
Programme de Formation

Formation Pratique EBP Gestion Bâtiment - Session individuelle et sur-mesure

Organisation

Durée : 3 heures et 30 minutes

Mode d'organisation : Mixte

Contenu pédagogique



Public visé

Professionnels du secteur du bâtiment souhaitant améliorer leur gestion commerciale.

Utilisateurs EBP en quête d'une expertise approfondie.

Chefs d'entreprise et responsables commerciaux dans le secteur du bâtiment.



Objectifs pédagogiques

Cette formation vise à fournir une maîtrise complète d'EBP Gestion Bâtiment, en se concentrant sur l'application pratique des outils pour une gestion commerciale optimisée.



Description

1- Introduction à EBP Gestion Bâtiment

- Présentation de l'interface et des fonctionnalités clés.
- Navigation et paramétrage initial.

2- Gestion des Clients et Fournisseurs

- Création et gestion des fiches clients et fournisseurs.
- Suivi des interactions et historiques.

3- Devis et Facturation

- Techniques de création de devis précis.
- Conversion des devis en factures et suivi.

4- Gestion des Stocks et Achats

- Optimisation des stocks.
- Procédures d'achat et suivi des commandes.

5- Analyse Financière et Reporting

- Utilisation des outils de reporting pour l'analyse financière.
- Personnalisation des rapports pour une vision claire des performances commerciales.

6- Atelier Pratique avec Données Réelles

- Mise en pratique avec les données spécifiques de l'entreprise de l'apprenant.
- Scénarios et résolution de problèmes réels.

7- Retour d'Expérience et Évaluation

- Partage des expériences.
- Évaluation des compétences acquises et plan de développement continu.



Prérequis

IG CONSEILS

SIREN : 484 430 376 – N° de TVA Intra-communautaire : FR 86 484 430 376

01 34 41 24 10 – contact@ig-conseils.com – www.ig-conseils.com

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11 75 54086 75 auprès du préfet de Région d'Ile-de-France

Connaissances de base en gestion commerciale : Avoir une compréhension élémentaire des processus commerciaux et de la gestion des ventes.

Familiarité avec le secteur du bâtiment : Avoir une expérience ou des connaissances de base dans le domaine de la construction et du bâtiment.

Compétences informatiques de base : Être à l'aise avec l'utilisation des ordinateurs et des logiciels courants.

Compréhension de l'interface et des fonctions de base d'EBP : Avoir une familiarité minimale avec les logiciels EBP ou des systèmes de gestion similaires.



Modalités pédagogiques

Formation Individualisée : Chaque session est adaptée aux besoins spécifiques de l'apprenant, en se basant sur les situations réelles de l'entreprise.

Application Pratique : Les participants travaillent sur leur propre dossier de gestion commerciale, permettant une mise en œuvre immédiate et concrète des apprentissages.

Approche Interactive : Les formateurs guident les apprenants à travers des exercices pratiques en utilisant les données réelles de l'entreprise pour une expérience d'apprentissage optimale.

Suivi et Évaluation Personnalisés : Les progrès sont suivis de près avec des évaluations et des retours adaptés au contexte professionnel de chaque participant.



Moyens et supports pédagogiques

- Accueil individuel des stagiaires afin leur préciser l'organisation de leur session.
- Formation réalisée en distanciel via les outils Dendreo Live, Anydesk et Ipérius Remote.
- Pour les sessions présentiels en salle, un PC est mis à disposition sur demande.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets, mises en situation adaptées à l'apprentissage progressif de l'apprenant
- Possibilité d'être formé(e) avec ses propres données de gestion et/ou avec son outil de gestion
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Des ressources complémentaires sont proposées pour continuer de travailler après la fin du stage : bibliographie, blog ig-conseils.com, conférences sur youtube et en live, autres formations possibles, etc.



Modalités d'évaluation et de suivi

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation :

- Feuilles de présence
- Questions orales et échanges interactifs avec le/la formateur/trice
- Mises en situation via de nombreux cas pratiques
- Validation des acquis effectuée tout au long de la session par des exercices créés sur-mesure pour chaque session
- Evaluation des connaissances avant et après la session permettant de constater l'évolution des acquis
- Formulaire d'évaluation à chaud et à froid de la formation
- Fiche détaillée des acquis remise à l'issue de la formation (fiche d'intervention détaillée)
- Attestation de fin de stage
- Certificat de réalisation

