mise en place du dossier de gestion commerciale	<ol style="list-style-type: none"> 1. Familles Clients 2. Fiches Clients 3. Gestion des Commerciaux 4. Familles Fournisseurs 5. Fiche Fournisseur 6. Familles d'articles 	3h15	Démonstrative et simulation	Logiciel	Exercices pratiques



		7. Articles				
4	Implémentation des bases de données	<ol style="list-style-type: none"> 1. Champs persos 2. Articles liés 3. Articles de remplacement 4. Tarifs et promotions 	2h	Démonstrative et simulation	Logiciel	Exercices pratiques
5	Documents de stocks	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bons d'entrée / Bons de sortie 2. Inventaires 	1h	Démonstrative et simulation	Logiciel	Exercices pratiques
6	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 	2h15	Démonstrative et simulation	Logiciel	Exercices pratiques
7	Traitement des achats	<ol style="list-style-type: none"> 1. Saisie d'un document 2. Chaîne d'achat, gestion des réceptions partielles 3. Réapprovisionnement automatique 	2h15	Démonstrative et simulation	Logiciel	Exercices pratiques
8	Suivi Financier	<ol style="list-style-type: none"> 1. Échéanciers 2. Saisie des règlements 3. Remise en banque 	1h	Démonstrative et simulation	Logiciel	Exercices pratiques



		4. Relances				
9	Comptabilisation	1. Transfert en comptabilité 2. Transfert en comptabilité avec analytique	30 mn	Démonstrative et simulation	Logiciel	Exercices pratiques
10	Statistiques	Création de statistiques	2h45	Démonstrative et simulation	Logiciel	Exercices pratiques
11	Éditeur de modèles simplifié (pour la version V.24)	1. Création de modèles d'impression pour les différents types de documents 2. Création de modèles de listes	2h45	Démonstrative et simulation	Logiciel	Exercices pratiques
12	Sauvegardes		30 mn	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.