

SESSION 3 : LA GESTION COMMERCIALE DANS SAP B1

Durée : 4 jours / 27H

Tarif : 1000 € /jour

Objectifs pédagogiques

Distinguer et prendre en main les différents modules commerciaux de la solution SAP
Appliquer les paramétrages de base commerciaux de la solution
Gérer les profils de base des utilisateurs Vente

Public

Gestionnaires ADV, commerciaux, assistants commerciaux, hot liner

Prérequis

Bonne connaissance en gestion des ventes, aisance avec les outils de gestion et outils bureautiques

Méthodologie pédagogique

Point en amont de la formation avec restitution du besoin client.
Point en fin de journée de formation, recueil des impressions, régulation sur les autres journées en fonction de l'évolution pédagogique.
Évaluation à chaud en fin de formation, débriefing sur l'écart éventuel, formalisation d'une régulation sur les points soulevés.

Moyens d'encadrement de la formation

IBS s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire. L'animation est basée sur une pédagogie active, avec des exercices pratiques et personnalisés qui permet l'ancrage en temps réel. Cette animation s'appuie sur une alternance d'exposés théoriques et pratiques.
Support de cours consultables en ligne par chaque participant. Travaux pratiques.

Lieu de formation

Cette formation est possible en présentiel dans vos locaux ou en distanciel grâce à une connexion avec votre ordinateur ou votre smartphone

Modalités et délais d'accès

Inscription via notre convention de formation : au minimum 30 jours avant le démarrage de la session
Si prise en charge par un OPCO : vous devez en faire la demande à votre OPCO un mois avant le démarrage de la session

Contacts

Téléphone : 09 78 80 38 63

Mail : contact@innov-bs.com

Accessibilité



Nos intervenants savent adapter leurs méthodologies pédagogiques en fonction des différentes situations d'handicap.



Programme

A- Le Processus de vente dans SAP Business One

Les données de base partenaire et prospects : création et paramétrage d'une fiche client et d'une fiche prospect

Les activités : prise en main de la gestion des activités dans SAP B1

Les données de base article/services : création, mise à jour et paramétrages des articles de base dans SAP

Les données de base des tarifs : paramétrage des listes de prix standard et réalisation de gammes de tarifs complexes

Le processus de vente : création et paramétrage de l'ensemble de la chaîne de vente depuis la création d'un devis à la facturation

Le processus de retour de marchandises et d'avoir : processus de gestion des retours de marchandises et gestion des avoirs clients

La gestion des contrats cadres : création, paramétrage et utilisation des commandes ouvertes dans SAP B1

B- La gestion Du CRM

Opportunités de vente et CRM : Présentation du concept des opportunités et paramétrage de celles-ci

Etats et analyse des opportunités : indicateurs de base et analyse synthétique du processus de gestion d'une opportunité

Gestion des campagnes marketing : paramétrage des groupes cibles clients/prospects, création d'une campagne marketing de base, choix d'un média de communication et suivi des retours

C- Indicateurs et analyses croisées

Utilisation des statistiques de base du module des ventes : statistiques, vues générales, vues détaillées

Analyse interactive : utilisation des écrans interactifs et des KPI du module des ventes

Suivi et évaluation

Attestation de présence émise quotidiennement par les stagiaires et le formateur.

Évaluation à chaud en fin de journée et attestation de formation individualisée en fin de cycle

Dates

Nous consulter

Disposition pratiques

Effectif maximum : 8 participants