

Plan de formation

Commerce dans Microsoft Dynamics NAV

Objectif

Ces deux jours de cours dirigés, permet aux étudiants d'acquérir les connaissances et les compétences nécessaires pour gérer l'achat, la vente et le retour des stocks. Les étudiants apprendront à gérer les transactions de vente et d'achat, y compris les prix et les remises, les frais d'articles et les promesses de commande. La gestion des demandes d'achat sera couverte, ainsi que la gestion des retours et les caractéristiques du service à la clientèle.

Durée : 2 jours (14 heures)

Méthodes & Moyens pédagogiques

La formation est centrée sur un cours combinant la théorie expliquée par le formateur et les exercices pratiques. Afin de permettre au stagiaire de suivre la formation, le cursus est accompagné d'un support de cours en langue anglaise pour vous accompagner.

Modalités de suivi et d'appréciation des résultats

La présence des stagiaires est suivie sur base des fiches de présences émargées. Les participants ayant suivi une formation avec une assiduité satisfaisante recevront une attestation de formation.

La bonne compréhension de l'ensemble des concepts est également appréciée par le formateur sur la base des exercices pratiques présents dans les différents chapitres de ce cours.

Prérequis

Pour participer à ce cours, nous recommandons au stagiaire d'avoir une connaissance générale de l'utilisation de Microsoft Dynamics NAV ou d'avoir suivi le cours d'Introduction à Dynamics NAV.

Profil du stagiaire

Cette formation est destinée aux utilisateurs finaux de Microsoft Dynamics NAV souhaitant découvrir la solution ou à un partenaire qui propose et met en œuvre la solution

Délais d'accès :

Pour réserver une formation spécifiquement pour votre société dans nos locaux, chez vous ou en visioconférence, merci de prendre contact avec notre équipe par téléphone ou via le formulaire de contact de notre site web pour plus d'informations.

Plan de formation

Module 1 : Gestion des commandes

- Mettre en place la gestion des commandes de vente
- Gérer les transactions de vente
- Réservation d'articles
- Ordres d'affichage
- Déposer des envois
- Paiements anticipés des clients

Module 2 : Prix de vente et rabais

- Prix de vente
- Maintien des prix de vente
- Remises sur les lignes de vente
- Remises sur facture

Module 3 : Caractéristiques du service clientèle

- Remplacement d'articles
- Mise en place et création d'articles non stockés
- Ventes d'articles non stockés

Module 4 : Gestion des commandes d'achat

- Gestion des commandes d'achat
- Gérer les opérations d'achat
- Prix d'achat et rabais
- Prix d'achat
- Réductions sur les factures et les lignes
- Paiements anticipés des fournisseurs

Module 5 : Gestion des demandes d'achat

- Mise en place de la gestion des demandes d'achat
- Mise en place des feuilles de travail
- Caractéristiques supplémentaires de la fiche de travail

Module 6 : Frais sur les articles

- Frais sur les achats d'articles
- Frais sur les ventes d'articles

Module 7 : Order Promising

- Configuration du calcul de la date pour les commandes de vente
- Calcul d'une promesse de livraison
- Configuration du calcul de la date pour les commandes d'achat
- Estimer la réception d'un ordre de transfert
- Calendriers

Module 8: Gestion des déclarations

- Mise en place de la gestion des déclarations
- Gérer les déclarations client
- Gérer les déclarations des vendeurs