

Formation standard Microsoft Dynamics NAV Ventes Niveau 2

1 jour

1

Objectifs

La formation ventes passe en revue les activités nécessaires au traitement des ventes. Elle explique comment gérer les transactions de vente, notamment les prix, les remises et les frais annexes. Elle aborde également les fonctions du service clientèle.

Participants

Tout public

Pré-requis

Connaître le fonctionnement des systèmes Windows

Connaître le fonctionnement de base de Microsoft Dynamics NAV

Connaître les fondements de la gestion commerciale

Avoir suivi le cours Microsoft Dynamics NAV Ventes Niveau 1

Présentation générale

- Concepts de base, environnement
- Les processus de vente
- rappels

Fonctions du service clientèle

- Remplacement d'un article non disponible par un autre
- Traitement des articles dotés d'articles de substitution
- Configuration de la référence externe article
- Création d'une commande vente avec une référence externe
- Traitement des articles dotés de références externes
- Traitement des articles non stockés
- Gestion de la vente d'un article non stocké au moyen d'une commande spéciale

Analyse et reporting

- Personnalisation des rapports d'analyse
- Création de rapports d'analyse
- Utilisation de groupes de clients et d'articles dans les rapports d'analyse
- Affichage et présentation des rapports d'analyse
- Réalisation de vues analytiques

Support de cours

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