

# METI Gestion Commerciale

*Formation INTRA en présentiel sur site client ou en distanciel. Options de formation hybride disponibles.*

## Public cible

Commerciaux, responsables de ventes

## Prérequis

Aucun prérequis

## Durée

- Option 1 : 14 heures (2 jours) ; Option 2 : 21 heures (3 jours)

## Objectifs et contexte

- Maîtriser les fonctionnalités principales du logiciel Meti Gestion Commerciale.
- Gérer efficacement les opérations commerciales, de la prospection client à la facturation.
- Optimiser la gestion des stocks et des commandes.
- Analyser les performances commerciales à l'aide des rapports et tableaux de bord.

## Méthodes Pédagogiques

- Expositive /Démonstrative
- Active / Cas pratiques
- Ateliers collaboratifs
- Outils numériques interactifs

## Moyens pédagogiques

- Support de cours
- Mise en situation.

## Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

Préanalyse du besoin par le service pédagogique et analyse du besoin avec le formateur  
Évaluation d'entrée : Test de positionnement  
Évaluation pendant la formation : Test intermédiaire  
Évaluation en fin de formation : Test final, feuilles de présence, certificat de réalisation

## Politique tarifaire

Prix de la formation : Sur Devis  
Durée de la formation : 14.00 ou 21.00 heures Dispositif  
Modalités de règlement : Plan de développement : OPCO

## Modalités et Délai d'accès

Inscription par téléphone, ou par mail, À partir de son inscription, l'apprenant dispose à minima de 14 jours ouvrés avant le démarrage de la formation.

## Accessibilité

BAOL CONNECT s'assure que la formation proposée puisse être accessible aux personnes en situation de handicap. Notre référent handicap vous accompagnera dans votre projet de formation afin d'anticiper ensemble les aménagements éventuels à mettre en œuvre pour favoriser la réussite de votre parcours.

Votre contact : SARA PORCHERON

Email: Baol.connect.93@gmail.com

Tel: 06 63 09 01 72

**Option 1 : Formation de 14 heures**

Jour	Horaire	Durée	Contenu	Objectif Atteint	Évaluation
Jour 1	09:00 - 09:30	0.5 heure	Présentation de l'offre	Introduction	
	09:30 - 11:00	1.5 heures	Paramétrage initial et configuration	1	
	11:00 - 11:10	0.1 heure	Pause		
	11:10 - 13:10	2 heures	Gestion des fiches clients et prospects	2	Exercices pratiques, simulation sur Meti
	13:10 - 13:50	0.67 heure	Déjeuner		
	13:50 - 14:50	1 heure	Création et gestion des articles	2	Exercices pratiques, simulation sur Meti
	14:50 - 15:50	1 heure	Gestion des fournisseurs	2	Exercices pratiques, simulation sur Meti
	15:50 - 16:00	0.1 heure	Pause		
	16:00 - 17:00	1 heure	Gestion des devis et commandes clients	2, 3	Exercices pratiques, simulation sur Meti

Jour 2	09:00 - 10:00	1 heure	Gestion des livraisons et facturations	2, 3	Exercices pratiques, simulation sur Meti
	10:00 - 11:00	1 heure	Gestion des retours et avoirs	2, 3	Exercices pratiques, simulation sur Meti
	11:00 - 11:10	0.1 heure	Pause		
	11:10 - 12:10	1 heure	Gestion des stocks et inventaires	3	Exercices pratiques, simulation sur Meti
	12:10 - 12:50	0.67 heure	Déjeuner		
	12:50 - 13:50	1 heure	Paramétrage des tarifs et promotions	2, 3	Exercices pratiques, simulation sur Meti
	13:50 - 14:20	0.5 heure	Analyse des ventes et tableaux de bord	4	Exercices pratiques, simulation sur Meti
	14:20 - 14:50	0.5 heure	Rapports et statistiques	4	Exercices pratiques, simulation sur Meti
	14:50 - 15:00	0.1 heure	Pause		
	15:00 - 15:30	0.5 heure	Gestion des droits utilisateurs	1, 2, 3, 4	Exercices pratiques, simulation sur Meti
	15:30 - 16:30	1 heure	Intégration avec d'autres systèmes	1, 2, 3, 4	Exercices pratiques, simulation sur Meti
	16:30 - 17:00	0.5 heure	Outils et astuces	1, 2, 3, 4	
	17:00 - 17:30	0.5 heure	Questions/Réponses et évaluation finale	Test final	

## Option 2 : Formation de 21 heures

Jour	Horaire	Durée	Contenu	Objectif Atteint	Évaluation
Jour 1	09:00 - 10:00	1 heure	Présentation de l'offre	Introduction	
	10:00 - 12:00	2 heures	Paramétrage initial et configuration	1	
	12:00 - 12:10	0.1 heure	Pause		
	12:10 - 13:50	1.67 heure	Déjeuner		
	13:50 - 16:20	2.5 heures	Gestion des fiches clients et prospects	2	Exercices pratiques, simulation sur Meti
	16:20 - 16:30	0.1 heure	Pause		
	16:30 - 18:00	1.5 heures	Création et gestion des articles	2	Exercices pratiques, simulation sur Meti

Jour 2	09:00 - 10:30	1.5 heures	Gestion des fournisseurs	2	Exercices pratiques, simulation sur Meti
	10:30 - 11:45	1.25 heures	Gestion des devis et commandes clients	2, 3	Exercices pratiques, simulation sur Meti
	11:45 - 11:55	0.1 heure	Pause		
	11:55 - 13:55	2 heures	Gestion des livraisons et facturations	2, 3	Exercices pratiques, simulation sur Meti
	13:55 - 14:35	0.67 heure	Déjeuner		
	14:35 - 16:05	1.5 heures	Gestion des retours et avoirs	2, 3	Exercices pratiques, simulation sur Meti
	16:05 - 16:15	0.1 heure	Pause		
	16:15 - 17:15	1 heure	Gestion des stocks et inventaires	3	Exercices pratiques, simulation sur Meti

Jour 3	09:00 - 10:30	1.5 heures	Paramétrage des tarifs et promotions	2, 3	Exercices pratiques, simulation sur Meti
	10:30 - 11:45	1.25 heures	Analyse des ventes et tableaux de bord	4	Exercices pratiques, simulation sur Meti
	11:45 - 11:55	0.1 heure	Pause		
	11:55 - 13:25	1.5 heures	Rapports et statistiques	4	Exercices pratiques, simulation sur Meti
	13:25 - 14:05	0.67 heure	Déjeuner		
	14:05 - 15:05	1 heure	Gestion des droits utilisateurs	1, 2, 3, 4	Exercices pratiques, simulation sur Meti
	15:05 - 15:15	0.1 heure	Pause		
	15:15 - 16:15	1 heure	Intégration avec d'autres systèmes	1, 2, 3, 4	Exercices pratiques, simulation sur Meti
	16:15 - 17:15	1 heure	Outils et astuces	1, 2, 3, 4	
	17:15 - 17:45	0.5 heure	Questions/Réponses et évaluation finale	Test final	