

Formation WaveSoft – Introduction et prise en main

Gestion commerciale, comptabilité et CRM – Niveau initiation

DURÉE 3 jours (21 h)	MODALITÉ Intra, sur site ou à distance	EFFECTIF 1 à 6 stagiaires	TARIF 910 € HT / jour
--------------------------------	--	-------------------------------------	---------------------------------

Présentation

Cette formation couvre la prise en main initiale de l'ERP WaveSoft, organisée en trois modules : gestion commerciale (1,5 jour), comptabilité (1 jour) et CRM (0,5 jour). Conçue à partir de vos données et de vos processus réels, elle s'adresse aux équipes qui débutent sur l'outil et vise leur autonomie sur les opérations courantes.

Objectifs opérationnels

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- naviguer dans l'ERP WaveSoft et retrouver rapidement les informations utiles ;
- gérer le cycle des ventes et des achats courants : devis, commandes, réceptions, livraisons, factures ;
- suivre les stocks et réaliser les saisies d'inventaire de base ;
- enregistrer et letter des écritures comptables simples et éditer les états courants ;
- suivre ses contacts et actions commerciales dans le CRM.

Public et prérequis

Public	Utilisateurs de l'ERP en PME (gestion, achats, logistique, comptabilité), dirigeants et responsables de service.
Prérequis	Utilisation courante d'un poste informatique ; accès à la base WaveSoft de l'entreprise. Pour le module comptabilité : notions de comptabilité générale.
Effectif	1 à 6 stagiaires par session.

Programme détaillé

MODULE 1 · 1,5 JOUR — Gestion commerciale

Découverte de l'environnement (0,25 j)	• Interface, navigation et organisation des menus • Recherche, tris et personnalisation des listes • Bonnes pratiques de saisie
Fichiers de base (0,25 j)	• Articles : création, familles, tarifs • Clients et fournisseurs : fiches, conditions, encours
Chaîne des ventes (0,5 j)	• Devis, commandes, bons de livraison, factures • Transformation des pièces et suivi du portefeuille • Éditions et envois aux clients

Formation WaveSoft – Introduction et prise en main

Gestion commerciale, comptabilité et CRM – Niveau initiation

Chaîne des achats (0,25 j)	• Commandes fournisseurs et réceptions • Rapprochement commandes / réceptions / factures
Stocks et inventaire (0,25 j)	• Mouvements de stock et états courants • Préparation et saisie d'un inventaire simple

MODULE 2 · 1 JOUR — Comptabilité

Prise en main (0,25 j)	• Présentation du module et du plan comptable paramétré • Organisation des journaux
Saisie des écritures (0,25 j)	• Saisie dans les journaux (achats, ventes, banque, OD) • Contrôles de saisie et corrections
Lettrage et rapprochement (0,25 j)	• Lettrage des comptes de tiers • Pointage et rapprochement des comptes
Éditions (0,25 j)	• Grand livre, balance, journaux • Recherches et exports

MODULE 3 · 0,5 JOUR — CRM

Prise en main du CRM (0,5 j)	• Présentation du module CRM • Fiches tiers, prospects et contacts • Actions commerciales et suivi des échanges • Relances et planification de l'activité commerciale
-------------------------------------	--

Organisation et méthodes

Modalités	Formation intra-entreprise, en présentiel dans vos locaux à La Réunion ou à distance (visioconférence).
Rythme	Séances de 2 h à 2 h 30, réparties selon vos disponibilités.
Méthodes mobilisées	Alternance d'apports théoriques et de mises en pratique directement sur votre ERP, avec vos propres données. Support de formation remis à chaque participant.
Moyens techniques	Poste de travail par stagiaire avec accès à la base WaveSoft de l'entreprise ; vidéoprojection ou partage d'écran.
Délai d'accès	2 à 4 semaines entre la signature du devis et le démarrage, selon vos disponibilités. Inscription par retour du devis signé puis signature d'une convention de formation.

Évaluation et sanction de la formation

Formation WaveSoft – Introduction et prise en main

Gestion commerciale, comptabilité et CRM – Niveau initiation

Positionnement	Questionnaire de positionnement adressé aux stagiaires avant la formation.
Évaluation des acquis	Mises en pratique tout au long de la formation et cas de synthèse en fin de formation.
Satisfaction	Questionnaires de satisfaction à chaud (fin de formation) et à froid.
Sanction	Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à l'issue. Action de formation non certifiante (art. L. 6313-1 du code du travail) ; aucune certification RNCP ou du Répertoire spécifique n'est préparée.