



SARL ELENA

14, Rue de Belfort
71100 CHALON SUR SAONE

Tel : 03 85 436 845

Technique : pierre@azsoft.fr / Commercial : fred@azsoft.fr

Administratif : azsoft@orange.fr

PROGRAMME DE FORMATION : Apinégoce gestion commerciale I7 NIVEAU 2

Apinégoce gestion commerciale est un logiciel puissant, s'adressant aux entreprises du négoce désireuses de bénéficier d'une gestion très pointue de leur activité.

Organisation de la formation

Objectifs pédagogiques :

· Permettre au stagiaire à l'issue de la formation de 5 jours de maîtriser les principales fonctions d'un logiciel performant et complet, et d'être opérationnel et autonome sur l'ensemble des traitements commerciaux.

Public concerné :

· Artisans et salariés d'entreprises de négoce

Pré-requis :

- Connaissance de l'environnement Windows
- Avoir déjà suivi la formation de niveau 1
- Plusieurs mois / années d'utilisation du logiciel

Durée :

· 35 heures (5 journées)

Délai d'accès :

· Les inscriptions doivent être réalisées une semaine avant le début de la formation.

Tarif :

· 2500 € HT par stagiaire

Lieu de la formation :

Sur le site de l'entreprise donneuse d'ordre ou en visioconférence

Accessibilité aux personnes handicapées

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

Profil du formateur :

· Notre formateur est un spécialiste du logiciel, dont le principal atout est une grande expérience d'assistance au quotidien sur le logiciel (15 années).

Contact :

· Pierre Comparot, responsable formation, pierre@azsoft.fr / 03 85 436 845

Moyens pédagogiques mis en oeuvre :

- Démonstration sur le logiciel
- Exercices d'application
- Mise en situation avec les données de l'utilisateur
- Exercices pratiques et temps de réponse aux questions du stagiaire

Modalités d'évaluation

· Une mise en situation à la fin de chaque module de formation, lequel est corrigé par le formateur en présence de tous les stagiaires, lesquels sont invités à lui poser toutes les questions qu'ils jugent utiles de lui poser.

D'autre part, un QCM récapitulant l'ensemble des leçons apprises durant la formation est remis aux stagiaires le dernier jour de la formation, lequel est corrigé par le formateur en présence de tous les stagiaires, lesquels sont invités à lui poser toutes les questions qu'ils jugent utiles de lui poser.



SARL ELENA

14, Rue de Belfort
71100 CHALON SUR SAONE

Tel : 03 85 436 845

Technique : pierre@azsoft.fr / Commercial : fred@azsoft.fr

Administratif : azsoft@orange.fr

Objectifs pédagogiques

- Savoir choisir les bons réglages pour le fonctionnement du logiciel
- Savoir gérer les articles et avoir les bons usages
- Savoir gérer les articles complexes, ensemble d'autres articles
- Savoir gérer les différents types de conditionnement
- Savoir gérer le commissionnement
- Savoir utiliser et produire des statistiques avancés
- Faire le tour de précision spécifiquement demandé par l'entreprise sur des points spécifiques de son fonctionnement

Contenu de la formation

• Utilisation Générale d'Apinéoce gestion commerciale

○ (1/2 journée)

- Les raccourcis clavier
- Les recherches
- Les filtres
- Les vues
- Les exports
- Les éditions dynamiques
- Copier-coller lignes pièces commerciales
- Import de devis / commande Excel

• Les paramètres avancés

○ (1/2 journée)

- Gestion des droits d'accès
- Taux de TVA
- Taxes parafiscales
- Gestion des devises
- Types de tarifs (HT, TTC, etc...)
- Gestion des dépôts
- Les unités de mesures
- Les textes standard
- Les textes dynamiques
- Les secteurs géographiques
- La gestion des zones supplémentaire (ajout/modification, type, obligatoire...)

• Les différents type d'article et l'impact dans le logiciel

○ (1/2 journée)

- Unité
- Prestation
- Nomenclature
- Surface
- Volume
- Poids
- Sérialisé
- Composé

• La gestion des articles nomenclaturé, sérialisé et composé

○ (1/2 journée)

- Le calcul du prix d'achat en fonction du type d'article
- La gestion des stocks en fonction du type d'article
- Nomenclature avec ou sans fabrication préalable
- Les ordres de fabrication
- Les bons de fabrication

• La gestion du conditionnement

○ (1/2 journée)

- Les différents types d'unités : stockage, achat, vente
- La gestion des équivalences d'unités
- Les grilles de transporteurs

• La gestion des représentants et des commissionnements

○ (1/2 journée)

- Les fiches représentant
- Les différents modes de calcul des commissions
- L'impact sur les statistiques de vente

• statistiques avancées

○ (1/2 journée)

- Articles
- Clients
- Croisées
- Éditions journaux comptables

• Mise en pratique spécifique de points sur des fonctionnalités utiles dans l'entreprise

○ (1 journée)

- Exemple : Gestion de la valorisation des stocks en PAMP / LIFO / FIFO
- Exemple : gestion de la péremption
- Exemple : gestion d'exception tarifaire
- Exemple : inventaire
- Exemple : import tarif constructeur
- Exemple : gestion multi fournisseur
- Exemple : gestion des codes barre