



Atelier Découverte

Partie pratique

Prérequis

Le stagiaire doit avoir accès au logiciel et disposer d'un poste de travail informatique, équipé d'une caméra, d'un micro, d'une caméra et d'un accès Internet.
Avoir suivi le module GESFOR-ADLT

Public

Toute entreprise envisageant de s'équiper du logiciel et tout utilisateur ou utilisateur potentiel du logiciel

Objectif du module

Découvrir les fonctions et possibilité d'utilisation de Gestan en pratique

- connaître les différentes fonctions de Gestan
- appréhender les possibilités du logiciel aux regards des besoins de l'entreprise
- faire le choix de la version nécessaire

Résultat attendu

Après la formation, le stagiaire doit être en mesure de déterminer si et dans quelle mesure Gestan répond aux besoins de son entreprise

Formation distancielle – durée 6h

PROGRAMME

Découverte pratique

La partie pratique portera sur l'étude des fonctions majoritairement utilisées par les TPE et PME (Administration, Gestion commerciale, Gestion des produits et des stocks). Elle peut-être adapté à l'issue de la 1ère partie en fonctions des besoins spécifiques de l'entreprise

I – Les fonctions d'administration et de personnalisation (ADM)

1 - Paramétrage de l'application

Les paramètres généraux

(entreprise, contacts, pièces, produits, actions et interventions, machines, divers)

Notion de champs complémentaire : création et utilisation

Utilisation d'états et fenêtre de remplacement

Paramétrer les extensions installées

Gestion des utilisateurs

Gestion multi-entreprise : créer des bases et les affecter aux entreprises ou établissements. « Switcher » entre les bases

Définir les référentiels

Notion de libellés paramétrables : définition et utilisation

Importer et exporter des données

Maintenance et sécurité

II – Gestion des produits et des stocks.

1 – Familles et Produits

Organiser les produits

- Créer les familles de produits
- Créer des produits

2 - les stocks

Organiser les stocks

- Définir les niveaux de stocks.
- Gérer les mouvements de stocks (entrée-sorties, transfert, modification en masse)
- Gérer les emplacements

III - Gestion commerciales

1 - Gestion des contacts

- Créer des contacts et les affecter à des catégories
(Particulier/Entreprise, Clients, Fournisseurs, Prospects)
- Définir et attribuer des conditions commerciales à un contact

2 - Suivi Clients

- Création d'un suivi commercial
Devis → Commande → BL → Factures
- Mise en place et suivi d'un échéancier ou facturation d'avancement des travaux
- Editions des états

3 - Suivi fournisseurs

- Création d'un suivi commercial
Demande de prix → Commande → BR → Facture
- Editions des états

