

## Formation Microsoft Dynamics NAV Ventes, Niveau 1

Durée : 1 jour

### Objectifs

La formation "Ventes" passe en revue les activités nécessaires au traitement des ventes. Elle explique comment gérer les transactions de vente, les prix, les remises et les frais annexes.

### Participants

Tout public

### Pré-requis

- Connaître le fonctionnement des systèmes Windows
- Connaître le fonctionnement de base de Microsoft Dynamics NAV
- Connaître les fondements de la gestion commerciale

### Contenu détaillé

- Présentation générale
  - o Concepts de base, environnement
  - o Les processus de vente
- Gestion des commandes vente
  - o Configuration de la gestion des ventes
  - o Gestion des transactions de vente
  - o Traitement des commandes ouvertes
  - o Traitement des commandes vente
  - o Commandes à livraison directe
  - o Utilisation des réservations d'articles
  - o Expédition de commandes
  - o Traitement des ventes
- Prix de vente et remises
  - 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 Gestion de prix de vente spéciaux
  - o Création de prix de vente pour une campagne
  - o Mise à jour des prix de vente
  - o Configuration de remises ligne
  - o Utilisation de la fonction de remise ligne
  - o Création de remises ligne vente pour une campagne
  - o Utilisation de la feuille Prix vente
  - o Mise à jour des prix de vente à l'aide de traitements par lots
  - o Utilisation de la règle du « meilleur prix »

### Support de cours

Support de cours papier remis aux stagiaires en début de session.  
Exemples et exercices remis au stagiaire sur support électronique.