

GESTIMUM – FORMATION DE BASE GESTION COMMERCIALE niveau 1

Public concerné

- Utilisateurs ou futurs utilisateurs de Gestimum

Prérequis :

- Être utilisateur ou futur utilisateur de Gestimum ERP
- Connaissance informatiques de base
- Notions en informatique de gestion : devis, clients, factures

Objectifs :

- Comprendre les paramétrages.
- Savoir utiliser les fonctionnalités courantes de la gestion commerciale sur Gestimum ERP

Informations :

- Durée : 2 jours - 14h
- Formateur : disposant des compétences en informatiques de gestion, consultant connaissant et ayant été formé à l'utilisation de Gestimum et ayant la capacité pédagogique de transmettre ses connaissances.
- Débouchés : utiliser le logiciel Gestion commerciale dans ses fonctionnalités courantes

Moyens pédagogiques :

Le stagiaire étudie en situation réelle avec un ordinateur par personne, un support projeté ou sur grand écran est également mis en place. Accès aide et documents en ligne

Méthode pédagogique :

Les apports théoriques amenés par le formateur sont appliqués tout au long de la formation par des mises en situation et manipulations. La méthode utilisée favorise l'interactivité entre le formateur et les stagiaires.

Evaluation et validation de la formation :

L'évaluation des connaissances est réalisée de façon continue, tout au long de la formation, et plus principalement lors des exercices pratiques. Un QCM sera également réalisé

Une attestation de formation sera délivrée à la fin de la formation

Fiches d'évaluation à chaud et à froid

Programme de la formation :

ERP- ergonomie générale

- Les grilles et les filtres
- Les champs personnalisés

ERP- paramétrage

- Préférences de la société
- Préférences utilisateur

ERP- données

- Les pays & les villes
- Les devises

Gestion commerciale- **données**

- Les dépôts, les frais et les glossaires

Gestion commerciale- **les articles**

- Les articles, familles et sous familles
- Les frais d'approche
- Les conditionnements d'achats, ventes et de stockage
- Le stock dans l'article
- Les articles composés (nomenclature, forfaits)
- Le détail des achats et des ventes par article

Gestion commerciale- **tarifs**

- Les grilles de tarifs
- Les promotions
- Le tarif de la fiche article «catalogue»
- La mise à jour des tarifs

Gestion commerciale- **les tiers**

- Les familles & sous familles
- Les tiers (prospects, clients, fournisseurs)
- Les actions
- Les contacts

Gestion commerciale- le chaînage de documents

- Les types de documents
- Les raccourcis
- Les transferts de documents

Gestion commerciale- Achats

- Les documents d'achats
- Le portefeuille de commandes
- Le détail des achats par fournisseur

Gestion commerciale- ventes

- Les documents de vente (hors modèles imprimables)
- Le portefeuille de commandes
- Le regroupement automatique des BL & BR
- Le détail des ventes par client

Gestion commerciale- stocks

- Les différents inventaires - tournant et complet
- Les différents types de gestion de stock

Gestion commerciale- Outils

- L'export de données
- Les recalculs
- Le transfert en comptabilité