

# PROGRAMME DE FORMATION SUR LA GESTION CAISSE

## *Formation et intervention dans vos locaux*

### OBJECTIF PÉDAGOGIQUE

À l'issue de la formation, le stagiaire doit être capable de maîtriser et d'établir les opérations courantes de la Gestion Caisse Entrepositaire

#### Public

Toute entreprise souhaitant une remise à niveau ou une initiation sur la gestion commerciale Entrepositaire de son personnel pour une action d'adaptation et de développement des compétences

#### Prérequis

Connaître la législation sur les droits des alcools

#### Durée

2 jours (9h-17h) Soit 14 heures de formation.

#### Lieu du Stage

En présentiel dans vos locaux, avec les ordinateurs de l'entreprise

#### Tarif

Jusqu'à 3 Participants  
890 € HT/jour, encadrement assuré par un formateur  
Au-delà nous consulter

#### Contrôles

- De l'assiduité sur feuille d'émargement par demie journée
- Des connaissances par évaluations et exercices corrigés par le formateur

#### Sanction de la Formation

Attestation de Stage

#### FICHER DES ARTICLES

Création des articles

- Données spécifiques à la gestion de caisse
- Prix
- Codification
- Gencod auto ou non
- Paramètres liés à la saisie
- Edition des étiquettes article

#### PARAMÉTRAGE DES TARIFS

- Paramétrage du principe de tarification
- application d'un coefficient Multiplicateur au PR
- Application d'une Remise au prix de vente H.T.de base

#### GESTION DES CARTES CLIENTS

- Création des fichiers
- Edition des cartes clients
- Gestion des types 'Fidélité'
- Utilisation des 'Fidélités'
- Mailing client multicritère

#### LIBELLE DES TARIFS

- Création des libellés des tarifs
- Possibilité de bloqué un tarif
- Liste écran des libellés des tarifs
- Edition des libellés de tarifs
- Edition des Clients rattachés à un tarif

#### TARIFS promotion

- Création des promotions sur le principe suivant :
  - Autant d'articles que l'on désire par promotion
  - Autant de promotion que l'on désire.
  - Clients rattachés à une promotion
  - Articles liés à une promotion
  - Edition multicritères promotions

#### SAISIE CAISSE

- Gestion du fonds de caisse
- Saisie des ventes
- Recherche de l'article
- Modification de la ligne
- Gestion de la touche « promo »
- Gestion de la carte client
- Gestion des remises ligne ou total
- Réédition de ticket
- Saisie du règlement client
- Gestion des retours client
- Gestion de la déconsigne

#### GESTION DE LA FIN DE JOURNÉE

- Edition Fin de journée
- Contrôle de la caisse
- Préparation de l'export des ventes du jour

#### Méthodologie et Pédagogie

- La pédagogie sera active et participative avec :
  - Des étapes théoriques et pratiques
  - Un support de formation
  - Des formateurs rôlés à l'exercice de la gestion Caisse