

Formation standard Microsoft Dynamics NAV Ventes Niveau 1

1 jour

Objectifs

La formation ventes passe en revue les activités nécessaires au traitement des ventes. Elle explique comment gérer les transactions de vente, les prix, les remises et les frais annexes. *Participants* : Tout public

Pré-requis : Connaître le fonctionnement des systèmes Windows, le fonctionnement de base de Microsoft Dynamics NAV, Connaître les fondements de la gestion commerciale

Contenu détaillé

Présentation générale

- Concepts de base, environnement
- Les processus de vente

Gestion des commandes vente

- Configuration de la gestion des ventes
- Gestion des transactions de vente
- Traitement des commandes ouvertes
- Traitement des commandes vente
- Commandes à livraison directe
- Utilisation des réservations d'articles
- Expédition de commandes
- Traitement des ventes

Prix de vente et remises

- Configuration de prix pour un client donné et pour des articles spécifiques
- Configuration de prix pour viser un segment de clientèle particulier
- Utilisation de la fonction de tarification
- Gestion de prix de vente spéciaux
- Création de prix de vente pour une campagne
- Mise à jour des prix de vente
- Configuration de remises ligne
- Utilisation de la fonction de remise ligne
- Création de remises ligne vente pour une campagne
- Utilisation de la feuille Prix vente
- Mise à jour des prix de vente à l'aide de traitements par lots
- Utilisation de la règle du « meilleur prix »

Support de cours

Support de cours papier remis aux stagiaires en début de session.
Exemples et exercices remis au stagiaire sur support électronique.