

## Formation EBP Gestion Commerciale Classic

### Objectifs de la formation

A l'issue de la formation, le stagiaire sera en mesure de gérer son activité commerciale: achats, ventes, prospection, facturation, stocks...

### Lieu

A distance (préférré) ou dans nos locaux.

### Durée

1 jour (7 heures).

### Public concerné

Utilisateurs de EBP Gestion Commerciale Classic.

### Prérequis

- Pratique de la facturation et du suivi des stocks.
- Utilisation courante de l'environnement Windows.

### Matériel et logiciel

Chaque participant doit disposer d'un ordinateur équipé du logiciel qui fait l'objet de la formation. Pour les formations à distance chaque participant doit également disposer d'une connexion Internet et d'un téléphone ou d'un ordinateur équipé d'un micro/haut-parleurs (micro-casque recommandé). La solution de visio-conférence que nous utilisons permet de suivre la formation depuis n'importe où, que ce soit en télé-travail ou depuis l'un des sites de son entreprise. Les appels téléphoniques sont gratuits depuis 34 pays, les appels internet sont totalement gratuits.

### Support de cours

Pédagogie active et participative :

- Evaluation des besoins et des profils des participants.
- Démonstration sur le logiciel et exercices d'application avec les données utilisateur.
- Bilan des acquis en fin de stage.
- Support de cours remis en fin de session.

### eSolution

Immeuble 19  
Les Nouveaux Horizons  
78990 Elancourt  
France  
Tel : +33 1 85 40 18 00  
Web : [www.compta-payee-gestion.com](http://www.compta-payee-gestion.com)  
Email : [infos@compta-payee-gestion.com](mailto:infos@compta-payee-gestion.com)

## Plan de formation

### Installation et paramétrage

- Création du dossier.
- Paramètres du dossier de gestion commerciale.

### Mise en place du dossier de gestion commerciale

- Familles Clients.
- Fiche client.
- Barèmes de commissions.
- Fiche commercial.
- Familles fournisseur.
- Fiche fournisseur.
- Famille d'articles.
- Articles.
- Tarifs et promotions.

### Documents de stocks

- Saisie d'un document.
- Chaîne de vente, gestion de l'acompte.

### Traitement des ventes

- Saisie d'un document.
- Chaîne de vente, gestion de l'acompte.

### Traitements des achats et suivi financiers

- Echéancier.
- Saisie des règlements.