



Date de mise à jour : 18/04/2023
Version 22.2.0

EBP Point de vente Back Office

Objectifs pédagogiques :

L'objectif pédagogique principal de la formation est la prise en main du logiciel de gestion EBP POINT DE VENTE pour Windows.

Au terme de cette formation, les stagiaires doivent notamment être capables de créer les clients, articles, gérer les stocks, éditer les états obligatoires... Ils doivent également pouvoir définir dans quelle logique de gestion fonctionne le programme, et notamment contrôler la cohérence des résultats obtenus par les routines de calcul par rapport aux données saisies.

Public :

Débutant ou utilisateur d'EBP Gestion Commerciale.

Pré-requis :

Utiliser correctement un environnement de poste de travail informatique (PC sous Windows par exemple) et connaître les bases de la Gestion Commerciale.

Durée :

1 jours (9h30 –17h30) soit 7 heures de formation.

Lieu de la formation : A renseigner lors de l'établissement du devis ou de la convention.

Moyens et méthode pédagogiques :

Moyens : Sous la responsabilité du client :

- Une salle de formation pouvant accueillir jusqu'à 6 personnes
- Un pc par stagiaire avec EBP Point de vente PRO (dernière version) est recommandé
- Un moyen de projection pour le formateur (type vidéo projecteur) doit être fourni (nous consulter en cas de problème sur ce moyen)
- Un tableau blanc ou paper Board avec stylos
- Un accès internet doit être disponible

Méthode pédagogique : (basée sur la réalisation de cas pratiques ou mises en situation en fonction d'une reprise de donnée effectuée au préalable)

La formation EBP Point de vente PRO est un parcours pédagogique de 1 jours maximum basé sur le principe suivant : Montrer / Démontrer / Faire faire.

- Montrer : Le formateur montre l'utilisation du logiciel en situation réelle (je créer une fiche article, une fiche client, une fiche fournisseur...)
- Démontrer : Le formateur reprend pas à pas avec explications les différents points vus précédemment.
- Faire faire : Le formateur fait réaliser aux stagiaires les points expliqués auparavant, ces points feront l'objet du contrôle des acquis de la formation. (voir Modalités d'évaluation)

Votre formateur : Karim Bibit (Consultant EBP Point de vente PRO depuis 4 ans)

Modalités d'évaluation : Un document : « Évaluation des acquis de formation EBP Point de vente PRO Niveau 1 » rempli par le formateur Karim Bibit et signé par le Stagiaire sera remis à sa Direction.

Tarif : 900€ HT.



Date de mise à jour : 18/04/2023

Accessibilité aux personnes handicapées : Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre cette formation.

Cursus de base

Perfectionnement et Fonctionnalités avancées

1- Installation et paramétrage

- Ergonomie de l'application
- Création du dossier de travail
- Propriétés du dossier
- Gestion des utilisateurs

2 - Implémentation des bases de données

Fichiers de base

- Taxes
- Barèmes Éco-contributions
- Localisations du stock
- Modes de règlements
- Moyens de paiements
- Champs persos
- Clients
- Familles Clients
- Fiche Client
- Commerciaux
- Barème de commissions
- Fiche commercial
- Fournisseurs
- Familles Fournisseurs
- Fiche Fournisseur
- Articles
- Famille d'articles
- Fiches articles, biens/services
- Articles liés
- Tarifs et promotions

3 – Traitement des ventes

- Saisie d'un document
- Chaîne de vente, gestion de l'acompte
- Facturation périodique

4 - Traitement des achats

- Chaîne d'achat
- Réapprovisionnement automatique

5 – Suivi financier

- Échéancier
- Saisie des règlements
- Remises en banque
- Relances

6 – Documents de stocks

- Bon d'entrée / Bon de sortie
- Inventaire

7 – Comptabilisation

8 – Statistiques

9 – Publipostage

10 – Éditeur de modèle simplifié

11 – Sauvegardes