

# Gestion du point de vente et des stocks

## Formation initiale

<b>Connaissances Préalables</b>	Utilisation courante de la caisse, connaissance des principes et méthodes de gestion, et du fonctionnement de l'entreprise.
<b>Public concerné</b>	Tout intervenant en charge de tout ou partie des encaissements.
<b>Objectifs</b>	A l'issue du stage, le participant sera capable de de suivre la gestion de l'entreprise et d'assurer le suivi des ventes.
<b>Programme</b>	<p><b>Introduction</b> Présentation du contenu de l'intervention Liens avec d'autres applications</p> <p><b>Prise de connaissance</b> Fiche signalétique de l'entreprise Evaluation des éléments vendus</p> <p><b>Mise en situation</b> Explication du fonctionnement Ouverture de table Prise de commande Encaissement Facturation</p> <p><b>Suivi du point de vente</b> Explication du fonctionnement Suivi produits vendus Suivi des clients</p> <p><b>Fin de journée</b> Obligations légales Contrôles de caisse Clôture de la journée Archivage des documents</p>
<b>Moyens pédagogiques</b>	Le client garantit la mise à disposition des personnes et matériels nécessaires au bon déroulement de la formation – Méthode de formation active s'appuyant sur un support de formation et des exercices à réaliser sur ordinateur - Jeux de rôles - Formateurs ayant des compétences issues de leur parcours professionnel et scolaire.
<b>Evaluation de la formation</b>	Entretien informel - Contrôle des connaissances par échange de questions/réponses Fiche d'appréciation remplies par le stagiaire en fin de formation - Feuille de présence
<b>Durée et Lieu</b>	1 jour(s) - 7 heures - Dispensée sur le site du client – 10 participants maximum