

PROGRAMME FORMATION : LOGICIEL CAVILOG

Public visé : Demandeurs d'emploi, salariés, gérants TNS

Objectifs de formation : Maitriser la gestion commerciale de l'entreprise spécialisée dans le négoce du vin
Programmer et gérer le système de gestion d'encaissement
La gestion des Stocks
Gérer le suivi client - Gérer les campagnes de communication
Analyses statiques de l'activité - Clôturer la caisse

Prérequis : Aucun

Moyens pédagogiques : Apport didactique d'un intervenant professionnel, support informatique et logiciel de caisse, mise en situation, supports écrits.

Suivi pédagogique : Exercices d'application

Modalité/déroulement : Formation en présentiel

Profil formateur : M CHOLLET Didier, formateur référent Logiciel CAVOLOG

Durée : 24 heures

Dates : à définir

Nombre de stagiaires : 1

Lieu de la formation : En intra- site de l'entreprise

Catégorie de l'action : Formation visant à favoriser son évolution professionnelle – Programme 2018 – Version 1

Modalité d'évaluation : Attestations de présence

Responsable de stage : Mme LECORDIER Marion

Prestataire de la formation : ATC FORMATIONS CHALLANS

54 rue Carnot – 85300 CHALLANS – D'enregistrement 528500965 85

LA GESTION DES PRODUITS

Classement par famille
Création des articles
La classification et recherche des produits :
par région, domaines, appellation, cépages,
couleur, millésime, degrés...
Association Mets et vins
La gestion et l'optimisation des stocks
Recherche des stocks avec choix multicritères
Tableau de bord

LES CLIENTS

Le fichier client
Nomenclature tarification
Fiche contact détaillée
Application SMARTPHONE communication
Les cartes fidélités
Les comptes clients
Intégration des retours clients, préférences
Gestion des opérations promotionnelles
Campagne Marketing

LA CAISSE

Paramétrage de votre caisse
L'identification des vendeurs
Droits d'accès
La palette de fonctions
L'insertion des produits sur la caisse

Les différents tarifs
Les changements de prix, les offerts
Les remises sur produit ou remises globales
sur le ticket
La mise en attente d'un ticket
Les rappels tickets

LES ENCAISSEMENTS

Les encaissements
Les différents modes de paiements
Division et réimpression de note
Les avoirs clients
Les retours produits
Les clients en compte
Impression de factures clients

LA GESTION

Clôture de la journée
Le Z de caisse
Les historiques
Les statistiques