

PROGRAMME DE FORMATION SUR LE LOGICIEL EBP MECA PRO (DMS AUTOMOBILES)

Objectif de la formation :

Que chaque participant sera capable à l'issue de la formation :

- de construire les bases nécessaires au processus de vente
- d'élaborer l'ensemble des documents de vente
- de maîtriser les différents contrôles et états en amont et aval de la facturation

Moyens d'encadrements :

Organisme de formation reconnu centre de compétences EBP et expert EBP Méca.

Public concerné :

Chef d'entreprise et employés de TPE/PME

Pré-requis :

Les stagiaires sont « initiés » à l'outil informatique sous Windows

Moyens et méthodes pédagogiques :

Formation en présentiel
Face à face avec le formateur ou Formation en distanciel teams et anydesk
Mises en situations répétées sur des cas pratiques ou cas concrets

Suivi et évaluation :

Tour de table, échange sur les attentes des stagiaires en début formation
Questionnement sur les connaissances et pratiques actuelles des stagiaires
Évaluation tout au long de la Journée par réalisation de cas concrets
Enquête de formation

Sanction :

Attestation de présence
Feuille d'émargement

Durée : à définir

Tarifs : 730€ HT la journée

Date : à définir

Horaire : 9h - 12h30 / 14h - 17h30

Contenu du programme :

Découverte globale du DMS

Paramètres du dossier - Société

Tarif général

Taux de TVA et compte comptable

Moyen de paiement - Mode de règlement - Banques

Univers Activités

- Estimation de travaux
- Devis
- Commandes (évolution)
- Ordres de réparation
- Bons de livraison et bons de retour (évolution)
- Factures
- Avoirs
- Factures d'acompte et avoirs d'acompte

Univers Données

- Pièces (neuves et d'occasion) / Familles d'articles
- Pneus
- Fluides
- Mains d'œuvre
- Forfaits
- Divers (évolution)

Univers Gestion

- Echéanciers clients
- Règlement clients
- Remise en banque
- Transfert en comptabilité

Utilisateurs (évolution)

Vues et personnalisation

Cas concrets : Création d'un rdv, demande client, estimation, or, facture, règlement envoi par mail

Exercices stagiaire

Le cycle d'achat (évolution)

Fournisseurs, demande de prix, commandes, con de réception, bon de retour, factures, avoirs, factures d'acompte et avoirs d'acompte

Fiche Textes standard

Familles de clients

Tarifs spécifiques

Gestions des échéances

Remise en banque

Transfert en comptabilité

Personnalisation de modèle d'édition

Travaux sur cas réel de l'entreprise