

# POINT DE VENTE

Back Office



**Logiciel:** EBP Point de Vente PRO Back Office.

**Public concerné:** Tous salariés, collaborateurs, dirigeants ou créateurs d'entreprise ayant le besoin d'acquies ou de renforcer ses connaissances sur le logiciel Point de Vente EBP.

**Pré-requis:** Être initié à l'informatique, avoir des connaissances sur les règles de sécurité des données et posséder les connaissances de base de gestion (base clients, articles, gestion des stocks, comptes comptables, etc.).

**Durée:** 1 jour.

## Objectifs

- Prise en main du programme Point de Vente PRO Back Office sous Windows
- Apprendre à créer et gérer une base de tiers (clients et fournisseurs), une base articles, réaliser et éditer des documents de vente, d'achat et de stock
- Comprendre la logique de gestion des programmes
- Intégrer le service commercial d'une entreprise, ou viser une évolution de compétences sur le poste occupé

1. Installation du logiciel
  - Version monoposte
  - Version réseau
2. Mise en place de Point de Vente
  - Création du dossier (version mono et réseau)
  - Paramètre du dossier
  - Ergonomie de l'application
  - Gestion des utilisateurs
3. Implémentation des bases de données
  - Fichiers de base
  - Clients / prospects
  - Commerciaux
  - Fournisseurs
  - Articles
4. Traitement des ventes
  - Saisie d'un document
  - Chaîne de vente, gestion de l'acompte
  - Facturation périodique
5. Traitement des achats
  - Chaîne d'achat
  - Réapprovisionnement automatique
6. Suivi financier
  - Echancier
  - Saisie des règlements
  - Remises en banque
  - Relances
7. Documents de stocks
  - Bon d'entrée / bon de sortie
  - Inventaire
8. Comptabilisation
9. Statistiques
10. Publipostage
11. Éditeur de modèle simplifié
12. Sauvegardes



En groupe



Personnalisée

# POINT DE VENTE

Front Office



**Logiciel:** EBP Point de Vente PRO Front Office.

**Public concerné:** Tous salariés, collaborateurs, dirigeants ou créateurs d'entreprise ayant le besoin d'acquérir ou de renforcer ses connaissances sur le logiciel Point de Vente EBP.

**Pré-requis:** Être initié à l'informatique, avoir des connaissances sur les règles de sécurité des données et posséder les connaissances de base sur la gestion d'une caisse.

**Durée:** 1 jour.

## Objectifs

- Prise en main du programme Point de Vente PRO partie Front Office
- Apprendre à gérer les avoirs et les mouvements de caisse
- Comprendre la logique de gestion des programmes, et notamment le contrôle de la cohérence des résultats obtenus
- Intégrer le service commercial d'une entreprise, ou viser une évolution de compétences sur le poste occupé

- |  |  |
|--|--|
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Présentation générale du logiciel</li> <li>2. Mise en place de Point de Vente</li> <li>3. Nouvelle vente</li> <li>4. Gestion d'un avoir <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Avoir avec remboursement</li> <li>▪ Avoir en tant que règlement</li> </ul> </li> <li>5. Clôture de caisse</li> <li>6. Ticket en compte</li> <li>7. Ticket en attente</li> <li>8. Client de passage</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>9. Mouvements de caisse</li> <li>10. Périphériques <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Afficheur</li> <li>▪ Imprimantes</li> </ul> </li> <li>11. Personnalisation de l'écran de vente</li> <li>12. Transfert comptable</li> <li>13. Fidélité client <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gestion des bons d'achat</li> <li>▪ Gestion des chèques cadeaux</li> </ul> </li> <li>14. Informations paramètres société</li> </ol> |
|--|--|



En groupe



Personnalisée