

# Vente

Formation à la gestion des devis, commandes, bons de livraison et ventes comptant.

## PROGRAMME FORMATION

### DEVIS

#### A/ Méthode de saisie de devis

- Sélection d'un produit
- Saisie des demandes clients avec la possibilité de modifier ou d'annuler une ligne article

#### B/ Présentation du devis par module

Dans chaque module, possibilité de proposer au client des variantes produits qui sont en prix unitaire et non totalisées en fin de mois.

#### C/ Edition d'un devis

- Edition du devis en prix H.T. ou T.T.C sur un format A4
- Edition d'un même devis pour des personnes différentes (par exemple : client, prescripteur ou commercial)

#### D/ Duplication d'un devis

- Un revendeur peut dupliquer un devis dans les mêmes conditions tarifaires

Cas pratiques : Cas de plusieurs clients qui proposent leurs services pour le même chantier

#### E/ Savoir transformer un devis en commande client

- Principe de saisie dans 3 cas différents (transformation partielle, reliquats, commande totale)

#### F/ Gestion de la relance clients

Le but de ce module est de pouvoir suivre de manière plus systématique les devis. L'attaché commercial peut savoir à tout moment, pour un ou plusieurs clients, l'avancée des devis

## PUBLIC VISÉ

Les utilisateurs du logiciel Evolubat.

## PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est requis.

## DURÉE

Un minimum de 14 heures de formation.

## TARIF

Soumis à devis.

**ENVIE D'EN  
SAVOIR PLUS ?**

[CONTACT](#)

# Ventes (2ème partie)

Formation à la gestion des devis, commandes, bons de livraison et ventes comptant.

## PROGRAMME FORMATION

### G/ Présentation de la CRM sur tablette

- Gestion de l'agenda : savoir programmer une visite commerciale et faire le client avec le client dans la fiche
- Gestion des visites commerciales : Consultation, saisie des comptes rendus de visites, gestion de la fréquence des visites
- Gestion des prospects : savoir créer un prospect et savoir affecter d'une façon automatique les devis correspondants et les dates de relance

### COMMANDES CLIENTS

#### A/ Principes de base

- La commande client enregistre une commande qui est à livrer ultérieurement

#### B/ Principes de saisie

- La commande client peut être saisie directement ou encore avoir fait l'objet d'un devis mémorisé au préalable
- Saisie des lignes articles

#### C/ Validation de la saisie

- Possibilité de visualiser les clients qui ont réservé l'article sélectionné durant la saisie

#### D/ Suivi de la commande client

- Après la validation des données, la commande client peut faire l'objet :
  - D'une confirmation de commande pour le client ;
  - D'un bon de préparation ;
  - D'une facture pro-forma
- Si la livraison est partielle, suivi de la commande : conservation du reliquat
- Possibilité de rappeler le détail des autres commandes en cours du client lors de l'édition du bon de préparation

## PUBLIC VISÉ

Les utilisateurs du logiciel Evolubat.

## PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est requis.

## DURÉE

Un minimum de 14 heures de formation.

## TARIF

Soumis à devis.

**ENVIE D'EN  
SAVOIR PLUS ?**

**CONTACT**

# Ventes (3ème partie)

Accompagnement dans la gestion des devis, commandes BL et ventes comptant.

## PROGRAMME FORMATION

### LES BONS DE LIVRAISON

- Saisie, Modification, Annulation d'un BL
- Transfert d'une commande en BL
- Création d'un BL à partir des commandes, des devis ou d'un prix éclair donné au client

### LES VENTES COMPTANT

- Gestion des BL annulés
- Visualisation des BL en attente de facturation
- Création d'un VCD, édition d'un BL VCD, règlement d'une facture VCD en cours de mois
- Cas pratique : transfert comptant en VCD
- Création vente comptant : soit à partir d'un devis soit à partir d'un BL
- Saisie d'un règlement sur une vente comptant et édition de la facture
- Anomalies de rentabilité
- Création et modification ANC
- Prix

## PUBLIC VISÉ

Les utilisateurs du logiciel Evolubat.

## PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est requis.

## DURÉE

Un minimum de 14 heures de formation.

## TARIF

Soumis à devis.

**ENVIE D'EN  
SAVOIR PLUS ?**

[CONTACT](#)