



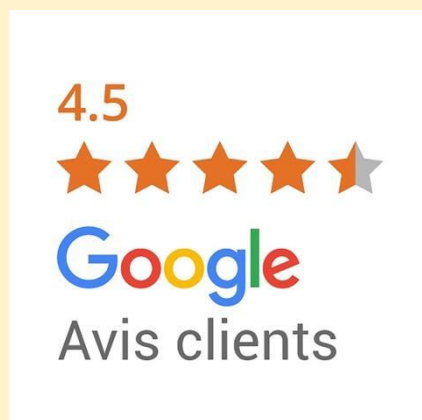
Programme détaillé de la formation " **Prise en main du logiciel EBP Gestion Commerciale** "





Indicateurs qualité

Nombre de stagiaires formés en 2020 : 22
Nombre de sessions en 2020 : 14
Taux d'assiduité : 100% - Taux de rupture : 0%
NPS (Net Promoter Score) : 33,33



1. Public

Cette formation s'adresse prioritairement à toutes personnes souhaitant maîtriser les étapes pour mettre en place la gestion commerciale pour son activité. Il pourra s'agir d'un créateur d'entreprise, d'un entrepreneur mais aussi d'un salarié.

Elle est particulièrement conseillée aux personnes désireuses de découvrir les fondamentaux de la gestion avec EBP, notamment les jeunes entrepreneurs.

2. Pré-requis

Aucun pré-requis.



3. Objectifs

L'objectif principal de cette formation est d'acquérir les bases permettant de créer un site internet. Huit objectifs sous-jacents sont proposés dans ce but :

1. Créer et mettre en place un dossier de gestion
2. Comprendre l'interface EBP
3. Créer les données de base du dossier
4. Gérer les fiches EBP
5. Savoir gérer les pièces de vente clients
6. Savoir gérer les pièces d'achats de fournisseurs
7. Enregistrer les règlements
8. Effectuer les traitements

4. Profil formateur

Antony BERENGUEL,
29 ans,
8 ans d'entrepreneuriat,
8 ans d'activité sur internet.

diplômé :

- d'un **BEP Systèmes Numériques.**
- d'un **BAC PRO Systèmes Numériques**
- d'un **Titre Professionnel Comptable Gestionnaire**



5. Détail du programme

Chaque apprenant bénéficie :

- ✓ De cours sur l'utilisation du logiciel EBP Gestion Commerciale
Formation dispensée en présentiel

★ Détail de la formation



MODULE 1

Créer et mettre en place un dossier de gestion

- Cours n°1 : Les paramètres de la société
- Cours n°2 : Les paramètres de facturation
- Cours n°3 : Les paramètres de banque



MODULE 2

Comprendre l'interface EBP

- Cours n°4 : La gestion des fenêtres de type liste
- Cours n°5 : Les fenêtres de saisie et les listes



MODULE 3

Créer les données de base du dossier

- Cours n°6 : Les taux de TVA et autres taxes
- Cours n°7 : Les modes de règlements
- Cours n°8 : La gestion des tarifs
- Cours n°9 : Les familles d'articles



MODULE 4

Gérer les fiches EBP

- Cours n°10 : Les fiches clients et fournisseurs
- Cours n°11 : Les fiches articles



MODULE 5

Savoir gérer les pièces de vente clients

- Cours n°12 : Les méthodes
- Cours n°13 : La création d'une pièce client



MODULE 5

Savoir gérer les pièces d'achats de fournisseurs

- Cours n°14 : Les méthodes
- Cours n°15 : La création d'une pièce d'achat



MODULE 6

Enregistrer les règlements

- Cours n°16 : L'enregistrement des acomptes
- Cours n°17 : L'enregistrement des règlements
- Cours n°18 : Rendre la facture d'un client irrécouvrable
- Cours n°19 : Le remboursement d'un avoir ou d'un trop perçu



MODULE 7

Effectuer les traitements

- Cours n°20 : Le traitement des pièces commerciales
- Cours n°21 : Les mouvements de stock
- Cours n°22 : Générer une commande fournisseur
- Cours n°23 : Les remises en banque
- Cours n°24 : Le journal comptable
- Cours n°25 : Les traitements de fin d'exercice

6. Méthodes mobilisées

La formation se déroule en présentiel, il vous faudra vous rendre dans les locaux du Centre de Formation AB Micro Média situé au 80 Route d'Alès à Saint Christol les Alès (30380).

Nous mettons à disposition des stagiaires les logiciels et outils nécessaires à l'apprentissage ainsi que plusieurs postes informatiques.

7. Mode d'évaluation et de validation

Évaluation par le formateur à partir:



- d'un questionnaire de positionnement en début de formation et d'un entretien individualisé,
- d'un entretien permettant l'expression à mi parcours sur la progression des apprentissages,
- d'un questionnaire en fin de formation ainsi que d'un bilan exprimé
- d'un questionnaire à 3 mois après formation

Attestation de formation : l'apprenant obtient une attestation de formation.

8. Durée et tarifs

En premier lieu, un RV téléphonique ou dans les locaux du centre de formation permettra de déterminer quelles sont vos attentes et objectifs.

Le montant de cette formation s'élève à 1.500,00 euros pour 30 heures de formation (estimé)

9. Modalités et délais d'accès

Notre organisme de formation s'engage à répondre en 48h à toute demande d'information relative pour toute formation. Une fois le contact établi, nous envisagerons conjointement la date la plus appropriée en fonction de vos besoins et de vos enjeux. Sauf cas particulier, la mise en place de la formation pourra se faire dans le mois suivant votre demande.

10. Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos formations sont a priori accessibles à tous. Cependant en cas de doute, nous vous invitons à prendre contact directement avec nous, en amont de la formation, pour que nous puissions en discuter et au besoin adapter notre pédagogie et nos activités en fonction des situations de handicap qui pourraient se présenter.



Dans le cas où nous ne serions pas en mesure de répondre à vos attentes, nous avons dans notre liste de partenaires l'Agefiph vers lequel nous pourrions vous orienter.

11. Contact

L'Organisme de formation AB Micro Media est géré et administré par **Antony BERENGUEL**. Ce sera également votre contact privilégié concernant la qualité des formations et les éventuelles situations de handicap.

C'est le seul formateur à intervenir dans la formation "Prise en main du logiciel EBP Gestion Commerciale".

04.66.24.47.21 – contact@abmicromedia.com