

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  
Dossier dans le logiciel nommé formation  
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 d'assiduité  
Feuille d'émargement

Accessibilité :

Accueil des personnes en situation de handicap. Nous contacter pour étudier un éventuel aménagement à formation@addix-informatique.com

Durée : 7 H 00

Tarifs : 730€ HT la journée

Date : à définir

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

**Délai de réalisation : 60 jours**

## **PROGRAMME DE FORMATION SUR LE LOGICIEL EBP MECA ACTIV (DMS AUTOMOBILES)**

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  
- Ordres de réparation  
- 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  
Univers Gestion  
- Echéanciers clients  
- Règlement clients  
- Remise en banque  
- Transfert en comptabilité  
Vues et personnalisation  
Cas concret : Création d'un rdv, demande client, estimation, or, facture, règlement envoi par mail  
Exercices stagiaire

Fiche Textes standard  
Familles de clients  
Tarifs spécifiques  
Gestions des échéance  
Remise en banque  
Transfert en comptabilité

Personnalisation de modèle d'édition

Travaux sur cas réel de l'entreprise