



Programme de formation

Gestion Commerciale Client

Formation Présentielle – 7h

Objectifs

La formation a pour objectif d'amener les stagiaires à maîtriser les actions suivantes :

Séquence 1 – Faire un devis

1. Savoir créer et valider un devis premier niveau
2. Maîtriser les fonctions de gestion avancée du devis

Séquence 2 – Suivre et analyser ses ventes

1. Maîtriser le cycle de validation, d'encaissement de facturation du devis
2. Suivre les règlements et les remises en banques
3. Maîtriser les indicateurs de performance de l'activité commerciale niveau 1

Programme étendu – Séquence 1 – Faire un devis

1. Savoir créer et valider un devis premier niveau
 - a. Créer un devis de zéro ou sur la base d'un modèle
 - b. Saisir un article, un kit ou une prestation de service et contrôler la validité d'un tarif
 - c. Organiser son devis en utilisant les fonctions de sections de devis, commentaires et pièces jointes
 - d. Saisir un échéancier de règlement
 - e. Imprimer son devis ou l'envoyer par email
2. Maîtriser les fonctions de gestion avancée du devis
 - a. Réaliser et valider plusieurs scénarios de remise commerciale avec l'outil « Gestion Prix »
 - b. Maîtriser la notion « d'article principal »
 - c. Insérer des nomenclatures de devis
 - d. Maîtriser la constitution des modèles
 - e. Savoir gérer les options de lignes de commandes
 - f. Savoir gérer les listes de prix
 - g. Gérer des versions de devis
 - h. Valider ou annuler un devis et maîtriser les différentes dates associées
 - i. Différencier menu DEVIS et menu COMMANDE et appréhender les fonctions de recherche associées

Programme étendu – Séquence 2 – Suivre et analyser ses ventes

1. Maîtriser le cycle de validation et de facturation du devis
 - a. Utiliser les différentes options de facturation sur quantités commandées/livrées et maîtriser les notions de lignes facturables
 - b. Emettre une facture d'acompte ou une facture finale
 - c. Emettre une facture de situation et en tableau d'avancement de travaux
 - d. Emettre une facture boutique
2. Suivre les règlements et les remises en banques
 - a. Saisir un paiement d'acompte ou de solde
 - b. Saisir un remboursement client
 - c. Configurer et mettre en œuvre son flux de relance de facture
 - d. Remettre ses paiements à la banque
3. Maîtriser les indicateurs de performance de l'activité commerciale niveau 1
 - a. Analyser ses tunnels de conversion et maîtriser les granularités d'analyse disponibles
 - b. Mesurer les indicateurs clés : taux de devis, taux de transformation, panier moyen, CA commandé, CA facturé, comparaison n-1
 - c. Mesurer le mix de ventes marques, catégorie, produit

Public

Le chef de projet ERP et toute personne impliquée dans l'utilisation de nos solutions OpenFire. S'adresse en particulier aux équipes commerciales, administratives et dirigeantes

Prérequis

Connaissances de l'entreprise : typologie client, principales prestations de l'entreprise

Connaissances de base de l'outil informatique : Windows, navigation internet.

Avoir suivi la formation « Les Basiques OpenFire »

Organisation (modalité et délai d'accès)

Formation intra entreprise
Date : définie dans convention de formation

Durée : 1 jour (7 heures)
Tarif journalier : 1.000,00 € ht

Lieu

Locaux client ou Locaux OpenFire

Accessibilité PMR : afin de vous accueillir dans les meilleures conditions, n'hésitez pas à nous informer de vos besoins spécifiques avant le démarrage de la formation

Modalités pédagogiques et techniques mis en œuvre

Formation en présentiel- collectif ou individuel

Un support de formation est remis aux participants en début session.

Pour chaque sujet traité, le processus de formation comporte les étapes suivantes :

- Présentation du sujet sur vidéoprojecteur par le formateur
- Démonstration des fonctionnalités par le formateur sur le logiciel en ligne
- Réalisation des exercices pratiques par les participants sur le logiciel en ligne
- Contrôle par le formateur des exercices réalisés par les participants

Adaptations pédagogiques et techniques pour les personnes en situation de handicap:

Une analyse approfondie sera réalisée avec vous afin d'identifier les actions à mettre en place et/ou la nécessité de solliciter notre réseau partenaire afin de vous permettre d'accéder à la formation dans les meilleures conditions possibles.

Formateurs compétents

Aymeric Kremer : Directeur Général OpenFire. Expert fonctionnel Odo.

- Expert en management et développement des réseaux de distribution
- +5 ans d'expérience dans l'utilisation des solutions Odo
- Domaines d'expertise : Gestion commerciale, Achats et Stocks, Planification, Comptabilité, Analyse

Julien Thomas : Chef de Projet et Formateur OpenFire. Expert fonctionnel Odo.

- Ingénieur en amélioration continue
- 3 ans d'expérience dans l'utilisation des solutions Odo.
- Domaines d'expertise : Gestion commerciale, Achats et Stocks, Planification, Analyse

Willy Mérieau : Chef de Projet et Formateur OpenFire. Expert fonctionnel Odo.

- Expert en contrôle de gestion industriel
- 2 ans d'expérience dans l'utilisation des solutions Odo
- Domaines d'expertise : Gestion commerciale, Achats et Stocks, Planification, Analyse

Marie Dujardin : Chef de Projet et Formatrice OpenFire. Expert fonctionnel Odo.

- Experte en gestion de projet informatique et gestion de base de données produit
- 1 ans d'expérience dans l'utilisation des solutions Odo.
- Domaines d'expertise : Gestion commerciale, Achats et Stocks, Planification

Séverine Massot : Chef de Projet et Formatrice OpenFire. Expert fonctionnel Odo.

- Experte en comptabilité
- +5 ans d'expérience dans l'utilisation des solutions Odo.
- Domaines d'expertise : Gestion commerciale, Planification, Comptabilité,

Suivi et évaluation des acquis

Le suivi et l'évaluation des compétences acquises est réalisées par les moyens suivants :

- Questions orales posées aux participants
- Réalisation d'exercices pratiques
- Evaluation nominative du formateur en fin de formation

Dispositif de suivi de l'exécution

Feuille d'émargement signée par demi-journée

Attestation d'assiduité

