

ACOMBA : POINT DE VENTES (PDV)

À la fin de la formation Acomba: point de vente, le participant sera en mesure d'utiliser ce logiciel pour augmenter les ventes, tout en apprenant à profiter au maximum des possibilités de l'application Point de vente Acomba.

À l'issue de ce cours, le participant sera capable de configurer, gérer et optimiser les ventes en magasin grâce au module Point de Ventes d'Acomba, tout en intégrant les opérations avec les autres modules pour une gestion simplifiée et efficace.



ACOMBA
Suite Comptabilité

OBJECTIFS

- Comprendre les fonctionnalités du module Point de Ventes d'Acomba
- Configurer le module Point de Ventes
- Créer et gérer des produits dans le système PDV
- Effectuer des ventes avec le module PDV
- Gérer les stocks en temps réel
- Optimiser les rapports et analyses des ventes
- Configurer et gérer les comptes clients
- Réconcilier les caisses et gérer les dépôts
- Intégration avec la comptabilité
- Identifier et corriger les erreurs
- Respecter les normes fiscales
- Acquérir une autonomie dans l'utilisation du module PDV

CONTENU

1. Introduction au module Point de Ventes (PDV)

- Présentation des fonctionnalités du module PDV
- Importance de l'intégration du module PDV avec les autres modules d'Acomba (Inventaire, Comptabilité, etc.)
- Vue d'ensemble du rôle du PDV dans la gestion des ventes en magasin

2. Configuration initiale du module PDV

- Paramétrage du module pour l'entreprise (taxes, devises, terminaux de paiement)
- Installation et configuration des périphériques : lecteurs de codes-barres, imprimantes de reçus, tiroirs-caisses, etc.
- Définition des droits d'accès pour les utilisateurs

3. Gestion des produits et services

- Création et gestion des fiches produits : codes, descriptions, prix, promotions
- Organisation des produits par catégories et sous-catégories
- Configuration des prix spéciaux, rabais et programmes promotionnels

4. Réalisation des transactions

- Vente au comptant, à crédit, remboursements et échanges
- Saisie et validation des paiements (espèces, cartes bancaires, chèques, etc.)
- Application des rabais, promotions, coupons ou programmes de fidélité
- Gestion des factures et des reçus

5. Intégration avec l'inventaire

- Suivi des stocks en temps réel : mise à jour automatique après chaque transaction
- Consultation des quantités disponibles et gestion des seuils de réapprovisionnement
- Liaison avec les modules Inventaire et Fournisseurs pour une gestion globale

6. Suivi et gestion des comptes clients

- Création et gestion des profils clients pour des ventes à crédit ou des programmes de fidélisation
- Suivi des historiques d'achat et gestion des balances clients
- Application des conditions de crédit et des politiques de paiement différé

7. Gestion de la caisse et des clôtures

- Ouverture et fermeture de caisse : gestion des fonds de départ et des fonds de caisse
- Réconciliation des paiements : espèces, cartes, chèques
- Production des rapports de fin de journée et gestion des dépôts bancaires

8. Production de rapports et analyses

- Génération des rapports de vente journaliers, hebdomadaires et mensuels
- Analyse des performances des produits, des employés, et des ventes globales
- Suivi des indicateurs clés : volumes de vente, marges bénéficiaires, taxes collectées

9. Intégration avec la comptabilité

- Transfert automatique des données de vente au module Comptabilité
- Gestion des taxes (TPS, TVQ) et production des rapports fiscaux
- Paramétrage des écritures comptables pour simplifier le suivi financier

10. Gestion des erreurs et ajustements

- Identification et correction des erreurs fréquentes dans les transactions PDV
- Ajustement des factures ou des reçus en cas d'erreurs ou de retours

11. Optimisation des processus de vente

- Mise en place de processus efficaces pour réduire les erreurs et accélérer les transactions
- Automatisation des tâches courantes, comme les mises à jour des stocks et la génération des rapports

12. Pratique et études de cas

- Scénarios pratiques : saisie de ventes, gestion de retours et application de promotions
- Simulation de la clôture de caisse et de la production des rapports
- Résolution de problèmes courants en environnement de vente