

PROGRAMME DE FORMATION

EBP GESTION COMMERCIALE ACTIV

CHEMINEMENT PÉDAGOGIQUE

Gestion des ventes

- Devis, commandes, bons de livraison, factures...
- Avoirs financiers
- Transfert automatique de documents
- Historique des transferts de documents
- Services à la personne (attestations de service, CESU et CESUP...)
- Livraison et réception totale ou partielle
- Télétransmission des factures sur Chorus Pro
- Envoi par email des documents de vente
- Multi-échéances, pointage entre échéances
- Gestion des écarts de règlements
- Remise en banque
- Gestion des lettres de relance
- Liaison avec les sites e-commerce Oxatis, ePages... : envoi des articles vers le site, récupération automatique des commandes
- Fichiers, familles commerciaux / collaborateurs
- Barème de commissionnement
- Fonction des commerciaux / collaborateurs
- Personnalisation et création de modèles d'impression
- Consultation des documents de vente sur l'application mobile EBP - Suivi devis factures

Articles

- Tarifs et promotions
- Articles de type bien ou service
- Gestion des articles de remplacement
- Description commerciale de l'article
- Articles non facturables
- Insertion de photos et images associées
- Indicateurs : prix de revient, taux de marge, prix de vente HT / TTC, taux de TVA, etc.
- Éco-contributions (DEEE, éco-mobilier)
- Étiquettes avec code-barres
- Consultation des fiches articles sur l'application mobile EBP - Suivi devis factures

DURÉE

X jour(s) (soit X heures)

OBJECTIF

Maîtriser les fonctionnalités de base du logiciel EBP Gestion Commerciale ACTIV.

PUBLIC

Toute personne désirant connaître EBP Gestion Commerciale ACTIV.

ANIMATEUR

Consultant spécialiste de la formation en logiciel de gestion commerciale.

PRÉ-REQUIS

Maîtriser l'environnement de Windows et connaître les bases de la gestion commerciale.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Exposé interactif sur écran de démonstration, mise en œuvre interactive par échange d'idées et conseils, manipulation du logiciel sur les différents points abordés, utilisation d'exemples concrets.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation s'effectue tout au long de la journée de formation et permettra d'assurer, au sein du groupe, une progression homogène dans l'acquisition des connaissances. Une évaluation « à chaud » sera effectuée à chaque fin de séquence.

PROGRAMME DE FORMATION

EBP GESTION COMMERCIALE ACTIV

Clients

- Fichiers clients / prospects, contacts illimités
- Multi-adresses de facturation et de livraison
- Tarifs, simulation de tarifs et promotions
- Saisie des règlements (complets ou partiels)
- Échéanciers clients
- Tableau de gestion des relances clients
- Historique des documents
- Solvabilité, localisation clients et calcul d'itinéraire avec société.com, mappy, Bing
- Envoi de SMS via les partenaires Digitaleo, SMS Envoi et SMS to b (hors coût de SMS)
- Consultation des fiches et de l'historique client sur l'application mobile EBP – Suivi devis factures

Achats et stocks

- Demandes de prix, bons de réception, commandes, factures et avoirs fournisseurs
- Bons d'entrée et bons de sortie
- Transfert automatique de documents
- État sur les demandes de prix
- Réception totale ou partielle
- Gestion des bons de retour et avoirs partiels
- Historique de toutes les pièces fournisseurs
- Règlements fournisseurs
- Échéanciers fournisseurs
- Visualisation des mouvements de stock et justification des écarts
- Valorisation du stock au PUMP
- Saisie des inventaires

Suivi d'activité

- Tableau de bord
- Statistiques et palmarès sur le chiffre d'affaires et la marge par client

Import / export

- Transfert des règlements et factures vers EBP Compta
- Génération des règlements clients et factures au format du logiciel du cabinet comptable
- Export des factures au format de facture électronique Factur-X
- Import / Export au format CSV
- Import / Export paramétrables
- Export des documents en PDF, Word®, Excel®
- Export des listes au format XML, TXT, Excel®, HTML