

EBP POINT DE VENTE

OBJECTIF

La formation sur le logiciel EBP Gestion du Point de Vente Pro permettra au stagiaire d'acquérir l'autonomie requise pour gérer son activité commerciale : création des articles, catalogue produits, grilles tarifaires, gestion des promotions, gestion du stock, bons de commande, statistiques...

PUBLIC VISÉ

Utilisateurs niveau débutant ou perfectionnement.

PRÉ REQUIS

Connaissance du secteur Commerce-Distribution.

DURÉE & FORMAT

3 jours (21 heures) en présentiel ou distanciel intra entreprise.

PROGRAMME

1. Initialisation du dossier Point de Vente

- Les coordonnées de mon dossier
- Les préférences de mon dossier
- Comment paramétrer mes taux de TVA ?
- Les commerciaux / vendeurs
- Les modes de règlements
- Les familles clients
- Les clients
- Les rayons
- Les familles d'articles
- Les articles
- Les banques
- Les fidélités clients

2. La gestion des ventes

- Paramétrage de l'écran de ventes
- Les périphériques
- Préférences de fonctionnement du front office
- Création d'un ticket
- Comment imprimer mon journal des tickets
- Comment suivre l'activité de mon magasin
- La clôture de caisse
- La remise en banque

3. Traitements dans le Back office

- Liste des tickets de caisse
- Historique clients
- Transfert en comptabilité

EBP POINT DE VENTE

4. La gestion des gammes

- Création des données de base
- La saisie des pièces
- Les impressions

5. La gestion du Multi-dépôts

- Création des données de base
- Les pièces de stock
- Les pièces de ventes et d'achats
- Création d'une pièce de vente
- Les statistiques

6. Back office

- Menu Dossier
- Menu Données
- Menu Ventes
- Menu Achats
- Menu Stock
- Menu Opérations
- Menu Impressions
- Menu Outils
- Menu Internet

7. Front office

- Menu Ventes
- Menu Opérations
- Menu Caisse
- Menu Outils

PEDAGOGIE

Acquisition des concepts théorique par des exposés illustrés par des travaux pratiques

Formation sur matériel micro-informatique compatible Microsoft

Formation adaptée aux besoins et spécificités de l'entreprise