

## 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

### Accessibilité:

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

Durée : à définir

Tarifs : 730€ HT la journée

Date : à définir

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

**Délai de réalisation : 60 jours**

### 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, bon de réception, bon de retour, factures, avoirs, factures d'acompte et avoirs d'acompte

#### **Module VNVO**

- **Le parc**
- **La fiche vo**
- **Les cessions internes**
- **Devis**
- **Commandes**
- **Factures acomptes**
- **Factures**

Fiche Textes standard  
Familles de clients  
Tarifs spécifiques  
Gestion des échéances  
Remise en banque  
Transfert en comptabilité  
Personnalisation de modèle d'édition

Travaux sur cas réel de l'entreprise