

Gestion du point de vente et des stocks

Formation initiale

Connaissances Préalables	Utilisation courante de la caisse, connaissance des principes et méthodes de gestion, et du fonctionnement de l'entreprise.
Public concerné	Tout intervenant en charge de tout ou partie des encaissements et des stocks
Objectifs	A l'issue du stage, le participant sera capable de de suivre la gestion de l'entreprise et d'assurer le suivi des stocks.
Programme	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Introduction <ul style="list-style-type: none"> ○ Présentation du contenu de l'intervention ○ Liens avec d'autres applications ▪ Prise de connaissance <ul style="list-style-type: none"> ○ Fiche signalétique de l'entreprise ○ Evaluation des éléments vendus ○ Définir le modèle type de facture par défaut (Avec possibilité d'insérer un logo de l'entreprise) ▪ Mise en situation <ul style="list-style-type: none"> ○ Explication du fonctionnement ○ Ouverture de table ○ Prise de commande <ul style="list-style-type: none"> ○ Encaissement ○ Facturation ▪ Fin de journée <ul style="list-style-type: none"> ○ Obligations légales ○ Contrôles de caisse ○ Clôture de la journée ○ Archivage des documents ▪ Statistiques <ul style="list-style-type: none"> ○ Statistiques journalières ○ Statistiques croisées ○ Statistiques commerciales ○ Contrôle de gestion (approche) ▪ Gestion des stocks <ul style="list-style-type: none"> ○ Explication du fonctionnement ○ Choix de la valorisation ○ Méthode d'inventaire ○ Saisie de l'inventaire ○ Ajustement divers ○ Valorisation des stocks ○ Contrôle physique ▪ Gestion de la fidélité <ul style="list-style-type: none"> ○ Explication du fonctionnement ○ Méthodes de calcul ○ Mise en œuvre ▪ Suivi du point de vente <ul style="list-style-type: none"> ○ Explication du fonctionnement ○ Suivi produits vendus ○ Suivi des produits achetés ○ Suivi des clients ○ Suivi des fournisseurs ▪ Point de vente <ul style="list-style-type: none"> ○ Explication du fonctionnement ○ paramétrage des écrans tactiles ○ Explication des automatismes ▪ Liaison point de vente distants
Moyens pédagogiques	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.
Evaluation de la formation	Entretien informel - Contrôle des connaissances par échange de questions/réponses Fiche d'appréciation remplies par le stagiaire en fin de formation - Feuille de présence
Durée et Lieu	5 jour(s) - 35 heures - Dispensée sur le site du client – 10 participants maximum