

SELLSY – Suite

DUREE : 7 heures / journée

OBJECTIF : Etre capable d'utiliser de manière autonome le logiciel SELLSY :

- ✓ Création des données,
- ✓ Gestion du cycle de vente
- ✓ Suivi de l'activité,

PUBLIC : Personne réalisant les devis clients, les factures et les règlements clients

PREREQUIS : Initié à l'informatique avec des notions de gestion (clients, articles, gestion de stock, etc.)

ORGANISATION : 5 stagiaires maximum, PC de l'utilisateur, utilisation des documents de l'entreprise

LIEU(X) : Dans vos locaux

DATE(S) : A la demande

PROGRAMME

1 - Création du dossier

- Ergonomie de l'application
- Paramètres du dossier de gestion
- Assistant de paramétrage de modèles

2 – Mise en place du dossier de gestion

- Banque
- Mode de règlements
- Paramétrage comptable

3 – CRM

- Fiche client, prospect, contact
- Fiche fournisseur, familles fournisseurs
- Vue en pipeline
- Gestion des opportunités

4 – Gestion des articles

- Familles d'articles
- Fiches articles
- Tarifs et promotions

5 – Traitement des ventes

- Chaîne de vente
- Conversion d'un document dans un autre type
- Abonnements
- Relances
- Signature électronique Yousign

6 – Traitement des achats

- Chaîne achat
- Conversion d'un document dans un autre type

7 – Marketing

- Gestion des campagnes
- Liste mailing

8 – Financier

- Echancier
- Campagne de relance
- Saisie des règlements et virements SEPA

9 – Comptabilité

- Journaux : ventes, achats et trésorerie
- Balances agée : client et fournisseurs
- Rapprochement bancaire
- Calcul de marge
- Import de factures

10 – Traitements

- Imports / exports
- Timetracking
- Organisation des fichiers
- Tableau de bord et gestion des cartes
- Rapports et statistiques

METHODES MOBILISEES ET MODALITES D'EVALUATION

METHODE DE FORMATION :

- Audit de l'entreprise et des besoins des stagiaires en amont pour adapter le discours et les points importants à étudier.
- Adaptation de la formation au niveau des stagiaires et aux postes occupés
- Temps d'échange et de réponse aux questions
- Evaluation de fin de stage

SUIVI PEDAGOGIQUE ET EVALUATION DES ACQUIS :

- Exercices pratiques sur une base de démonstration puis application sur le dossier de l'entreprise en situation réelle.
- Rédaction du bilan pédagogique pendant la formation conjointement avec le stagiaire pour évaluer les acquis correspondants aux critères du programme. Signé des deux parties en fin de stage
- Enquête de satisfaction et proposition d'améliorations
- Attestation de formation délivrée à chaque stagiaire ayant atteint les objectifs

MOYENS D'ENCADREMENT DES FORMATEURS :

- Expérience de 10 ans dans l'utilisation et la mise en place des logiciels étudiés
- Formation continue sur les logiciels
- Compétences validés dans l'installation, le paramétrage et la formation des logiciels

DOCUMENTS PEDAGOGIQUES :

- **Fourniture d'un guide d'aide sur le logiciel étudié**
- Programme de formation, fiche de présence, bilan pédagogique
- Convention de formation avec liste des stagiaires, date de formation et nom du formateur

TARIF : 850 € HT / journée (7 heures)

DELAIS : Après acceptation de la formation, nous nous engageons à la réaliser dans un délai d'un mois sous réserve des modalités de prise en charge financière le cas échéant

Cette formation permet d'acquérir ou de perfectionner des compétences nécessaires dans un poste commercial en vue d'une intégration de poste ou d'une évolution sur le poste occupé.

Nos formations ne sont pas accessibles à toutes les personnes en situation de handicap. Contacter nous pour connaître les modalités d'accès. Consulter la liste des principaux acteurs pour vous aider dans vos démarches :

<https://crfh-handicap.fr/ressources-pour-laccessibilite/les-acteurs-du-handicap/>

Pour tout renseignement ou demande de devis vous pouvez nous contacter :

NUMEFORM

Contact : Mathieu HEMERET

Tél : 06.66.89.04.07

Email : m.hemeret@numeform.fr