

Niveau 1

Public 



Durée

Prérequis :

- Être utilisateur de la solution Ventes 9000

- 2 heures

Notre offre de formation est **accessible à tout public**, n'hésitez pas à nous faire part de vos besoins spécifiques en lien avec un éventuel handicap afin que notre équipe adapte au mieux vos modalités de formation : Aménagement des horaires, de lieux, des supports, des places de parking, etc.

Notre contact handicap se tient à votre écoute (Nathalie Bonnet nbonnet@technic-soft.fr).



Moyens pédagogiques

- Salles de formation dédiées et équipées de micro casque
- Outil de prise de main à distance sécurisé permettant de guider l'utilisateur pas à pas sur sa propre base de données
- Outil d'émulation de démonstration d'un terminal mobile Android
- Support de formation et Aide en ligne



Méthodes pédagogiques

- Formation à distance FOAD
- Apports des compétences métiers du formateur
- Présentation structurée du cas simple au cas le plus complexe
- Construction d'une base test à partir des données transmises par le client en amont de la formation. Cette base adaptée au secteur d'activité du client permettra aux stagiaires de se mettre en situation pendant et à l'issue de chaque session de formation

Programme

1. Présentation de la gestion des ventes

- Créer ou rappeler un dossier
- Rechercher ou Enregistrer un nouveau client
- Gérer les lignes du bon de vente
- Recherche Article
- Vendre une garantie complémentaire
- Planifier une livraison
- Modifier un rendez-vous
- Annuler une livraison
- Consulter et modifier le suivi d'un dossier et les informations complémentaires
- Facturer, enregistrer le règlement
- Renseigner les clients et communiquer avec les clients

2. Gérer les devis

- Accepter un devis
- Refuser un devis

3. Gérer un remboursement

Référence : FOAD-V9-GESVENTE

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 73.31.00819.31
auprès du préfet de la région Occitanie

€ Coût : 140 € H.T. / heure

Niveau 1

Public 



Durée

Prérequis :

- Être utilisateur de la solution Ventes 9000

- 2 heures

Objectifs

A l'issue du stage, le stagiaire aura assisté au déroulement des procédures suivantes :

- Création, modification d'une vente
- Planification d'une livraison
- Gestion des devis
- Consultation des stocks et des tarifs

Méthodes d'évaluation

- Questionnaire d'auto-évaluation des objectifs en fin de formation