

TFBAT-PRE06

PARCOURS BATEAM CHAINE DES VENTES

Développez vos compétences et gagnez en autonomie grâce à nos formations pensées pour une prise en main optimale de notre logiciel de logiciel de gestion des affaires BATEAM.

PROGRAMME DES MODULES :

BAT-P04 – Etude et Chiffrage (4 heures)

BAT-P20 Gestion de la relation client (1 heure)

BAT-P25- Facturation clients (1 heure)

BAT-P40- Exercices, questions, réponses (1 heure)

SYDEV SAS
17 bis Avenue du 8 mai 1945
38130 Échirolles
SIRET : 417 800 810 00125

Certification QUALIOPI
Pour ses actions de formation L.6313-1-1
Organisme de formation N° 82380246138

Contact
+33 (0)4 76 33 44 00
formation@sydev.com

SYDEV.COM

Objectifs	Prendre en main le logiciel BATEAM et gérer la chaine des ventes dans BATEAM
Publics concernés	Tous les utilisateurs du logiciel BATEAM
Prérequis	Licence BATEAM et une bonne maîtrise des outils bureautiques sous Windows.
Moyens techniques et pédagogiques	La téléformation s'effectue à distance de façon synchrone. Le client doit disposer d'une connexion internet haut débit (ADSL) et d'une liaison téléphonique à proximité du PC.
Dates de formation	
Formateur	
Tarif	875 €
Accessibilité et inclusion : formation pour tous	Ce programme de formation est conçu pour être inclusif et accessible à tous, en veillant à répondre aux besoins spécifiques des personnes en situation de handicap, afin de garantir une expérience d'apprentissage équitable et enrichissante. N'hésitez pas à nous faire savoir si vous avez besoin d'autres suggestions ou d'une formulation différente.
Méthode	Méthode pédagogique active alternant les explications des bases appuyées sur des exemples concrets, démonstrations et exercices pratiques.
Modalité et délai d'accès	Pour accéder à cette formation, le client doit retourner le devis signé envoyé par le service commercial. Le délai moyen d'accès à la formation est de 2 à 4 semaines, en fonction de vos disponibilités et de celles de nos formateurs Les candidats recevront une confirmation d'inscription et des informations détaillées sur le programme. La formation peut être suivie en distanciel offrant ainsi une flexibilité optimale.
Modalité de délai d'assistance et d'encadrement	Le stagiaire pourra, pendant toute la période de téléformation, contacter le formateur par messagerie ou par téléphone. Le formateur est tenu de répondre au stagiaire dans un délai de 4 jours ouvrés
Modalités d'évaluation et de suivi	Les connaissances des stagiaires sont évaluées au cours de la formation par le formateur par le biais d'exercices de mise en situation. Une fiche d'évaluation est complétée par chaque stagiaire à l'issue de la formation.
Sanction de validation	Un certificat de réalisation peut être remis au client à sa demande à l'issue de la formation

BAT-P04 – Etude et chiffrage

Objectif : Prise en main des fonctionnalités de base de Bateam et gérer la chaine des ventes.

Prérequis : Utilisation courante de l'outil informatique + licence BATEAM

CONTENU DE LA FORMATION
1. Présentation concept de la chaîne des ventes
2. Données de base : a. Fiche article b. Fiche client c. Fiche ouvrage
3. Liste des devis a. Créer un devis b. Entête du devis c. Ajouter du contenu dans un devis d. Paramètres du devis : affichages et valider un prix de vente et postes complémentaires e. Utilisation de la feuille de vente f. Configuration du devis g. Editer le devis
4. Gérer les statuts des devis
5. Import d'appels d'offres
6. Marché à bon de commande
7. Gestion des devis types

BAT-P20 – Gestion de la relation client

Objectif : Prise en main des fonctionnalités de base de Bateam et gérer la chaine des ventes.

Prérequis Utilisation courante de l'outil informatique + licence BATEAM

CONTENU DE LA FORMATION
1. Présentation concept de CRM
2. Liste des clients a. Créer une fiche client b. Consulter une fiche client c. Modifier une fiche client d. Gestion des données financières liées au client e. Vue des informations qui alimentent une fiche client
3. Créer et gérer les actions de la CRM, suivi commercial par client

BAT-P25 – Facturation client

Objectif : Prise en main des fonctionnalités de base de Bateam et gérer la chaine des ventes.

Prérequis : Utilisation courante de l'outil informatique + licence BATEAM

CONTENU DE LA FORMATION
1. Présentation de la facturation client et des pièces de facturation (acompte, situation, facture, avoir)
2. Volet synthèse de la commande a. Présentation générale de la synthèse. b. Gestion du tableau de la synthèse. c. Ajouter une note sur une pièce.
3. Acompte a. Créer et modifier un acompte b. Supprimer un acompte c. Gérer les paiements
4. Situation d'avancement a. Présentation générale de l'avancement b. Gestion de l'avancement (quantité au %) c. Ajouter des lignes d. Paramétrer la situation e. Générer et envoyer une situation f. Modifier, supprimer une situation g. Valider une situation h. Présentation facture définitive
5. Facture avancement a. Présentation générale b. Gérer des dates de facturation c. Gérer des paiements
6. Gérer les avoirs
7. Situation/ facture globale
8. Les avenants a. Création d'avenant b. Rattachement d'avenant c. Facturation commande initiale et avenant

BAT-P40 – Exercices, questions, réponses

Objectif : Prise en main des fonctionnalités de base de Bateam et gérer la chaine des ventes.

Prérequis : Utilisation courante de l'outil informatique + licence BATEAM

CONTENU DE LA FORMATION
1. Créer un devis a. Ajouter un ouvrage non référencé et l'enregistrer dans la bibliothèque d'ouvrages b. Ajouter des éléments depuis un autre devis en passant par la bibliothèque c. Dupliquer puis supprimer une ligne d. Ajouter un article et appliquer un état sur cet article e. Créer un chapitre et déplacer les lignes dans le nouveau chapitre f. Ajouter une demande d'escompte
2. Afficher la liste des prospects a. Créer une action dans le CRM puis l'affecter sur une fiche client b. Consulter le suivi de facturation d'un client et les pièces associées c. Consulter les factures d'un client dans la liste des factures
3. Facturer a. Ajouter un acompte sur une commande et renseigner le règlement b. Consulter, créer une situation d'avancement c. Ajouter un chapitre et un article dans une facture d. Créer un avoir total et effectuer le remboursement e. Créer un avoir direct à déduire sur la prochaine facture