



# Logiciel e.liance – Extranet client

## 🎯 OBJECTIFS

- Conserver et corriger des données produits et services afin d'avoir une information toujours à jour.
- Administrer et structurer la base de donnée produits et services.
- Distribuer l'information à son eco-système.
- Comparer des produits et services entre eux.
- Réussir à réaliser des devis complexes en peu de temps.
- Mesurer les marges des différents devis.
- Évaluer les devis en fonction de son cycle de vente.

## 📖 CONTENU

- **Présentation de l'environnement :**
  - rappel du contexte de mise en œuvre de l'application ;
  - accès à l'application (accès via un navigateur, code d'accès personnel, ...) ;
  - présentation de l'application (organisation de l'écran, principe de navigation au sein de l'application) ;
  - précision sur les profils utilisateurs (adhérent, commercial, assistante, administrateur).
- **Consultation du catalogue produits :**
  - accès par le menu catalogue ;
  - recherche par l'arborescence du catalogue ;
  - recherche par mot clé ;
  - affinement de la recherche par critères (fournisseur, marque, alimentation, ...) ;
  - consultation de la fiche article ;
  - accès aux informations tarifaires (en fonction du profil de l'utilisateur) ;
  - documents rattachés (fiche technique, fiche commerciale, ... transmis par le fournisseur, fiche normalisée).
- **Consultation du catalogue fournisseur :**
  - accès par le menu fournisseur ;
  - recherche par l'arborescence catalogue du fournisseur.
- **Création d'un devis ou d'une facture :**
  - ajout d'articles à partir de la consultation du catalogue produits / catalogue fournisseur ;
  - ajout d'articles par saisie de la référence ;

## PUBLIC VISÉ

Pour toutes les personnes :

- qui réalisent des devis dans l'entreprise ;
- qui gèrent la donnée produit ;
- qui réalisent des opérations de SAV ;
- qui réalisent le marketing 360 ;
- qui gèrent l'administration des clients.

## PRÉREQUIS

Travailler quotidiennement sur la donnée produit et client.

## MÉTHODE

Démonstration de l'application et exercices intensifs sur son utilisation.

Mise en place de cas concrets.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

QCM et exercices pratiques

## DURÉE

2 jours soit 14 heures

## TARIFS

L'ensemble de nos formations sont sur devis (tarif catalogue : 840 € HT / jour)

## CONTACT GÉOSLANE

contact@geoslane.fr – 01 84 73 05 81

- ajout de ligne manuelle (non rattachée à un article de la base de données) ;
  - mise à jour d'une ligne : quantité, commentaire ;
  - saisie des conditions commerciales : remise par ligne, prix forcé, remise globale ;
  - suppression une ligne ;
  - organisation du devis/facture (ordre des lignes) ;
  - affectation du devis/facture à un client ;
  - impression du devis/facture (avec options d'impression).
- **Consultation des devis ou des factures :**
    - consultation des devis/factures par état (en cours, soumis, validé) ;
    - consultation des devis/factures par commercial ;
    - consultation des devis/factures par client ;
    - versionning des devis/factures.
  - **Administration de la base de données « adhérent » (option pour centrale d'achat) :**
    - gestion des clients dédiés adhérent (création, modification, suppression) ;
    - gestion des fournisseurs dédiés adhérent (création, modification, suppression) ;
    - gestion des articles dédiés adhérent (création, modification, suppression) ;
    - procédure d'initialisation de la base de données.