



Programme de formation

Version du 01/09/2023

Référent Pédagogique: Gilles POIRIER



Gérer mon entreprise avec DOLIBARR

1 CONTEXTE ET OBJECTIFS

Objectifs principaux

L'objectif de cette formation est de rendre autonomes les stagiaires pour l'utilisation du progiciel Dolibarr (gestion commerciale, vente, achat, gestion de stock, trésorerie).

Le contenu et les objectifs seront ajustés en fonction du besoin du bénéficiaire, défini dans le cadre d'un échange préalable du client avec le chef de projet, dans un souci d'adaptation de la formation.

Objectifs pédagogiques

- Être capable de Gérer les Tiers dans Dolibarr
- Être capable de créer/modifier/supprimer un Produit/Service dans Dolibarr
- Être capable de créer/modifier/supprimer un document de vente dans Dolibarr
- Être capable de créer/modifier/supprimer un document d'achat dans Dolibarr
- Être capable de créer/modifier/supprimer les mouvements de Stock dans Dolibarr
- Être capable de créer/modifier un événement dans l'Agenda Dolibarr

Modalités pédagogiques

En présentiel : Interentreprise (nous consulter) ou Intra-entreprise

En Visioconférence

Le formateur propose des introductions théoriques d'utilisation de l'outil et met en pratique les notions exprimées dans le cadre d'une démonstration de l'accomplissement des objectifs pédagogiques.

Évaluations du stagiaire en continu, au moyen d'exercices pratiques et d'un questionnaire final de validation des acquis.

Pré-requis

- Réussir le QCM d'avant formation avec une note minimum de 8/11
- Savoir utiliser l'outil informatique pour suivre la formation

- Savoir utiliser un navigateur Internet

Pré-requis techniques

Dans tous les cas : disposer d'un ordinateur connecté à Internet et d'un navigateur (Firefox ou Chrome de préférence).

En distanciel (visioconférence) disposer en outre d'un casque muni d'un micro et d'une webcam.

Evaluation

- Résultats du QCM en fin de parcours

Sanction de la formation

Une attestation de fin de formation indiquant les niveaux acquis au cours de la formation des objectifs pédagogiques sera délivrée à chaque stagiaire ayant validé l'acquisition des compétences.

En fin de parcours, questionnaire de satisfaction permettant à chaque participant de formuler :

- Son degré de satisfaction
- Des propositions d'améliorations

Durée de la formation

Nombre de jours : 2

Nombre d'heures : 14 (7 heures par jour)

Nombre minimum et maximum de stagiaires par session

Minimum : 1 stagiaire

Maximum : 4 stagiaires

Formalisation à l'issue de la formation

Attestation de fin de formation

2 PROGRAMME

1. Définition de l'URL d'accès au logiciel et connexion à partir du compte utilisateur
2. Présentation générale du logiciel
3. Personnalisation / Préférences utilisateur
4. Présentation des notions utilisées
 - a. Tiers (prospect / client / fournisseur)
 - b. Contact / Adresse

- c. Proposition commerciale
 - d. Commande (client / fournisseur)
 - e. Facture (client / fournisseur)
 - f. Règlements, stock
5. Présentation du moteur de recherche
 6. Suivi d'une procédure complète (création du prospect à l'enregistrement du règlement)
 7. Création / Modification / Suppression de données
 8. Module Agenda

3 DEROULEMENT DE L'ACTION

Thème	Objectifs pédagogiques	Méthodes et moyens	Durée
QCM avant session			0,5 Heure
Définition de l'URL d'accès au logiciel et connexion à partir du compte utilisateur	<ul style="list-style-type: none"> – Comprendre la notion d'Uniform Resource Locators (url) – Importance du mot de passe non mémorisé par le navigateur – Présentation du certificat de protection de la communication entre le poste et le serveur 	<ul style="list-style-type: none"> – Présentation sur l'interface pédagogique en ligne – Echanges 	1 Heure
Présentation générale du logiciel	Description brève des différents modules et explication de leur implication dans la gestion de l'entreprise Introduction à la notion de Droits d'accès	<ul style="list-style-type: none"> – Présentation sur l'interface pédagogique en ligne – Echanges – Cas pratiques 	1 Heure
Personnalisation / Préférences utilisateur	Comprendre les possibilités de personnalisation des listes standards de DOLIBARR, manipulation des filtres	<ul style="list-style-type: none"> – Présentation sur l'interface pédagogique en ligne – Echanges – Cas pratiques 	1 Heure
Pause Déjeuner			

Présentation des modules TIERS, PRODUITS SERVICES, PROPOSITIONS COMMERCIALES, COMMANDES CLIENT, EXPEDITIONS, FACTURES	Maîtriser la chaîne commerciale de Vente jusqu'au règlement des factures clients	<ul style="list-style-type: none"> – Présentation sur l'interface pédagogique en ligne – Echanges – Cas pratiques 	3,5 Heures
Fin de la 1^{ère} journée			
Début 2^{ème} journée			
Présentation des modules COMMANDES FOURNISSEURS, RECEPTION, FACTURES FOURNISSEURS	Maîtriser la chaîne commerciale d'achats	<ul style="list-style-type: none"> – Présentation sur l'interface pédagogique en ligne – Echanges – Cas pratiques 	3,5 Heures
Pause Déjeuner			
Présentation des modules STOCK, MARGE	Maîtriser les notions de gestion de stock et de réapprovisionnement	<ul style="list-style-type: none"> – Présentation sur l'interface pédagogique en ligne – Echanges – Cas pratiques 	2 Heures
Présentation du Module AGENDA	Appréhender la notion d'événement automatique et manuel – Gestion de l'agenda	<ul style="list-style-type: none"> – Présentation sur l'interface pédagogique en ligne – Echanges – Cas pratiques 	1 Heure
QCM fin de session			0,5 Heure
Fin de la formation			

4 DELAIS D'ACCES

L'inscription à une formation est possible jusqu'à 24h avant le début de celle-ci (sous réserve de place et de dossier complet).

L'inscription sera validée après le retour de la convention signée ainsi que d'un acompte de 30% du montant de la formation.

À la suite de cela, la convocation sera envoyée avant le début de votre formation.

5 DIVERS

Personne en situation de handicap

contacter le référent PSH

Souad POIRIER – souad.poirier@netlogic.fr

01 43 05 92 37

Tarifs

Nous consulter

Financements

Fonds propres - OPCO

6 CONTACT

info@netlogic.fr - www.netlogic.fr

01 43 05 92 37

Référent pédagogique

Gilles POIRIER

7 TAUX DE SATISFACTION DES BENEFICIAIRES

100% de réussite à la prise en main du logiciel à l'issue de la formation

94% des bénéficiaires sont satisfaits de nos formations (contenu, déroulement pédagogique, formateurs...)