PROGRAMME DE FORMATION

Données de base Client & Article

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Savoir gérer et optimiser les données de base de la gestion commerciale de l'entreprise

DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉ D'ORGANISATION

Durée : 28 heures

Horaires : de 9h00 à 12h30
de 13h30 à 17h00

(Temps de pause : de 10h00 à 10h15 et
de 15h00 à 15h15)

Coût de la formation : 4 320 € HT

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

Dès le retour de l'offre de service signée, notre Consultant vous recontacte sous 5 jours.

LIEU

Formation dans vos locaux ou en classe virtuelle (à distance)

PUBLIC CONCERNÉ

Responsable ou collaborateur de l'Administration des Ventes

PRÉ-REQUIS

Expérience industrielle, bonne maîtrise de la Gestion Commerciale

CONTENU DE LA FORMATION

- Ergonomie générale
- Les paramètres commerciaux
- La gestion des clients
- La gestion des articles (Données commerciales)
- Les conditions commerciales

FORMATEUR

Formateur :

Fonction : Consultant Métier

Téléphone : 03 89 51 20 20

Mail :

CONTACT

Personne à contacter si besoin d'informations complémentaires :

Elisabeth MAURICE - Tél : 03 89 51 20 20

Le programme de la formation est adaptable aux besoins spécifiques de l'entreprise et à son mode de fonctionnement.

Les conditions de mise en œuvre et les possibilités d'adaptation aux personnes en situation de handicap seront étudiées au cas par cas et en fonction des demandes.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION

Être capable de :

- Naviguer aisément au niveau des menus impliqués
- Identifier les actions pertinentes proposées par notre logiciels afin d'optimiser le traitement de vos données
- Paramétrer les flux commerciaux de base suivant les caractéristiques de l'entreprise : clients, articles et conditions commerciales
- Traiter la gestion des clients, des articles et les conditions commerciales

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Moyens pédagogiques :

- Mise à disposition d'un support de cours approfondi
- Mise en situation réelle avec des cas concrets + exercices pratiques
- Echanges questions / réponses

Méthodes pédagogiques :

- Les sessions "A distance" sont réalisées avec l'outil de visioconférence Teams, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.
- Remise d'une attestation de fin de formation

MOYENS TECHNIQUES

- Salle ou environnement calme et silencieux pour une meilleure concentration
- Le stagiaire doit disposer d'un ordinateur, permettant de faire fonctionner les programmes utilisés lors de la formation, d'une connexion internet, d'une caméra et d'un micro

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION

Suivi de l'exécution :

- Feuille d'émargement
- Après chaque fonction étudiée, un exercice pratique devra être réalisé par les stagiaires pour s'assurer de la pleine compréhension de ceux-ci
- La réalisation des objectifs est contrôlée par un tour de table à l'issue de la formation
- Hotline : les participants disposent d'un accès privilégié durant 1 mois à une ligne téléphonique afin que le formateur ou autre expert puisse répondre à toute question liée aux thèmes de cette formation.

Appréciation des résultats

- Un questionnaire écrit vous sera remis pour une auto-évaluation
- Un questionnaire d'évaluation à chaud
- Un questionnaire d'évaluation à froid à renseigner d'ici 3 mois

JOUR 1

L'ergonomie générale

- ◆ La connexion
- ◆ Les menus
- ◆ Le menu latéral
- ◆ La présentation d'une liste
- ◆ Les filtres, totaux et regroupements
- ◆ L'export des données
- ◆ La barre d'outils
- ◆ Exercices pratiques

Les paramètres commerciaux

- ◆ Les principaux paramètres « Clients »
- ◆ Les principaux paramètres « Articles »
- ◆ D'autres paramètres
- ◆ Paramètres transversaux
  - ◇ Les pays
  - ◇ Les langues
- ◆ Les taux de TVA
- ◆ Les taux de devises
- ◆ Exercices pratiques

JOUR 2

La gestion des clients

- ◆ Gestion des clients
  - ◇ Données Signalétiques
  - ◇ Données logistiques
  - ◇ Données de facturation
  - ◇ Données satellites
    - ◇ Adresses
    - ◇ Interlocuteurs
    - ◇ Assurance-Crédit
    - ◇ Domiciliation Bancaire
- ◆ Exercices pratiques

JOUR 3

La gestion des articles (Données commerciales)

- ◆ Gestion des articles
  - ◇ Données Commerciales
  - ◇ Données comptables
  - ◇ Traduction
- ◆ Saisie des nomenclatures commerciales
- ◆ Textes
- ◆ Saisie des liens articles / clients
- ◆ Exercices pratiques

JOUR 4

Les conditions commerciales

- ◆ Les tarifs de base
- ◆ Les tarifs spéciaux
- ◆ Tarifs quantitatifs
- ◆ Les remises & majorations
- ◆ Exercices pratiques