



Connaissance de l'ordinateur et de son environnement



Présentiel  
Sur site client



Dirigeants & Salariés  
Par groupe de 1 à 5 participants



Durée : Sur mesure  
Rythme : par ½ journée



A partir de 1600€ HT

### CONTACT

Zone de la chartreuse  
2 rue Claude Berthollet  
81100 Castres

Benoit Vrigneau  
05 31 61 60 80

contact@airs.fr

### OBJECTIFS

Maitriser l'ergonomie du logiciel  
Maitriser le logiciel de gestion commerciale interne à la société  
Vous souhaitez gérer et maitriser votre circuit complet de vente et d'achat dans un seul logiciel, créer un catalogue d'articles détaillé avec photos, gestion de code-barres et impression des étiquettes, être au plus près des règlements et des relances clients, proposer des abonnements ou cartes de fidélité, suivre l'état de vos stocks et les besoins de réapprovisionnement, analyser vos statistiques d'achats et de ventes.

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES ET D'ÉVALUATION PENDANT LA FORMATION

Pédagogie basée sur des cas en situation réelle et des exercices individuels  
Evaluation à chaque module via un quizz  
Le stagiaire mettra à disposition un des postes de la société connecté au réseau local  
Les participants auront accès à différents supports de formation (fiches techniques, guides et base de données test)

### MODALITÉS DE SUIVI ET D'EXÉCUTION DE LA FORMATION

- Entretien d'analyse des besoins pour adapter la formation aux attentes du client bénéficiaire
- Convocation envoyée en amont de la formation précisant les modalités de déroulement de la formation
- Evaluation à mi-parcours
- Evaluation finale par le formateur
- Enquête de satisfaction à l'issue de la formation
- Contrôle de la présence en formation via émargement
- Une attestation de formation mentionnant les objectifs et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation sera remise au stagiaire à l'issue de la formation
- Questionnaire à froid

### ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Chaque situation est étudiée au cas par cas afin de mettre en place les dispositions nécessaires.

**WaveSoft Gestion Commerciale** fait partie d'un ensemble de modules du PGI WaveSoft : Comptabilité, CRM et TPV.

# PROGRAMME DE LA FORMATION

## PGI WAVESOFT - Gestion Commerciale

### MAITRISER L'ERGONOMIE DU LOGICIEL

Présentation Architecture logicielle - Architecture technique

Connaître les procédures d'installation et d'enregistrement

Découvrir le module Administration :

- Gestion des droits et utilisateurs
- Sauvegarde et restauration
- Transferts
- Modèles d'éditions
- Champs paramétrables

Maitriser l'environnement de travail :

- Affichage
- Personnaliser les fiches
- Personnaliser les listes
- Aperçus avant impression
- Editions, exports en PDF et envoi de mails

### MAITRISER LE LOGICIEL DE GESTION COMMERCIALE INTERNE À LA SOCIÉTÉ

Créer, modifier et gérer les fiches :

- Clients
- Fournisseurs
- Catalogue articles et produits

Renseigner, exporter et imprimer les codes-barres et étiquettes

Saisir et exploiter les tarifs de vente

Créer, modifier et gérer :

- Les pièces de vente
- Les pièces d'abonnement
- Les pièces d'achat
- Les pièces de stock
- Les inventaires

Paramétrer les souches, les natures et les transformations de pièces

Créer, modifier et gérer les affaires

Créer, modifier et gérer les différents types d'article :

- Ouvrages
- Promotions
- Nomenclatures
- Articles sérialisés/lots

Imprimer et exporter des statistiques

Créer des tableaux d'analyse personnalisés

