

Objectifs pédagogiques de la formation

Connaitre le vocabulaire et les informations traitées et utilisées dans une gestion commerciale

Public concerné

Tout salarié, collaborateur, dirigeant ou créateur d'entreprise ayant le besoin d'acquérir ou de renforcer ses connaissances sur le logiciel WaveSoft

Prérequis

Pour suivre ce stage de formation, les stagiaires doivent posséder des connaissances informatiques de base

Modalités d'accès ou d'inscription à la formation (si applicable)

Envoi doc formation

Envoi devis pour formation suite à la demande du client

Envoi de convention de formation comportant notamment la liste des stagiaires et les dates de formation accompagnée du programme de formation.

Méthodes pédagogiques

L'objectif principal de la formation étant que les stagiaires soient capables, au terme de celle-ci, de connaître le vocabulaire et les principes de la gestion commerciale. La première partie de la formation consiste en l'écoute et l'analyse des méthodes de fonctionnement de l'entreprise. Grâce à un dialogue constant avec les stagiaires, la suite de la formation s'appuie sur l'étude des différentes options des programmes en fonction des besoins et contraintes de l'entreprise.

Moyens pédagogiques

Ordinateur portable du formateur pour démonstration

Ordinateur équipé du logiciel concerné pour chaque stagiaire fourni par le client.

Vidéo projecteur ou écran interactif selon situation

Le stagiaire étudie donc en « situation réelle » sous forme d'exercices dans la mesure du possible sur ses propres données.

Évaluation de la formation

L'évaluation des connaissances se fait de façon continue, tout au long de la journée de formation, et plus principalement lors de la manipulation. Dans cette partie du stage, il est demandé aux stagiaires d'appliquer de façon pratique les connaissances théoriques apprises précédemment en utilisant les fonctions du programme qui ont été abordées et expliquées. Les stagiaires sont mis en situation de travail avec le programme, sous le contrôle permanent du formateur. La formation est sanctionnée par une attestation individuelle de formation.

**PRENEZ
CONTACT**

04 77 59 30 40

www.aveliis.fr

contact@aveliis.fr

Siège social

12 rue Paul Ronin
42100 Saint Etienne

Ondaine

50 Rue holtzer
42240 Unieux

Forez

10 Rue des Roseaux Verts

Formateur

ROBIN Guillaume (Technicien)
COILLET Olivier (Technicien)
THIOLLIER Marie Noelle (Technicien)
BAVUT Erick (Technicien)

Modalités d'organisation

Sauf accord mutuel préalable les horaires de formation seront : 9h00 – 12h00, 14h00 – 17h00. La formation se fera soit dans les locaux de l'entreprise, soit en formation à distance par le biais du logiciel AU CHOIX. Sauf accord, le nombre de stagiaires maximum est de cinq en présentiel et d'un à distance.

Nombre d'heures / jours **1 jour**

Coût **900 euros HT/jour**

Programme détaillé de la formation

Connaitre le vocabulaire et les informations traitées et utilisées dans une gestion commerciale

- Notion tiers (client, fournisseur, prospect, contact)
- Notion article
- Notion produit
- Circuit achat
- Circuit vente

**PRENEZ
CONTACT**

04 77 59 30 40
www.aveliis.fr
contact@aveliis.fr

Siège social
12 rue Paul Ronin
42100 Saint Etienne

Ondaine
50 Rue holtzer
42240 Unieux

Forez
10 Rue des Roseaux Verts