



Focus sur le logiciel de vente

Initiation et découverte



Objectifs pédagogiques :

- > Manipuler en autonomie l'intégralité du progiciel optique.
- > Renseigner convenablement le fichier client
- > Paramétrer le dossier de vente
 - Établir un devis
 - Concrétiser un devis
 - Procéder à la facturation du dossier client

Moyens pédagogiques et techniques :

- > Séance de formation en présentiel ou en distanciel
- > Supports visuels via prise en main (à distance) du progiciel par le formateur
- > Supports de formation fournis
- > Alternance entre apports théoriques et mises en situation pratiques des stagiaires avec des études de cas concrets



Public et Prérequis

La formation proposée par Seeform vise tous les salariés de magasin d'Optique diplômés ou non du BTS Opticien Lunetier.

Pour suivre le programme, aucune condition d'accès particulière n'est prérequis (aucun niveau d'études minimum exigé, ni diplôme).



Durée de la formation

La formation sera assurée sur une durée de 4h.



Formatrice

La formation sera assurée par Mme Florie Martinez, responsable formation de la société Seeform.



Pour toute demande de renseignements concernant les modalités d'inscription et l'accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Merci de contacter :
Mme Florie Martinez | Responsable Formation
06 77 74 72 49 – contact@seeform.fr



Tarif de la formation par stagiaire : 390€
(À partir de 3 stagiaires d'une même entreprise : Devis personnalisé).



Il sera appliqué un délai minimum de 15 jours entre la date de la demande et la date de la formation souhaitée.

Contenu détaillé de la formation

Pendant les 4h

Présentation du formateur et tour de table Annonce des objectifs pédagogiques et du programme de formation Évaluation des acquis

Programme concernant le progiciel :

- Se connecter et se déconnecter du progiciel
- Créer une facture – vente au comptoir – Contrôler et clôturer la caisse journalière
- Rechercher les différents types de règlements
- Utiliser et analyser l'outil de statistique mis à disposition par le progiciel
- Accéder à la documentation du progiciel
- Contacter le support pour une demande d'assistance
- Rechercher un client, un devis, une vente ou une facture à l'aide de différents moyens et faire une recherche avancée avec des critères précis
- Créer un dossier client, accéder à un fichier client déjà existant et renseigner convenablement le fichier client
- Établir un dossier optique complet (lunettes ou lentilles) – Générer un devis
- Transformer un devis en vente – Facturer le dossier – Paramétrer le tiers payant
- Enregistrer une note dans le fichier client
- Numériser les documents à destination du fichier client – Imprimer ou enregistrer les documents liés à une vente (devis normalisé, prise en charge, ordonnance, fiche atelier).
- Programmer un rendez-vous de livraison
- Comprendre l'outil de facturation – Savoir paramétrer le tiers payant dans une facture
- Générer une télétransmission et la visualiser
- Valider les encaissements

Évaluation pour validation des acquis Derniers temps d'échange avec le formateur

Interaction constante entre le formateur et les stagiaires
Mise en application pratique après chaque apport théorique


Validation des acquis :

Les stagiaires seront évalués régulièrement au cours de la formation pour valider leurs acquis. Une attestation de présence leur sera remise à l'issue de la formation.



Seeform

Se former pour voir plus loin



SASU SEEFORM | 385 avenue des Baronnes - 34730 Prades-le-Lez | 06 77 74 72 49 - contact@seeform.fr | www.seeform.fr
SASU au capital de 1 000€ - N° SIRET : 900.122.763.00015 - RCS de Montpellier - NDA : 76341117234 (ne vaut pas agrément de l'Etat)
Version 001 - Édition Janvier 2023

Conception et réalisation : Otsukare Studio - Crédit Photos : Freepick, Pexels et Adobe Stock.