

### Type de formation

Synchrone à distance > Classe virtuelle | Sur site Client

### Public concerné

Toute personne devant assurer une mission de gestion commerciale dans l'entreprise.

### Prérequis

Maîtrise de l'environnement Windows. Expérience professionnelle dans la fonction liée au module

### Nombre de stagiaires

8 stagiaires maximum

### Evaluation et validation

Evaluation d'entrée réalisée par téléphone

Feuille d'émargement individuelle

Évaluation des acquis des stagiaires, en cours, et à l'issue de la formation par QCM

Attestation de fin de formation

### Dates et sessions des formations

Sur sessions programmées.

A définir en fonction de nos disponibilités respectives.

Contact planification :

Mme Allison Rosar - 03.20.54.89.42 - [allisonrosar@why.eu](mailto:allisonrosar@why.eu)

### Détail Formation

Durée : 14 heures - 2 jours

De 09h00 à 12h30 et de 14h00 à 17h30

Formation synchrone-Classe virtuelle

: 1680€ HT pour 2 jours de formation soit 840€ HT la journée

Sur site client : 2400€ HT (Frais de déplacement du formateur inclus) soit 1200€ HT la journée

### Délai d'accès à la formation :

De 1 à 3 semaines

### Objectifs pédagogiques :

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

1. Naviguer de façon autonome dans les différents modules de la gestion commerciale WHY en utilisant les menus et raccourcis appropriés
2. Créer et modifier des fiches clients complètes en renseignant l'ensemble des champs obligatoires selon les procédures internes
3. Réaliser l'ensemble du cycle commercial en :
  - Créant des devis structurés incluant options, variantes et remises
  - Transformant les devis en commandes/affaires avec gestion des avenants
  - Générant des bons de livraison partiels ou complets
  - Établissant des factures d'acompte et de solde
  - Enregistrant les règlements clients et effectuant leur suivi
  - Émettant des relances selon les différents niveaux définis

### Méthodes pédagogiques :

La méthode pédagogique allie méthode d'exposé théorique, dispensé par le formateur, et manipulation du stagiaire sur des études de cas concrètes. Des contrôles de l'utilisation et des rappels de formation ont lieu en permanence durant la formation. Pour aller plus loin, [téléchargez le guide des modalités pédagogiques proposé par WhySoft Group](#)

### Moyens pédagogiques

L'ensemble du cours est disponible sous forme de supports vidéos didactiques détaillant chaque élément du contenu pédagogique que le stagiaire pourra consulter pendant, et après la formation de manière illimitée.

Une licence du logiciel de gestion WHY par stagiaire préalablement installée Base de données logicielle pré paramétrée composée d'exemples pratiques

Dispositions d'accueil en cas de formation à distance en synchrone / Classe virtuelle :

- Logiciel de prise de main à distance (AnyDesk)
- Tableau blanc virtuel
- Outils de mise en évidence des éléments présents sur les écrans partagés
- Outil de transfert de fichiers

Dispositions d'accueil en cas d'intervention sur site Client :

- Vidéoprojecteur + ordinateur
- Support de projection mobile (Ecran blanc)
- 1 bloc-notes et 1 crayon par stagiaire

### Intervenant :

Formateur expert, salarié de WhySoft Group, ayant bénéficié d'une formation de niveau administrateur aux progiciels de la gamme WHY.

Déroulé de la formation :

1. QCM d'entrée (Grille de qualification initiale)
2. Présentation générale du module de gestion commerciale
3. Méthode démonstrative commentée par l'intervenant WhySoft Group
4. Mise en application par les stagiaires au travers d'exercices pratiques
5. Questions / Réponses - Échanges - débat
6. Évaluation des acquis par QCM

### Handicap :

Toutes les formations dispensées par WhySoft Group sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Référent Handicap WhySoft Group : Mme Marie Havet - 03.20.54.89.42 - [contact@why.eu](mailto:contact@why.eu). Si un bénéficiaire est en situation de handicap, merci de bien vouloir nous l'indiquer au plus vite.

## Contenu de la formation

### Présentation générale

Identifier et expliquer l'architecture fonctionnelle de la gestion commerciale WHY

### Devis :

- Créer un devis technique selon le modèle approprié
- Gérer les différentes versions d'un devis
- Construire une arborescence structurée
- Intégrer des options et variantes dans un devis
- Rédiger et formater les textes clients et références techniques
- Calculer et vérifier les sous-totaux (HT, TVA, TTC)
- Insérer des images dans un devis
- Appliquer les frais généraux par chantier selon les règles définies
- Effectuer une recherche par déclinaisons, présentations et options
- Appliquer les différents types de remises (globale, par poste, par rubrique)
- Renseigner les informations analytiques par poste de coût

### Gestion d'Affaire :

- Établir une confirmation de commande chantier
- Gérer les travaux supplémentaires et avenants
- Éditer un bilan détaillé

### Bon de Livraison Client :

- Générer des bons de livraison totaux ou partiels selon les besoins

### Facturation et Avoirs Client :

- Établir les différents types de factures (acompte, solde en quantité, avancement)
- Créer des avoirs clients
- Gérer les retenues de garantie

### Règlements Client :

- Enregistrer des règlements totaux ou partiels
- Contrôler la concordance entre règlements et factures émises

### Relances de paiement :

- Émettre des relances selon les 3 niveaux définis
- Assurer le suivi des relances émises

### Règles de Tarifs de Vente :

- Paramétrer les règles de tarifs selon les 7 axes définis
- Visualiser et gérer deux niveaux de remise client

### Gestion des Projets :

- Associer un client à un projet
- Lier un chantier à un projet existant