

PROGRAMME DE FORMATION SUR LE LOGICIEL EBP POINT DE VENTE

Objectif de la formation :

Que chaque participant sera capable à l'issue de la formation :
- apprendre à créer et gérer une base de tiers
- comprendre la logique de gestion

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)
Le stagiaire utilise son propre matériel où est installé le logiciel
Mises en situations répétées sur des cas pratiques ou cas concrets
Support de formation

Suivi et évaluation :

Tour de table, échange sur les attentes des stagiaires en début de formation et leur niveau de connaissances
Questionnaire de positionnement
Évaluation des acquis des stagiaires en fin de formation
Enquête de formation

Sanction :

Attestation d'assiduité
Feuille d'émargement

Durée : 14 h 00 (2 jours)

Tarif : 730€ HT la journée

Date : à définir

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

Contenu du programme :

Point de vente back office

- Mise en place
 - paramètres du dossier
 - ergonomie
 - gestion des utilisateurs
- Traitement de ventes
 - Chaîne de vente, gestion de l'acompte
- Suivi financier
 - saisie des règlements
 - remises en banque
 - relances
- Documents de stocks
 - bons d'entrée/bons de sortie
 - inventaire
- Comptabilisation
- Statistiques
- Publipostage

Point de vente front office

- Présentation
- Gestion d'un avoir
 - avoir avec remboursement
 - avoir sur règlement
- Clôture de caisse
- Ticket en compte
- Ticket en attente
- Client de passage
- Mouvements en caisse
- Périphériques
 - afficheur
 - imprimantes
- Personnalisation de l'écran de vente
- Transfert comptable
- Fidélité client
- Gestion des bons d'achat
- Gestion des chèques cadeaux