

Formation Dynamics 365 Business Central Ventes

Durée : 1 jour

Objectifs

Les objectifs de cette formation sont de vous familiariser avec le module Ventes de l'E.R.P. Dynamics 365 Business Central.

Lors de cette journée, nous allons explorer le module vente du point de vue de l'utilisateur final.

Nous aborderons les paramétrages ventes, la gestion des contacts, les devis, les commandes ventes, les prix de ventes et les remises ainsi que l'analyse et le reporting des ventes.

Participants

Gestionnaires d'activité, Membres d'équipe, Responsables vente et relations souhaitant acquérir une vision d'ensemble des possibilités du produit afin de faire évoluer le système d'information et le mettre en adéquation avec la vision stratégique de l'Entreprise ou du service.

Pré-requis

Aucun.

Contenu détaillé

- Introduction générale
 - o Présentation des intervenants
 - o Microsoft Dynamics 365 Business Central
 - o Objectifs de la formation
 - o Durée

- Module Ventes
 - o Concept de base, environnement
 - o Les processus de ventes
 - o Les principaux paramétrages
 - o Paramètres ventes
 - o Fiche client

- Concepts de comptabilisation
 - o Préambule
 - o Groupes de comptabilisation spécifiques
 - o Groupes de comptabilisation généraux
 - o Paramètres comptabilisation
 - o Groupes comptabilisation TVA
 - o Paramètres compta. TVA
 - o Interactions avec les autres modules
 - o Questions et mises en oeuvre pratique

Formation Dynamics 365 Business Central Ventes

- Focus sur le module ventes
 - o Gestion des contacts
 - o Fiche contact: société/ personne
 - o Synchronisation avec les clients et les fournisseurs
 - o Questions et mises en oeuvres pratiques
 - o Pour aller plus loin

- Gestion des devis
 - o Création d'un devis vente à partir de la fenêtre "Devis"
 - o Documents pouvant être générés à partir de la page de devis
 - o Questions et mises en oeuvre pratique

- Gestion des commandes vente
 - o Configuration de la gestion des ventes
 - o Gestion des transactions de vente
 - o Création et validation d'un client
 - o Mise en oeuvre pratique

- Traitement des commandes vente
 - o Utilisation des réservations d'articles
 - o Expédition de commandes
 - o Facturation des ventes
 - o Questions et mises en oeuvre pratique

- Prix de vente et remises
 - o Principes de fonctionnement
 - o Vue d'ensemble de la gestion des tarifs
 - o Configuration de prix pour un client donné et pour des articles spécifiques
 - o Configuration de prix pour viser un segment de clientèle particulier
 - o Utilisation de la fonction de tarification
 - o Questions et mises en oeuvre pratique
 - o Gestion de prix de vente spéciaux
 - o Configuration de remises ligne
 - o Utilisation de la fonction de remise ligne
 - o Mise en oeuvre pratique
 - o Mise à jour des prix de vente à l'aide de traitements par lots
 - o Utilisation de la règle du "meilleur prix"

Formation Dynamics 365 Business Central Ventes

- Fonctions du service clientèle
 - o Configuration de la référence externe article
 - o Création d'une commande vente avec une référence externe
 - o Mise en oeuvre "Traitement des articles dotés de références externes"
 - o Traitement des articles non stockés
 - o Mise en oeuvre pratique
 - o Substitution d'un article non disponible par un autre
 - o Mise en oeuvre pratique

- Analyse et reporting
 - o Création de rapports d'analyse
 - o Affichage et présentation des rapports d'analyse