

EBP GESTION COMMERCIALE

PUBLIC Chefs d'entreprise, assistantes comptable, secrétaires, demandeurs d'emploi

PRÉ-REQUIS Bonne connaissance de l'environnement informatique

DURÉE 21 heures (3 jours)

OBJECTIFS Maîtriser la gestion commerciale de manière optimal

FORMALISATION À L'ISSUE DE LA FORMATION : Attestation de fin de formation



BASE DE DONNÉES

- Les articles
- Les clients
- Les fournisseurs
- Les représentants
- Les familles (d'articles, de clients, de fournisseurs)

LA SAISIE DES PIÈCES DE VENTES

- Devis
- Commandes clients
- Bons de livraisons
- Factures clients
- Avoirs clients
- Règlements des clients

LA SAISIE DES PIÈCES D'ACHATS

- États, statistiques
- Éditions relatives aux clients ou fournisseurs
- Le portefeuille des commandes
- Relevé de comptes
- Échéancier des factures
- Suivi des échéances de factures
- Editions relatives aux articles
- Inventaire des articles
- Catalogue des articles
- Statistiques

GESTION DES STOCKS

- Les mouvements de stock (entrées, sorties de stock)
- Statistiques de stock

Lieu de la formation : 146 rue Paradis - 13006 Marseille et en distanciel

Nombre de stagiaires (si en session) : 3 minimum - 12 maximum **Moyens pédagogiques :** 1 poste par stagiaire

1 Vidéoprojecteur - Plateforme E-learning **Modalités pédagogiques :** Alterne temps de présentation, d'échanges en groupe avec l'intervenant et réflexion personnelle **Modalités d'évaluation :** Cas pratique en continu avec évaluation par le formateur