

EBP Gestion Commerciale : optimiser la chaîne commerciale de la commande à la facturation

Lien : https://maroc-performance.com/formation/ebp-gestion-commerciale-optimiser-la-chaine-commerciale-de-la-commande-a-la-facturation

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
5 jours (35h)	**FA137**	**Logiciels Sage et Ciel**

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Maîtriser le logiciel EBP Gestion Commerciale
- Gérer efficacement les devis, commandes et factures
- Optimiser la gestion des achats et des ventes
- Suivre et contrôler les stocks en temps réel
- Améliorer la relation client et le suivi commercial
- Produire des tableaux de bord de performance
- Automatiser les processus commerciaux de l’entreprise
- Fiabiliser les données commerciales et financières
- Développer une gestion commerciale structurée et efficace

👥 POUR QUI ?

- ✔ Responsables commerciaux et chefs d’entreprise
- ✔ Assistants commerciaux et gestionnaires de ventes
- ✔ Responsables administratifs et financiers
- ✔ Comptables et gestionnaires PME
- ✔ Entrepreneurs et créateurs d’entreprise
- ✔ Toute personne utilisant EBP pour la gestion commerciale

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Introduction à EBP Gestion Commerciale

- Présentation du logiciel et de ses fonctionnalités
- Rôle dans la gestion commerciale des entreprises
- Enjeux de la digitalisation des processus commerciaux

2 / Paramétrage du logiciel

- Création des dossiers clients et fournisseurs
- Configuration des articles et services
- Paramétrage des tarifs et conditions commerciales

3 / Gestion des devis et commandes

- Création et suivi des devis
- Transformation devis → commandes
- Gestion des bons de commande clients et fournisseurs

4 / Facturation et gestion des ventes

- Émission des factures
- Suivi des règlements clients
- Gestion des avoirs et relances

5 / Gestion des achats et fournisseurs

Maroc Performance

- Création des bons de commande fournisseurs
- Suivi des livraisons et factures fournisseurs
- Contrôle des coûts d’achat

6 / Gestion des stocks

- Entrées et sorties de stock
- Suivi des inventaires
- Gestion des seuils d’alerte et réapprovisionnement

7 / Suivi de la relation client

- Fiches clients et historique des échanges
- Analyse des ventes par client
- Fidélisation et suivi commercial

8 / Reporting commercial

- Tableaux de bord de ventes
- Analyse du chiffre d’affaires
- Suivi des performances commerciales

9 / Automatisation des processus commerciaux

- Optimisation des flux de gestion
- Réduction des tâches manuelles
- Centralisation des données commerciales

10 / Études de cas et mise en pratique

- Simulation de gestion commerciale complète
- Analyse de cas réels d’entreprise
- Exploitation des fonctionnalités avancées

Maroc Performance

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

16 au 20 Nov. 2026	Présentiel - Casablanca
12 au 18 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
08 au 12 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
03 au 07 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
28 Juin au 02 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés