131 Impasse des palmiers
30319 ALES CEDEX
APE : 6202A
SIRET : 48949240500027
EURL au capital de 3 000 €uros
Enregistré sous le numéro 91 30 02635 30
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

PROGRAMME DE FORMATION
EBP GESTION COMMERCIALE (inclus POINT DE VENTE)

Public visé :
Utilisateur du logiciel EBP Gestion Commerciale PRO et/ou Point de Vente PRO de la maison EBP

Prérequis :
Utilisation courante de l'environnement Windows. Connaissance indispensable du métier de gestionnaire.

Conditions:
Capacité d'accueil de l'entreprise pour les formations sur site. Accès internet haut débit. Ordinateur pourvu de MS Teams avec écran dédié pour les formations en groupe (WebCam, Son et Haut Parleur)

Méthodologie pédagogique :
Autour d'une base de données dédiées à la formation professionnelle, nous travaillerons sur des présentations en exposés théoriques à 50 % et exercices adaptés à l'environnement du client.

Objectif de la formation :
À l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de créer les bases articles, clients et fournisseurs, gérer les ventes, les achats et les stocks, encaisser en point de vente, réaliser les clôtures de caisse et les transferts comptables.

Suivi et évaluation :
- Un entretien se fait en amont pour établir le programme de formation.
- Au fur et à mesure de celle-ci le formateur évalue par des exercices individuels, l'acquisition des compétences par les apprenants.
- À l'issue de la formation un entretien se fait avec l'apprenant et le formateur afin de voir si les objectifs sont opérationnels.
- Quelques mois plus tard une enquête de satisfaction est faite pour jauger l'impact pratique et de satisfaction de la formation.
- Une attestation de formation est délivrée à la fin de celle-ci.

Lieu de la formation :
Intra ou groupe mutualisé d'entreprise , possibilité de formation à distance

Formateur :
Patrice PIORKOWSKI réalisera la formation.

Durée :
Définie selon vos objectifs, lors de l'analyse du besoin

Modalité et délai d'accès :
Inscription sur étude et réalisation de devis. Le délai se fait selon planning (3 j.min)

Tarif et financement possible :
Sur devis, après l'analyse du besoin / Prise en charge possible par votre OPCO, selon ses critères

Contacts :
04 66 24 86 16 / contact@fac-informatique.fr (du lundi au vendredi, 9h - 17h30)

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap.
Référent handicap : Samuel DOMERGUE (coordonnées ci-dessus)



Dernière modification le 13/10/2026

131 Impasse des palmiers
30319 ALES CEDEX
APE : 6202A
SIRET : 48949240500027
EURL au capital de 3 000 €uros
Enregistré sous le numéro 91 30 02635 30
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

PROGRAMME DE FORMATION
EBP GESTION COMMERCIALE (inclus POINT DE VENTE)

CONTENU DE LA FORMATION (PROGRAMME RÉSUMÉ)

- 1 : Point de vente : création et paramétrage du dossier
- 2 : Point de vente : articles, gammes, fidélité et modes de règlement
- 3 : Point de vente : ventes et encaissements
- 4 : Point de vente : opérations de fin de journée
- 5 : Gestion commerciale : bases articles, clients et fournisseurs
- 6 : Gestion commerciale : documents de vente et d'achat
- 7 : Gestion commerciale : gestion des stocks
- 8 : Règlements, éditions et transferts comptables

Programme détaillé et adapté à votre besoin

Ce programme est présenté sous une forme résumée. Le programme détaillé (contenu, déroulé et durée de chaque séquence) est construit et adapté lors de la consultation et de l'étude pédagogique de vos objectifs, au cours de l'entretien d'analyse du besoin et du positionnement.

Il vous est remis avec la proposition et la convention de formation, avant le début de la formation.