

Gestion Commerciale 2007

Choisissez la gamme adaptée à vos besoins

DEMARRER
Gamme Flash

DEVELOPPER
Gamme Entreprise

OPTIMISER
Gamme PRO et réseau

Le logiciel dédié à votre activité commerciale



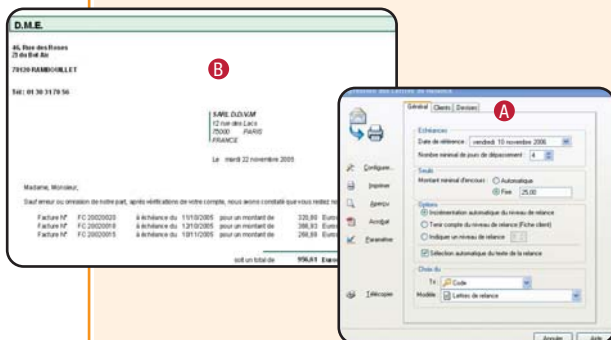
Pilotez votre activité commerciale à l'aide d'une solution complète et adaptée aux spécificités de votre activité : gestion des achats, des ventes, des stocks, suivi des règlements clients, saisie de l'inventaire, gestion de 5 tarifs, courriers et lettres types, transfert des écritures comptables. N'attendez plus pour développer l'activité commerciale de votre entreprise !

Les
5
points
Clés

- 1 Visualisez l'essentiel de votre activité grâce au tableau de bord : les priorités du jour, l'évolution de votre chiffre d'affaires, le palmarès de vos meilleurs articles...
- 2 Rédigez vos devis facilement puis transférez-les en commandes, bons de livraison ou factures sans aucune ressaisie.
- 3 Soyez à tout moment informé des règlements clients en retard et imprimez automatiquement les lettres de relance correspondantes.
- 4 Évitez les ruptures de stock ! Vérifiez les quantités disponibles en stock et réapprovisionnez si nécessaire.
- 5 Générez vos écritures comptables sans aucune ressaisie et transférez-les dans votre comptabilité ou envoyez-les à votre Expert-Comptable au format de son logiciel⁽¹⁾.

ZOOM sur La gestion des règlements

La gestion de la trésorerie est un élément essentiel dans la gestion de votre entreprise. C'est pourquoi, il est indispensable de suivre régulièrement les paiements de vos clients : de la saisie des règlements à l'impression de l'échéancier.



La saisie des règlements

Le logiciel vous offre la possibilité de gérer les règlements de façon partielle ou complète. Votre client paie en totalité ? Associez le règlement à la facture concernée. Votre client règle partiellement ? L'échéancier du logiciel vous permet d'affecter le montant en choisissant la facture qui correspond.

Les relances clients

Prenez connaissance instantanément des règlements en retard. Imprimez votre échéancier et visualisez en un clin d'œil les sommes dues par vos clients. Un client tarde à payer ? Relancez-le sans plus attendre ! Sélectionnez le niveau de relance et, d'un simple clic, envoyez-lui la lettre par-email au format PDF.

- A** Un client tarde à payer ? Tout est facilité
- B** ... il reçoit automatiquement une lettre de relance adaptée

Fonctions Principales

Caractéristiques générales

- Look Office® 2003 compatible avec les thèmes Windows®
- Volet de Navigation
- Affichage d'un tableau de bord à l'ouverture du dossier
- Filtrage des documents selon de nombreux critères dans les listes
- Personnalisation des listes (rajout ou suppression de champs), et les modèles d'impression
- Version monoposte

Sécurité des dossiers et outils de maintenance

- Outil de sauvegarde multi-supports (sur disquette, disque dur et par Internet⁽²⁾) et restauration des données

Gestion des fichiers

- Multi-dossiers : 5 dossiers
- Fichier clients : nombre illimité de contacts, coordonnées bancaires, gestion du type de clients (France, UE, Export ou Exonération de taxes), paramétrage d'une échéance...
- Fichier fournisseurs : adresse de commande et d'enlèvement, gestion du type de fournisseurs (France, UE, export)...
- Gestion des NPAI
- Fichier commerciaux : formule de calcul des commissions commerciaux (sur quantité, CA, marge, CA encaissé...)
- Fichier articles : gestion des frais d'approche, 5 tarifs, insertion d'une image...
- Gestion des frais de port par palier ou en valeur

Gestion des stocks

- Bons de sorties, bons d'entrées
- Fabrication des articles composés
- Valorisation du stock au PMP ou dernier prix de revient
- Impressions des mouvements de stock, état de stock, réapprovisionnement
- Saisie de l'inventaire

Suivi des tiers

- Gestion des modes de règlements de type LCR, Prélèvements et Virements, Traite...
- Agenda avec fonction de rappel des rendez-vous
- Gestion des échéances (mono-échéance)
- Saisie des règlements clients
- Remise en banque avec édition du bordereau (une seule banque)
- Nombreuses éditions : étiquettes clients, relevé de factures, relances, portefeuille des commandes clients, courriers et lettres types avec envoi par e-mail

Gestion des ventes et des achats

- Devis, commandes, bons de livraison, bons de réception, factures
- Mise en application de l'écotaxe
- Tri des pièces par date, raison sociale, code ou numéro
- Facturation HT ou TTC
- Message d'avertissement si vente à perte
- Déplacement des lignes dans le corps d'une pièce
- Message d'avertissement sur les articles en rupture de stock au moment de la facturation
- Gestion des remises articles ou clients avec choix de priorité
- Texte enrichi sur les lignes de pièces
- Edition des pièces en plusieurs exemplaires, en continu ou à l'unité
- Télécopie d'une pièce ou envoi par e-mail au format HTML, texte ou Word
- Livraison/réception globale ou partielle des commandes clients ou fournisseurs avec gestion des reliquats
- Transfert des ventes, achats, règlements clients vers EBP Comptabilité 2007/PRO v11 avec gestion de la TVA sur les débits
- Réapprovisionnement automatique
- Consultation des écritures comptables en temps réel depuis la fiche tiers
- Mise à jour des tarifs en valeur ou en pourcentage, pour tous les articles ou une sélection d'articles
- Historique de toutes les pièces d'un client, accessible depuis la fiche tiers
- Edition des journaux de ventes et d'achats

Import/Export des fichiers

- Génération de fichier PDF avec envoi par e-mail depuis toutes les éditions et exportations au format Excel®, PDF, JPEG, Tiff, HTML, RTF
- Génération comptable des factures clients et fournisseurs, des règlements clients aux formats texte (EBP, APISOFT, CCMX, CEGID (PGI et SISCO), CIEL, GESTIMUM, SAGE-COALA, COTE OUEST)
- Exportation des ventes vers EBP Cartographie & Décisions 2007
- Envoi sur le site web du catalogue articles⁽³⁾

Statistiques

- Consultation des statistiques depuis la fiche tiers et la fiche article
- Editions des commissions commerciaux
- Statistiques globales illustrées par un graphique (tableau de bord)

(2) Pour bénéficier de l'accès à ce service, un abonnement est nécessaire

(3) En association avec Web Vitrine ou Web Commerce PRO. Logiciels à acquérir séparément.

(4) En option

Configurations Minimales Requises

Processeur : Intel Pentium III ou équivalent
 Mémoire : 256 Mo de RAM
 Ecran : supportant une résolution de 1024x768 (24 bits)
 Imprimante : Jet d'encre ou Laser supportée par Windows®
 Système d'exploitation : 2000 et XP⁽¹⁾, Vista⁽²⁾

Windows® Microsoft® 2000, XP et Vista sont des logiciels Microsoft® dont vous devez faire l'acquisition préalablement à l'installation du logiciel.

(1) Services Pack Windows 2000 SP4, Windows XP Home SP2 et Windows XP Pro SP2
 (2) Processeur : Intel Pentium 4,2 GHz.
 Mémoire : 512 Mo de RAM

Evoluez vers le niveau supérieur sans perte de données et sans ressaisie

Quel logiciel de Gestion Commerciale choisir ?

	EBP Gestion Commerciale 2007	EBP Gestion Commerciale PRO v11
Fichiers clients, fournisseurs, et articles	•	•
Devis, bon de commande, bon de livraison, facture et avoir clients	•	•
Gestion de la TVA sur les débits	•	•
Gestion de 5 tarifs différents	•	•
Gestion des achats et des stocks	•	•
Transfert comptable	•	•
Multi-échéances -Multi-devises		•
Gestion de la relation client		•
Gestion des soldes et promotions		•
Recherche sur une ligne de pièce : numéro de série, code article...		•
Saisie déportée des documents de vente		•
Version réseau ⁽⁴⁾		•