

EBP Gestion Commerciale & Point de Vente

Référence EBP-GCP · Formation intra-entreprise en présentiel · Version du 10 octobre 2026

OBJECTIFS	À l'issue de la formation, le stagiaire est capable de : • paramétrer articles, tarifs, clients et fournisseurs ; • gérer le cycle de vente et d'achat jusqu'à la comptabilité ; • tenir la caisse au quotidien, de l'ouverture à la clôture ; • respecter les obligations des logiciels de caisse.
PUBLIC	Commerçants, assistants commerciaux, responsables de magasin.
PRÉREQUIS	Utilisation courante d'un ordinateur. EBP Gestion Commerciale et, pour la seconde journée, EBP Point de Vente installés.
DURÉE	14 heures sur 2 jours, de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00.
EFFECTIF	1 à 6 stagiaires de la même entreprise.
LIEU	Exclusivement dans les locaux du client. Le client met à disposition une salle avec écran ou vidéoprojecteur, un poste par stagiaire et l'accès à son dossier EBP (ou à une copie de formation).
MÉTHODES	Démonstrations commentées, puis exercices pratiques sur les données réelles de l'entreprise. Support de formation PDF remis à chaque stagiaire.
ÉVALUATION	Questionnaire de positionnement avant la formation. Exercices corrigés en séance. QCM et cas pratique en fin de formation. Questionnaire de satisfaction à la fin de la formation et à 3 mois.
SUIVI	Feuille d'émargement signée par demi-journée. Attestation de fin de formation remise à chaque stagiaire.
FORMATEUR	Consultant APPSYS, intégrateur Odoo et EBP, qui déploie et paramètre ces logiciels chez ses clients.
DÉLAI D'ACCÈS	Session planifiée sous 2 à 4 semaines après acceptation du devis, aux dates convenues avec le client.
TARIF	900 € HT par jour pour un groupe de 1 à 6 stagiaires, soit 1 800 € HT pour la formation. TVA 20 % en sus. Frais de déplacement selon devis.
ACCESSIBILITÉ	Si un participant est en situation de handicap, le client nous en informe à la commande. Nous adaptons le rythme, les exercices et les supports.
CONTACT	APPSYS · 04 28 29 50 06 · hello@appsys.pro

Séquences, objectifs et évaluation

HORAIRE	SÉQUENCE ET CONTENU	OBJECTIF OPÉRATIONNEL	MÉTHODE	ÉVALUATION
JOUR 1 · 7 HEURES				
Matin 3 h 30	Paramétrage Dossier, articles et familles, tarifs et promotions, clients, fournisseurs, préférences.	Créer un article avec son tarif et une fiche client	Démonstration, exercices sur votre dossier	Exercice corrigé
Après-midi 3 h 30	Ventes, achats et stocks Devis, commandes, bons de livraison, factures, avoirs, acomptes, commandes et réceptions fournisseurs, stocks et inventaire, relances, transfert en comptabilité.	Transformer un devis en facture et la transférer en comptabilité	Démonstration, exercices guidés	Exercice corrigé
JOUR 2 · 7 HEURES				
Matin 3 h 30	Point de Vente Paramétrage de la caisse, moyens de paiement, ticket, ouverture et clôture, encaissements, retours, fidélité clients.	Ouvrir la caisse, encaisser une vente et clôturer la journée	Atelier pratique sur la caisse	Exercice corrigé
Après-midi 3 h 30	Conformité et suivi Logiciel de caisse certifié et obligations anti-fraude à la TVA, clôtures journalières et mensuelles, statistiques de ventes, lien avec la gestion commerciale.	Contrôler les clôtures et analyser les ventes du mois	Cas pratique de synthèse	QCM final et cas pratique

ADAPTATION

Le questionnaire de positionnement permet d'ajuster le temps passé sur chaque séquence au niveau du groupe et à votre utilisation d'EBP. Le programme peut aussi être réduit à une sélection de séquences, sur devis.