
Programme de Formation

Expertise en Gestion Commerciale avec EBP : Formation Individuelle et Pratique

Organisation

Durée : 3 heures et 30 minutes

Mode d'organisation : Mixte

Contenu pédagogique



Public visé

Cette formation est spécialement conçue pour les professionnels impliqués dans la gestion des ventes, notamment les chefs d'entreprise, les responsables commerciaux, les comptables, et les gestionnaires de PME/PMI souhaitant exploiter efficacement EBP Gestion Commerciale. Elle convient également aux individus cherchant à acquérir des compétences pratiques dans la gestion commerciale informatisée.



Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le stagiaire doit être capable de gérer son activité commerciale : achats, ventes, prospection, facturation, stocks avec EBP Gestion Commerciale.



Description

1- Introduction à EBP Gestion Commerciale

- Vue d'ensemble du logiciel.
- Configuration de base adaptée aux besoins spécifiques de l'entreprise.

2- Gestion des Clients et Fournisseurs

- Création et gestion des fiches clients/fournisseurs.
- Suivi des interactions et historique des transactions.

3- Processus de Vente Complet

- Devis, commandes, livraisons, et facturation.
- Gestion des retours et avoirs.

4- Gestion des Stocks

- Suivi des stocks en temps réel.
- Méthodes de réapprovisionnement.

5- Rapports et Analyse des Ventes

- Création de rapports personnalisés.
- Analyse des tendances de vente et performance commerciale.

6- Personnalisation et Utilitaires

- Personnalisation des documents commerciaux.
- Utilisation des fonctionnalités avancées pour optimiser les processus.

7- Cas Pratiques et Mises en Situation

- Exercices pratiques basés sur les données réelles de l'entreprise.
- Études de cas pour appliquer les connaissances acquises.

★ **Prérequis**

Connaissances de Base en Gestion Commerciale : Une compréhension élémentaire des principes de la gestion commerciale est recommandée pour faciliter l'apprentissage du logiciel EBP.

Familiarité avec l'Environnement Windows : Une aisance dans l'utilisation des systèmes d'exploitation Windows et des applications de base est nécessaire pour naviguer efficacement dans l'interface d'EBP.

Expérience Professionnelle Pertinente : Avoir une expérience préalable dans la gestion des ventes ou des activités commerciales peut enrichir l'expérience d'apprentissage et la contextualisation des fonctionnalités du logiciel.

Motivation à Apprendre et à Appliquer : L'engagement à apprendre et à appliquer les connaissances acquises dans le cadre professionnel est essentiel pour tirer pleinement parti de la formation.



Modalités pédagogiques

Approche Individualisée : Formation personnalisée en fonction des besoins spécifiques de chaque apprenant.

Méthodes Interactives : Combinaison d'enseignements théoriques et d'exercices pratiques, avec une emphase sur l'utilisation des données réelles de l'entreprise.

Sessions de Coaching : Séances individuelles pour approfondir les connaissances et résoudre les problématiques spécifiques.

Suivi et Évaluation Continus : Évaluations régulières pour mesurer les progrès et ajuster le contenu de la formation.



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 présentielles 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

