

Catalogue de FORMATION

2024

ERP Evolubat

Pour une utilisation optimale de votre ERP



Ensemble, FAISONS ÉVOLUER VOS ÉQUIPES

À DISTANCE OU SUR PLACE

Il est possible de réaliser la formation dans nos locaux, dans les vôtres ou à distance en visio-conférence.

FORMATIONS CERTIFIÉES

Toutes nos formations sur Evolubat sont certifiées QUALIOPi depuis 2020.

Qualiopi
processus certifié



 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**
POUR LES **ACTIONS DE FORMATION**



**EXPERTISE DU
FORMATEUR**



**QUALITÉ DU
SUIVI MIS EN
PLACE**

Un accompagnement complet

réalisé par nos chefs de projet experts

1

Evaluation des stagiaires en début de séance pour définir leurs connaissances

2

Réalisation de travaux d'application ainsi qu'un test en fin de session pour évaluer leur progression

3

Suivi téléphonique à l'issue de la formation



Nos formations standards

- 1/ Comptabilité.....
- 2/ Expert.....
- 3/ Contrôle des factures d'achat..
- 4/ CRM.....
- 5/ Dérogation tarifaire
- 6/ Facturation.....
- 7/ Fichiers de base.....
- 8/ Fichiers externes.....
- 9/ Gestion des stocks
- 10/ Relance règlements.....
- 11/ Statistiques.....
- 12/ Tarification.....
- 13/ Vente.....
- 14/ Inventaire.....

Formations sur-mesure

Pour répondre aux besoins de nos clients, notre entreprise Gimel propose également des formations sur-mesure.

Tout programme de formation est évolutif et peut s'adapter.

N'hésitez pas à prendre rendez-vous avec nos équipes pour échanger sur vos besoins de formations.

CONTACT

Comptabilité

Formation à la gestion comptable et la gestion de vos portefeuilles clients et fournisseurs.

PROGRAMME FORMATION

APPRENTISSAGE GÉNÉRAL DE LA COMPTABILITÉ

Mise à jour des informations permanentes :

- Les fichiers clients / fournisseurs
- Les fiches signalétiques

GESTION DES COMPTES DE TIERS, CLIENTS ET FOURNISSEURS

A/ LA SAISIE DES ÉCRITURES COMPTABLES

- Mise à jour des comptes
- Mise à jour des sociétés
- Centralisation
- Options de lettrage
- Options devises
- Gestion du portefeuille : mise à jour de l'échéancier – gestion des règlements à encaisser et à effectuer

Les différents journaux :

- Journal d'achat ;
- Journal des ventes manuelles ;
- Journal des ventes automatiques ;
- Journal de trésorerie ;
- Journal des opérations diverses ;
- Journal des effets à recevoir ;
- Journal des effets à payer ;
- Saisie des écritures ;
- Édition et centralisation des journaux ;
- Affectations des écarts.

B/ GESTION DES PORTEFEUILLES CLIENTS & FOURNISSEURS

- Codification des écritures à générer automatiquement : effets à payer et effets à recevoir
- Gestion du portefeuille clients : définition des types de règlements à traiter de façon automatique
- Suivi des effets, échéancier, balance âgée
- Communication avec les logiciels de gestion de trésorerie
- Gestion du portefeuille fournisseurs : définition des types de règlements à traiter de façon automatique
- Lettre de relance : états

PUBLIC VISÉ

Les utilisateurs du logiciel EVOLUBAT.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est requis.

DURÉE

Un minimum de 7 heures de formation.

TARIF

Soumis à devis.

**ENVIE D'EN
SAVOIR PLUS ?**

CONTACT

Expert

Apprendre et maîtriser les fonctionnalités et l'utilisation des différents outils d'automatisation du logiciel EVOLUBAT.

PROGRAMME FORMATION

FONCTIONNALITES DES FICHIERS DE BASES

Fichiers clients
Fichiers fournisseurs
Fichiers articles
Mise à jour articles en automatique
Gestion des permissions

VENTES ET REGLEMENT

Devis
Commandes clients
Bons de livraison
Ventes comptant
Consignes palette
Règlement

GESTION DES ACHATS

Commandes fournisseurs
Commandes EDI fournisseurs
Module EVOGED

GESTION DU STOCK – GESTION DES APPROVISIONNEMENTS

Gestion interne
Gestion externe
Module Evolv

FICHIERS EXTERNES

Récupération et vérification des articles sous Evolubat

GESTION DES TARIFS

Gestion des tarifs à la vente
Tarifs à l'achat

FACTURATION DÉMATÉRIALISATION

Sélection et vérification des BL à facturer

PUBLIC VISÉ

Les Responsables
Les Chefs d'Agence

PRÉREQUIS

Aucun prérequis
n'est requis.

DURÉE

Un minimum de 21
heures de formation.

TARIF

Soumis à devis.

**ENVIE D'EN
SAVOIR PLUS ?**

CONTACT

Contrôle des factures d'achat

Formation à la saisie et le contrôle des factures fournisseurs.

PROGRAMME FORMATION

PRINCIPE DE CONTRÔLE DES FACTURES D'ACHAT

La livraison fournisseur entraîne une entrée en stock, toutes ces entrées en stock sont mémorisées par N° de BL fournisseur. L'objectif est d'établir un rapprochement entre les entrées en stock et les factures d'achats fournisseurs.

FACTURES D'ACHAT

- Passage automatique des factures d'achat en comptabilité
- Saisie de la facture fournisseur lors de sa réception
- Rapprochement de la facture avec les entrées en stock
- Initialisation de la banque à partir de la fiche commerciale du fournisseur
- Saisie de la banque sur laquelle on veut régler le fournisseur
- Modification du choix de la banque
- Lancement du journal d'achat automatique pour pouvoir mouvementer les comptes
- Comptabilité - Rapprochement avec les comptes généraux de la comptabilité
- Gestion des factures non parvenues
- Édition d'une liste des factures non reçues et des entrées en attente
- Visualisation et édition des entrées vérifiées
- Exercices pratiques

PUBLIC VISÉ

Les utilisateurs du logiciel EVOLUBAT.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est requis.

DURÉE

Un minimum de 7 heures de formation.

TARIF

Soumis à devis.

**ENVIE D'EN
SAVOIR PLUS ?**

CONTACT

CRM

Formation au paramétrage pour mesurer les résultats et gérer les visites/actions commerciales.

PROGRAMME FORMATION

GESTION DES OBJECTIFS PAR CLIENT

- Définition des types d'objectifs pour un type de client
- Création des objectifs dans la fiche client et saisie :
 - Soit par représentant et dépôt
 - Soit par client pour un représentant
 - Sélection d'une liste de client
 - Saisie du montant (et/ou du nombre de visites)
- Mise en place des statistiques objectifs par client
- Edition, exportation des objectifs vers des fichiers CSV

GESTION DES VISITES REPRÉSENTANTS

- Création et programmation des visites commerciales dans la fiche client : sélection d'un objectif visite, de la date visite, de l'heure et du temps passé avec possibilité d'ajouter un commentaire

GESTION DES ACTIONS COMMERCIALES

Définition des actions commerciales à mettre en place pour un suivi d'une liste de clients ou une liste d'articles sur une période donnée.

- Gestion de liste client / mailing pour du publipostage
- Gestion de cartes de fidélités clients
- Gestion d'un tableau de bord commercial permettant de visualiser le CA réalisé par rapport aux objectifs fixés
- Gestion et explication des règles de commissionnement interne

PUBLIC VISÉ

Les utilisateurs du logiciel EVOLUBAT.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est requis.

DURÉE

Un minimum de 7 heures de formation.

TARIF

Soumis à devis.

**ENVIE D'EN
SAVOIR PLUS ?**

CONTACT

Dérogation tarifaire

Enregistrement des prix d'achat spéciaux négociés avec un fournisseur pour les utiliser lors de commandes à venir.

PROGRAMME FORMATION

CRÉATION D'UNE DÉROGATION

A/ CRÉATION DEPUIS UN DOCUMENT

- Création à partir d'un devis, d'une commande client ou d'un BL :
 - Méthode de saisie de la dérogation à partir d'un document
 - Méthode de modification de la dérogation et les répercussions de cette modification

B/ CRÉATION DEPUIS UN TARIF CLIENT

- Saisie des informations de dérogation afin de pouvoir enregistrer la grille de prix de revient du tarif de vente
- Méthode de modification de la dérogation et impact de cette modification

C/ CRÉATION DEPUIS UN TARIF A L'ACHAT

- Choix d'un fournisseur et d'un article sur lesquels la dérogation s'appliquera
- Méthode de saisie de la dérogation à partir d'un tarif à l'achat : spécificités
- Méthode de modification de la dérogation et impact de cette modification

GESTION DE LA DÉROGATION

- Méthode de visualisation des dérogations existantes
- Compréhension de la page de visualisation des dérogations

UTILISATION DES DÉROGATIONS

- Utilisation de la dérogation lors de l'ajout d'article dans une commande fournisseur
- Modification de la dérogation choisie

DEMANDES D'AVOIR

- Méthode d'utilisation des dérogations de type FAF et non faciales
- Création d'une demande d'avoir au fournisseur et consultation des demandes effectuées
- Récupération des demandes d'avoir sur les factures d'achat

PUBLIC VISÉ

Les utilisateurs du logiciel EVOLUBAT.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est requis.

DURÉE

Un minimum de 7 heures de formation.

TARIF

Soumis à devis.

**ENVIE D'EN
SAVOIR PLUS ?**

CONTACT

Facturation

Formation à la création et au contrôle
des factures clients.

PROGRAMME FORMATION

SÉLECTION DES BL À FACTURER

- Recherche pour avoir la liste des bons à facturer
- Définition du type d'envoi sur la fiche client (éditique, mail ou dématérialisé)

VÉRIFICATION DES BL (ANOMALIES)

- Vérification de BL qui permet de rechercher les bons qui ont des anomalies comme des prix de vente à zéro, des prix de revient à zéro, etc...
- Edition d'une liste de BL avec des anomalies à partir de différents critères de sélection et de tri

PRÉ-FACTURATION (SIMULATION)

- Pré-facturation : définition des critères de sélection
- Modification d'un bon à facturer, relance d'une facturation

FACTURATION (SIMULATION)

- Lancement de la facturation d'après une simulation contrôlée et validée selon un type d'édition
- Procédure d'archivage pour envoi des factures selon le mode d'édition
- Utilisation du module « édition des factures » pour pouvoir éditer les factures d'une facturation
- Procédure d'envoi vers une solution de dématérialisation
- Edition du relevé des factures et des traites à la suite de la facturation

PUBLIC VISÉ

Les utilisateurs du
logiciel EVOLUBAT.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis
n'est requis.

DURÉE

Un minimum de 7
heures de formation.

TARIF

Soumis à devis.

**ENVIE D'EN
SAVOIR PLUS ?**

CONTACT

Fichiers de base

Formation au paramétrage des fiches clients, fournisseurs et articles pour une utilisation optimale de votre ERP.

PROGRAMME FORMATION

FICHIERS CLIENTS

Apprentissage des différentes fonctionnalités de la fiche client, définitions des zones à remplir.

A/ Type tarif client :

- Définition Types de Tarifs
- Gestion des tarifs
- Visualisation des statistiques journalières

B/ Sélection du client :

- Analyse des critères de sélection
- Ajout d'un client
- Visualisation, Modification et Suppression du client
- Suppression du client

C/ Gestion d'une fiche client :

- Création d'une fiche client permanente.
- Le code alphabétique
- Le code client payeur
- Cas pratiques : exemples de zones obligatoires dans la fiche client
- Paramétrage de la fiche client pour lui donner accès à son compte client sur le site e-commerce.

FICHIERS FOURNISSEURS

- Apprentissage des différentes fonctionnalités de la fiche fournisseur, définition des zones à remplir
- Gestion d'une fiche fournisseur : méthodologie identique à celle de la fiche client

Sélection du fournisseur :

- Analyse des critères de sélection
- Ajout d'un fournisseur
- Visualisation, Modification, Suppression du fournisseur
- Visualisation des onglets

PUBLIC VISÉ

Les utilisateurs du logiciel EVOLUBAT.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est requis.

DURÉE

Un minimum de 21 heures de formation.

TARIF

Soumis à devis.

**ENVIE D'EN
SAVOIR PLUS ?**

CONTACT

Fichiers de base (2ème partie)

Formation au paramétrage des fichiers clients, fournisseurs et articles pour une utilisation optimale d'Evolubat.

PROGRAMME FORMATION

FICHIERS ARTICLES

A/ Type tarif client :

- Recherche dans fichiers Client
- Recherche d'articles
- Tarif Général

B/ Unités de vente / achat / stock

- Fichiers de références
- Libellés utilisateurs

C/ Gestion des Echelles et ports automatiques

- Mise en place d'une tarification précise
- Affiner le prix (montant / pourcentage)

D/ Ventilation Comptable et Classement

- Paramétrage de la ventilation comptable des marchandises
- Création de Familles / sous-familles
- Analyses des onglets d'informations

E/ Gestion des articles

- Modification
- Duplication
- Suppression
- Mise en place d'image pour lien vers un site web

MISE A JOUR ARTICLES EN AUTOMATIQUE

A/ Description :

- Récupération d'un fichier type
- Format fixe ou délimité
- Gestion des procédures d'importation
- Création de procédures et modification des procédures existantes
- Importation complète ou partielle
- Sélection partielle préconisée : analyse des effets d'une sélection complète

B/ Validation de l'importation

- Compte rendu de l'importation
- Visualisation des données disponibles

PUBLIC VISÉ

Les utilisateurs du logiciel EVOLUBAT.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est requis.

DURÉE

Un minimum de 21 heures de formation.

TARIF

Soumis à devis.

**ENVIE D'EN
SAVOIR PLUS ?**

CONTACT

Fichiers externes

Formation à l'intégration des fichiers fournisseurs pour une mise à jour automatique des données.

PROGRAMME FORMATION

ARTICLES EXTERNES

A/ Principe de base :

- Un fournisseur peut fournir des fichiers contenant leurs articles
- Le principe est de pouvoir récupérer une base d'articles prête à être utilisée pour la création ou la mise à jour d'articles dans le logiciel EVOLUBAT
- Cette procédure entraîne une mise à jour automatique des prix et permet d'effectuer un glissement vers les prix futurs

B/ Procédures :

Le principe d'utilisation des articles externes se décompose en trois étapes :

- Récupération du fichier fournisseur : mise à disposition de fichiers sous différents formats contenant l'intégralité des articles disponibles
- Importation du fichier récupéré dans la base externe Evolubat : lancement automatique du programme d'importation
- Explications fournies sur le rapprochement avec la base article existante
- Définition de la mise à jour des informations des articles existants

C/ Récupération des articles sous Evolubat :

- Définition du descripteur de correspondance permettant l'intégration des données dans la base externe

VÉRIFICATION DES DONNEES IMPORTÉES DANS EVOLUBAT :

- Procédure de vérification pour savoir si le fichier s'est importé correctement
- Edition des données de chaque article selon le fournisseur
- Si les données sont exactes, on pourra lancer définitivement la création ou la mise à jour des articles

PUBLIC VISÉ

Les utilisateurs du logiciel EVOLUBAT.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est requis.

DURÉE

Un minimum de 7 heures de formation.

TARIF

Soumis à devis.

**ENVIE D'EN
SAVOIR PLUS ?**

CONTACT

Gestion des stocks

Formation au contrôle des entrées en stock et gestion des tarifs.

PROGRAMME FORMATION

LES COMMANDES FOURNISSEURS

- Création et saisie d'une commande
- Edition, Modification et annulation d'une commande
- Gestion des livraisons en commande
- Gestion des reliquats
- Utilisation des scans

LES ENTRÉES EN STOCK

- Edition de commandes définitives à partir des commandes fournisseurs
- Saisie des entrées en stock à partir de la réception du bon de commande fournisseur
- Gestion des entrées en stock sans commande fournisseur
- Régularisation du stock à partir des entrées en stock
- Edition et gestion des commandes non soldées
- Mise à jour des stocks lors d'une commande client
- Visualisation des stocks d'un article ainsi que les commandes clients et fournisseurs liées à cet article

HAUSSE DE TARIF

- Application d'une hausse de tarif soit manuelle, soit automatique
- Sélection d'une famille d'article pour appliquer une hausse
- Mise en place d'une hausse des prix futurs (date d'application)
- Application d'une hausse de tarif en pourcentage
- Exercices : cas pratiques

GESTION DU STOCK – GESTION DES APPROVISIONNEMENTS

A/ Gestion interne :

- Initialisation des stocks
- Gestion des entrées en stock
- Régularisation du stock
- Gestion des stocks mini-maxi
- Rupture de stock
- Edition des stocks négatifs
- Transfert de dépôt
- Dépréciation du stock

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

Gestion des stocks (2ème partie)

Formation au contrôle des entrées en stock et gestion des tarifs.

PROGRAMME FORMATION

B/ Gestion externe :

- Gestion des entrées en stock lors d'une commande fournisseur
- Gestion des reliquats
- Livraison hors commande pour rectification stock
- Gestion des articles à la contremarque de la prise de commande à la livraison du client
- Contrôle des prix d'achat et de vente
- Mise à jour des stocks lors d'une commande client

C/ Gestion des minis/maxis :

Prérequis : attendre deux ans de statistiques avant d'utiliser ce programme

- Gestion des statistiques de ventes afin de proposer des mini et maxi optimum en fonction :
 - Du mois demandé
 - Des délais fournisseurs
 - De la fréquence de commande chez votre fournisseur.
- Formation sur les différentes formules mini maxi qu'il est possible de paramétrer
- Etre capable d'isoler un article et de mettre à jour son mini maxi

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

Relances règlements

Formation à la visualisation des retards de règlements et la gestion des relances clients.

PROGRAMME FORMATION

VISUALISER LES FACTURES A RELANCER

- Edition du relevé des factures et des traites à la suite de la facturation
- Filtrer les Factures non réglées
- Gestion des factures non parvenues
- Edition d'une liste des factures non reçues et des entrées en attente
- Visualisation et édition des entrées vérifiées

RECHERCHER UNE INFORMATION

- Export de la liste client sous différents formats (PDF / Excel)
- Recherche client sur le masque de saisie
- Sélection de l'origine de la relance (retard, impayé ou contentieux)
- Filtrer la recherche

CRÉER LA RELANCE

- Création du compte rendu de la relance
- Définition des dates et des modalités de relance (mail / sms)
- Sélection du client concerné et du destinataire

GÉRER LES RELANCES

- Avoir un visuel sur les relances en cours
- Gestion des relances prioritaires

PUBLIC VISÉ

Les référents comptables.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est requis.

DURÉE

Un minimum de 7 heures de formation.

TARIF

Soumis à devis.

**ENVIE D'EN
SAVOIR PLUS ?**

CONTACT

Statistiques

Formation à l'édition et à l'export des statistiques à des fins décisionnelles.

PROGRAMME FORMATION

ANALYSE DES TRAITEMENTS STATISTIQUES

- Mise à jour des statistiques après la phase post facturation
- Procédure de récupération des statistiques
- Procédure d'édition des statistiques fin de mois : savoir éditer des états suivants les différentes catégories et produits
- Consultation des statistiques à différents niveaux
 - Article : secteur / famille / sous-famille
 - Client : secteur / famille
 - Fournisseur : Activité
- Principes de la remise à zéro des statistiques en fin de mois

STATISTIQUES

Etude et Analyse détaillée des différents états suivants sur 12 mois par rapport à N-1 :

- Statistiques de vente
- Statistiques comparatifs clients
- Statistiques comparatives article
- Statistiques comparatives catégories
- Statistiques à l'achat
- Statistiques représentant-vendeur
- Statistiques articles comparatifs avec quantité, fréquence et prix moyen
- Statistiques article comparative vente directe
- Procédure de création d'état à la demande

CRÉATION D'ETATS STATISTIQUES

- Création des répartitions suivant les différentes catégories de produits et par agence
- Création des états à partir des CA par agence
- Intégration du coût du transport direct dans les statistiques
- Gestion par agence, date, destinataire, nombre de colis, département
- Gestion du prix (facturation par transporteur)
- Méthodologie pour comptabilisation des M² sur certains produits

EXPORTATION DES STATISTIQUES

- Savoir exporter les statistiques vers d'autres logiciels

PUBLIC VISÉ

Les utilisateurs du logiciel Evolubat.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est requis.

DURÉE

Un minimum de 7 heures de formation.

TARIF

Soumis à devis.

**ENVIE D'EN
SAVOIR PLUS ?**

CONTACT

Tarification

Formation à la gestion de vos tarifs "standards" et "préférentiels".

PROGRAMME FORMATION

GÉNÉRALITES

Le tarif est l'outil principal de travail des vendeurs au comptoir et des commerciaux. La souplesse d'EVOLUBAT permet d'adapter des conditions tarifaires à chaque client. La marge si difficile à dégager sera préservée. Ces conditions peuvent être permanentes ou temporaires.

GESTION DES TARIFS GÉNÉRAUX

A/ Savoir communiquer un tarif rapidement

- Mise en place d'une procédure rapide pour donner son tarif personnalisé au client
- Méthode de consultation dans la fiche client (Importance du prix rentré dans l'ordinateur)
- Possibilité de fournir une disquette tarif personnalisé pour le client qui possède un ordinateur : principe d'extraction des données

La gestion des tarifs est faite par la cellule prix (fiche article) : mise en place d'une grille tarifaire entièrement paramétrable. On peut éditer un tarif général de l'entreprise.

LA TARIFICATION CLIENT

- Définition des conditions tarifaires à chaque client
- Détermination des codes tarifs
- Association de la catégorie client aux produits
- Détermination d'un prix spécial pour un produit ou pour un groupe d'articles
- Détermination d'un prix spécial pour un chantier
- Octroyer une remise en valeur sur un produit ou un groupe
- Application d'un coefficient sur un article ou une série d'articles.
- Prix spécial pour une promotion, Prix éclairs
- Des remises quantitatives peuvent être appliquées

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

Tarification (2ème partie)

Formation à la gestion de vos tarifs "standards" et "préférentiels".

PROGRAMME FORMATION

GESTION DES PRIX SPÉCIAUX

Un prix spécial est une condition attribuée à un client pour une période fixée à l'avance.

- Les prix des conditions spéciales varient en même temps que le fournisseur fait varier ses prix. Elles sont mémorisées pour un article, une sous famille, une famille d'articles.
 - Affichage à l'écran des conditions du client, du prix public, du prix net client du taux de marque, du prix de revient et des conditions de remises de l'article.
 - Composition du tarif net accordé au client
 - Edition d'un tarif spécial
 - Procédure d'attribution d'une nouvelle condition spéciale sur une famille d'articles

IMPORTER / EXPORTER LES TARIFS

Il est possible d'importer et d'exporter les tarifs afin par exemple de les retravailler par la suite sous Excel. Les fichiers exportés ou à importer sont au format texte, séparateur ou tabulation.

A/ Exporter les tarifs

Pour exploiter un fichier d'export, il faut être capable de :

- Sélectionner les tarifs à exporter ;
- Choisir les critères de l'extraction : identifiant clients, identifiant articles ;
- Choisir les clients souhaités.

B/ Importer les tarifs

Etre capable de faire un import de tarifs afin de :

- Créer de nouveaux tarifs
- Modifier les tarifs existants
- Savoir lancer un contrôle du fichier d'import
- Pouvoir déchiffrer le compte-rendu des opérations qui ont été effectuées
- Corriger les erreurs s'il y en a et relancer l'importation du fichier

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

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

Inventaire

Formation à la gestion des entrées en stock et la réalisation de son inventaire de fin d'année.

PROGRAMME FORMATION

STOCKS

A/ Les entrées en stocks

- Edition des commandes définitives à partir des commandes fournisseurs
- Saisie des entrées en stock à partir de la réception du bon de commande fournisseur
- Gestion et régularisation des entrées en stock
- Edition et gestion des commandes non soldées
- Mise à jour des stocks lors d'une commande client
- Possibilité de visualiser les stocks d'un article ainsi que les commandes clients et fournisseurs liées à cet article

B/ Préparation de l'inventaire

- Préparation des données pour la saisie de l'inventaire
- Sauvegarde du stock réel « enregistré » au moment de l'inventaire
- Principe de lancement du calcul de l'écart entre le stock compté et le stock enregistré
- Sauvegarde du prix moyen pondéré, prix de revient et prix de revient réel
- Chiffrage de l'inventaire à partir des prix déterminés précédemment même en cas d'augmentations de tarifs

C/ Saisie de l'inventaire

- Méthode de saisie pour indiquer : dates, dépôt, l'ordre etc...
- Suivi du document de comptage
- Saisie de la quantité et affichage de l'écart avec le stock « ordinateur »
- Validation des données saisies
- Mémorisation des quantités saisies, rapprochement du stock réel en fonction des entrées et des sorties effectuées depuis le comptage
- Mise à jour du stock initial en quantité, en valeur

D/ Edition de l'inventaire

- Sélection de la date et des critères de sauvegarde
- Le stock inventaire sera édité et chiffré sinon prise en compte du stock réel

PUBLIC VISÉ

Les utilisateurs du logiciel Evolubat.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est requis.

DURÉE

Un minimum de 7 heures de formation.

TARIF

Soumis à devis.

**ENVIE D'EN
SAVOIR PLUS ?**

CONTACT

Catalogue de **FORMATION**

2
0
2
4

**Pour toute demande de formations
contactez notre équipe !**

Echangeons ensemble pour vous proposer une formation 100% adaptée aux besoins de votre équipe !



Gilles DELORE

gilles.delore@gimel.fr
+33 6 08 56 21 77



Tom JACQUY

tom.jacquy@gimel.fr
+33 6 24 98 41 58



Nasser OUADFEL

nasser.ouadfel@gimel.fr
+33 7 66 29 64 25