

# PROGRAMMES DE FORMATION (2024 V4)

*Formations destinées à nos clients professionnels de la machine à traire et du froid à la ferme*



*93 % de clients satisfaits, Taux de recommandation clients : 94 % , Adaptation à la réalité du métier : 4/5  
Année de référence 2023*

# SOMMAIRE

## **Page 3 : Préambule**

- Atouts de la formation
- Moyens pédagogiques et techniques
- Encadrement
- Suivi de l'exécution et résultats
- Contact

## **Page 4 et 5: Programme de formation Win Traite BUSINESS**

- Public visé
- Prérequis
- Durée
- Les objectifs pédagogiques
- Contenu détaillé de la formation Win Traite BUSINESS

## **Page 6 et 7: Programme de formation Win Dev BUSINESS**

- Public visé
- Prérequis
- Durée
- Les objectifs pédagogiques
- Contenu détaillé de la formation Win Dev BUSINESS

## **Page 8 et 9: Programme de formation Win Com BUSINESS**

- Public visé
- Prérequis
- Durée
- Les objectifs pédagogiques
- Contenu détaillé de la formation Win Com BUSINESS

## **Page 10 et 11: Programme de formation Win/Tab Tech BUSINESS**

- Public visé
- Prérequis
- Durée
- Les objectifs pédagogiques
- Contenu détaillé de la formation Win/Tab Tech BUSINESS

## **Page 12 et 13 : Programme de formation Win/Tab Rob BUSINESS**

- Public visé
- Prérequis
- Durée
- Les objectifs pédagogiques
- Contenu détaillé de la formation Win/Tab Rob BUSINESS

## **Page 14 et 15: Programme de formation Win Truck BUSINESS**

- Public visé
- Prérequis
- Durée
- Les objectifs pédagogiques
- Contenu détaillé de la formation Win Truck BUSINESS

## **Page 16 et 17: Programme de formation Win/Tab Cooling BUSINESS**

- Public visé
- Prérequis
- Durée
- Les objectifs pédagogiques
- Contenu détaillé de la formation Win/Tab Cooling BUSINESS

## **Page 18 et 19: Programme de formation Win/Tab Install BUSINESS**

- Public visé
- Prérequis
- Durée
- Les objectifs pédagogiques
- Contenu détaillé de la formation Win/Tab Install BUSINESS

## **Page 20 et 21 : Conditions générales de vente et tarifs**

- Modalité d'inscription
- Tarifs et modalités de paiement
- Conditions de report et d'annulation d'une séance de formation
- Accessibilité aux personnes en situation de handicap

### **Atouts de notre formation :**

- Elle se fait sur le site du client ou à distance
- Elle se fait sur les données de l'entreprise
- Elle prend en compte la spécificité de chacun des collaborateurs
- Elle est réalisée par des professionnels de votre métier

### **Les moyens pédagogiques et techniques :**

#### **Moyens pédagogiques :**

Notre logiciel est un logiciel métier dédié à la profession de la machine à traire. La formation se fait sur les propres données de l'entreprise ce qui facilite la compréhension. Nous avons choisi de réaliser nos formations sur une pédagogie participative que nous mettons en place grâce à un dialogue constant avec les stagiaires, le formateur à l'écoute des méthodes de fonctionnement de l'entreprise axera toujours sa formation en fonction des besoins et des contraintes qu'exige le métier de la machine à traire et du froid.

La formation se décline entre une partie théorique ( explication du concept et des différents menus du logiciel ) et une partie pratique avec la mise en place d'exercices .Des jeux de rôles sont proposés afin d'appliquer les connaissances théoriques dans des cas pratiques.

A chaque fin de module un temps d'échange est organisé entre le formateur et les stagiaires pour toutes demandes de compléments d'informations sur les notions abordées. Un manuel d'utilisation est également disponible directement depuis le logiciel. A la suite de la formation, le stagiaire a la possibilité dans les 2 cas de revoir quelques points de la formation par le biais de Webinaires que nous organisons. Une hotline est aussi mise à sa disposition pour toutes difficultés rencontrées ou questions qu'il aurait à la suite de la formation.

#### **Moyens techniques :**

Il existe 2 modes de formation :

- En présentielle, nos formations se font toujours sur le site du client , au sein même de la concession . Chaque participant travaille sur le logiciel installé en amont sur son propre PC . Le formateur dispose d'un ordinateur portable et d'un écran de projection pour les démonstrations .
- En distancielle, La communication et la prise en main sur le poste du stagiaire se fait via l'outils Team Viewer. Le lien de connexion est adressé par email ½ heure avant la formation au bénéficiaire qui se charge de le communiquer aux participants. Il est nécessaire de se munir d'un ordinateur connecté à internet et d'un périphérique microphone connecté à votre ordinateur ou d'un téléphone ainsi que la solution logiciel préalablement installée.

### **Encadrement :**

La formation est réalisée par des formateurs qui sont à l'origine même du développement de ce logiciel et qui connaissent bien ce qu'est le métier de la machine à traire et du froid à la ferme. Ces formateurs sont à même de guider les participants pour une solution d'utilisation optimale.

### **Suivi de l'exécution et évaluation des résultats :**

Nous remettons en amont de stage en même temps que la convention , un questionnaire de positionnement pour le stagiaire afin de mieux connaître les attentes de chaque collaborateur. L'évaluation des connaissances se fait de façon continue lors de la manipulation des différentes fonctionnalités du logiciel et plus particulièrement lors des exercices pratiques ou jeux de rôles. Les stagiaires émargent tout au long de la formation. Une attestation de présence est remise en fin de formation à chaque stagiaire ainsi qu'un questionnaire de satisfaction.

### **Contact :**

Pour joindre la personne référent administratif de la formation chez WIN SOFT, merci de prendre contact auprès de Stéphanie RENASSIA, soit par téléphone au 02.96.54.19.26, soit par mail à winsoft@orange.fr.

# Programme de formation

Pour le logiciel WIN TRAITE BUSINESS ( logiciel principal pour la gestion de la concession)

## Public visé :

Tous salariés et dirigeants d'entreprise ayant le besoin d'acquérir ou de renforcer ses connaissances sur le logiciel WIN TRAITE BUSINESS. Cette formation est destinée aux professionnels de la machine à traire. La formation prend en compte la spécificité de chacun des collaborateurs :

- Le concessionnaire
- La secrétaire
- Le magasinier

## Pré requis pour suivre la formation :

Aucun niveau requis pour suivre ces formations.

## Durée :

La durée de la formation du logiciel WIN TRAITE BUSINESS est de 07H00 sur 1 journée.  
De 9h00 à 12h00 et de 13h00 à 17h00.  
Les horaires peuvent s'adapter en fonction de l'organisation du client.

## Les objectifs pédagogiques :

A l'issu de la formation les stagiaires seront capables de maîtriser leurs programmes et le matériel informatique associé.

- ⇒ Paramétrer le nouvel outil de gestion
- ⇒ Créer les fiches de base (articles, clients.... )
- ⇒ Saisir les pièces de vente (Factures ,BL, bons de garanties)
- ⇒ Saisir les pièces d'achat ( demande d'achat, bon de préparation, commandes, livraisons, factures)
- ⇒ Générer son intégration comptable
- ⇒ Gérer les règlements clients
- ⇒ Utiliser les fonctions avancées du logiciel (MAJ des tarifs fournisseurs, carte de fidélité, plateforme clients, gestion du temps)
- ⇒ Planifier les visites à la clientèle ( gestion des appels)
- ⇒ Réaliser facilement des mailings ciblés
- ⇒ Gérer son stock ( stock mini maxi, contrôle des stocks )
- ⇒ Etablir son inventaire (inventaire tournant et annuel)
- ⇒ Utiliser la gestion du code barre et le matériel associé
- ⇒ Sortir et analyser les statistiques
- ⇒ Suivre l'activité des techniciens ( calcul des primes)
- ⇒ Utiliser le planning
- ⇒ Utiliser les outils de traitement de texte et feuille de calcul

## Contenu détaillé de la formation :

### Logiciel « WIN TRAITE BUSINESS »

#### 1-Présentation générale du produit

Explication du concept

Les menus déroulants

#### 2-Gestion des fichiers paramètres de base

Paramètres du poste

Paramètres dépôt /gestion/pièces/images/paramètres

Paramètres utilisateurs

Numérotation des pièces

Gestion des SAV/prévisionnel/calcul des primes

#### 3-Les Tables

Tables Générales/règlements/TVA/Email base

Table des clients Civilité/critères/secteurs

Table des Produits Marques/composants/statistiques

Table des Matériels Marques/types

Table exploitation/traite

Paramètres des polices d'impression

Paramètres d'impression des étiquettes

#### 4-Menu Articles

Gestion des familles de produits

Gestion des codes remises

Gestion des articles (*exercice pratique : création d'un article*)

La mise à jour des tarifs (*exercice pratique : reprise d'un tarif fournisseur*)

La mise à jour des stocks mini/maxi

Le contrôle des stocks

Les éditions code barre

#### 5-Menu Ventas

Gestion des clients

Installations du client (*exercice pratique : création d'une installation*)

Fiche Exploitation et traite

Les visites clients

La Carte fidélité (*exercice pratique : mise en place d'une carte de fidélité*)

La Plateforme clients (*exercice pratique : mise en place de la plateforme*)

Les livraisons (*exercice pratique : saisie d'un bon de livraison*)

La facturation (*exercice pratique : saisie d'une facture , mode classique ou brouillon*)

L'intégration comptable

Les différentes éditions

Gestion des règlements/liste des dûs/Relances (*exercice pratique : saisir une relance*)

#### 6-Gestion des plannings

Paramètres

Planning société

Planning SAV

#### 7-Menu Achats

Gestion des fournisseurs

Demande d'achat (*exercice pratique : saisir une demande d'achat*)

Bon de préparation (*exercice pratique : saisir un bon de préparation*)

Gestion des commandes (*exercice pratique : saisir une commande fournisseur*)

Gestion des livraisons

Factures d'achats

L'intégration comptable

#### 8-Menu Inventaire

L'inventaire Tournant

L'inventaire Annuel (*exercice pratique : saisie d'un inventaire*)

#### 9-Menu Garantie

Saisie des garanties (*exercice pratique : saisie d'un bon de garantie*)

Facturation des garanties

Gestion des N° de série

Etat des garanties

Retour fournisseur

#### 10-Menu Statistiques

Statistiques globales/ Statistiques Articles/Statistiques Achats/Statistiques ventes

Statistiques Techniciens, Commerciaux

Les Graphiques

Evolution de la plateforme

#### 11-Menu Système

Importation des dûs

Imprimer les duplicatas

#### 12-Divers

Gestion des appels

Gestion du temps (*exercice pratique : saisie demande de congés et validation*)

Boite mail

Menu carte

Traitement de texte

Feuille de calcul

# Programme de formation

Pour le logiciel WIN DEV BUSINESS\* ( devis, commandes clients et suivi de chantiers) \* Option du logiciel Win Traite Business

## Public visé :

Tous salariés et dirigeants d'entreprise ayant le besoin d'acquérir ou de renforcer ses connaissances sur le logiciel WIN DEV BUSINESS . Cette formation est destinée aux professionnels de la machine à traire. La formation prend en compte la spécificité de chacun des collaborateurs :

- Le concessionnaire
- La secrétaire
- Le magasinier

## Pré requis pour suivre la formation :

Aucun niveau requis pour suivre ces formations.

## Durée :

La durée de la formation du logiciel WIN DEV BUSINESS est de 7H00 sur 1 journée  
De 9h00 à 12h00 et de 13h00 à 17h00.

Les horaires peuvent s'adapter en fonction de l'organisation du client.

## Les objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation les stagiaires seront capables de maîtriser leurs programmes et le matériels informatiques associés.

- ⇒ Saisir les pièces de vente (Devis, commandes)
- ⇒ Utiliser les fonctions avancées du logiciel (reprise d'un devis CQT ou SALES +)
- ⇒ Suivre l'activité des commerciaux ( calcul des primes)
- ⇒ Générer ses commandes fournisseurs à partir des commandes clients
- ⇒ Créer et planifier ses chantiers
- ⇒ Gérer les heures des monteurs par chantier
- ⇒ Suivre l'activité des monteurs
- ⇒ Sortir et analyser les statistiques ( Bilan économique...)

## Contenu détaillé de la formation :

### Logiciel « WIN DEV BUSINESS »

#### 1-Menu Devis

Devis client (*exercice pratique : saisie d'un devis*)

Mise en pratique des différentes situations selon : Les types de remises fournisseurs, Les remises clients...

Gestion des nomenclatures (*exercice pratique : création d'une nomenclature*)

Gestion des articles WW ( nouvelles références importées d'un tarif fournisseur)

Gestion des marges

Devis avec reprise des devis depuis CQT /SALES + (*exercice pratique : reprise d'un devis depuis CQT/Sales +*)

Gestion des devis types

Les différents types d'éditions

Gestion des prospects et suivi commercial

Gestion de l'agenda

#### 2-Menu Commandes

Saisie et suivi des commandes clients (*exercice pratique : saisie d'une commande*)

Edition des Bons de préparation pour le magasinier

Génération des commandes fournisseurs à partir des commandes clients (*exercice pratique : générer la commande fournisseur*)

Gestion des commissions sur acompte

Les différentes éditions

Etude des différents Graphiques statistiques

#### 3-Menu Chantiers

Saisie et gestion d'un chantier (*exercice pratique : ouverture d'un chantier*)

Saisie des heures des monteurs par chantier et par client (*exercice pratique : saisie des heures des monteurs*)

Gestion du planning prévisionnel des chantiers

Etude du Bilan économique

Les statistiques monteurs

# Programme de formation

Pour le logiciel WIN COM BUSINESS ( Logiciel embarqué du commercial )

## Public visé :

Tous salariés et dirigeants d'entreprise ayant le besoin d'acquérir ou de renforcer ses connaissances sur le logiciel WIN COM BUSINESS . Cette formation est destinée aux professionnels de la machine à traire. La formation prend en compte la spécificité de chacun des collaborateurs :

- Le commercial

## Pré requis pour suivre la formation :

Aucun niveau requis pour suivre ces formations.

## Les objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation les stagiaires seront capables de maîtriser leurs programmes et le matériels informatiques associés.

- ⇒ Saisir les pièces de vente (Devis, commandes clients)
- ⇒ Gérer la remise supplémentaire de ses fournisseurs
- ⇒ Suivre et gérer ses prospects
- ⇒ Utiliser les fonctions avancées du logiciel
- ⇒ Sortir et analyser les statistiques
- ⇒ Utiliser l'agenda

## Durée :

La durée de la formation du logiciel WIN COM BUSINESS est de 7H00 sur 1 journée  
De 9h00 à 12h00 et de 13h00 à 17h00.

Les horaires peuvent s'adapter en fonction de l'organisation du client.

## Contenu détaillé de la formation :

### Logiciel « WIN COM BUSINESS »

#### 1-Paramètres du logiciel Win Com

Paramètres du poste

Paramètres utilisateur

Numérotation des pièces

Message libre entête de pièces

#### 2- Menu articles

Visualisation des articles ( pièces et stock)

#### 3- Gestion du client

Fiche client *(exercice pratique : saisie d'une fiche client)*

Installation client

Pièces clients

Plateforme client

#### 4-Suivi commercial

Suivi client *(exercice pratique : saisie d'une fiche de suivi client)*

#### 5-Menu Devis

Devis clients *(exercice pratique : saisie d'un devis)*

Mise en pratique des différentes situations selon : Les types de remises fournisseurs, Les remises clients...

Gestion des articles WW dans un devis *(exercice pratique : saisie d'un devis avec les références WW)*

Gestion des marges

Création d'un devis avec reprise des devis depuis CQT /SALES + *(exercice pratique : reprise d'un devis depuis CQT/Sales +)*

Gestion des devis types

Les différents types d'éditions

#### 6-Menu Commandes

Commandes clients *(exercice pratique : saisie d'une commande client)*

Les différents types d'éditions

Bon de préparation pour le magasinier

#### 7- Divers

Bon de prêt et proforma

Etude des différents Graphiques statistiques

Gestion du temps *(exercice pratique : saisie d'une demande de congés)*

Gestion des appels

Gestion Emails

Gestion de l'agenda

Gestion du Post it

Gestion Traitement de texte et Feuille de calcul

Les Transferts des données vers le serveur *(exercice pratique : faire un transfert)*

# Programme de formation

Pour le logiciel WIN /TAB TECH BUSINESS ( Logiciel embarqué du Technicien traite)

## Public visé :

Tous salariés et dirigeants d'entreprise ayant le besoin d'acquérir ou de renforcer ses connaissances sur le logiciel WIN /TAB TECH BUSINESS. Cette formation est destinée aux professionnels de la machine à traire. La formation prend en compte la spécificité de chacun des collaborateurs :

- Le technicien traite

## Pré requis pour suivre la formation :

Aucun niveau requis pour suivre ces formations.

## Durée :

La durée de la formation du logiciel WIN/TAB TECH BUSINESS est de 7H00 sur 1 journée  
De 9h00 à 12h00 et de 13h00 à 17h00.

Les horaires peuvent s'adapter en fonction de l'organisation du client.

## Les objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation les stagiaires seront capables de maîtriser leurs programmes et le matériels informatiques associés.

- ⇒ Saisir les pièces de vente (Devis, commandes, BL, factures clients)
- ⇒ Commenter le résultat de ses contrôles
- ⇒ Saisir les bons de garantie
- ⇒ Créer ses fiches clients et leurs installations
- ⇒ Connaitre les clients et l'activité qu'il a pour chacun d'eux
- ⇒ Planifier ses visites clients
- ⇒ Suivre les impayés
- ⇒ Gérer la carte de fidélité
- ⇒ Saisir son inventaire camion
- ⇒ Connaitre sa situation de stock (magasin, véhicules...)
- ⇒ Utiliser la gestion du code barre et le matériel associé
- ⇒ Gérer ses chargements et déchargements camion
- ⇒ Sortir et analyser les statistiques
- ⇒ Utiliser l'agenda
- ⇒ Utiliser les fonctions avancées du logiciel

## Contenu détaillé de la formation :

### Logiciel « WIN/TAB TECH BUSINESS »

#### 1-Paramètres du logiciel Win/Tab Tech

Paramètres du poste

Paramètres utilisateur

Numérotation des pièces

#### 2- Menu articles

Visualisation des articles ( pièces et stock)

#### 3- Gestion du client

Fiche client (*exercice pratique : saisie d'une fiche client*)

Installations clients (*exercice pratique : saisie d'une installation client*)

Gestion des règlements clients

Gestion des visites clients

Gestion des appels (*exercice pratique : gérer l'appel du client de la réception à la confirmation*)

Gestion de l'agenda

Plateforme client

La Carte de Fidélité

Mail client

#### 4- Saisie des pièces de vente

Bons de prêt/devis/commandes/Bons de Livraison/ Factures clients (*exercice pratique : saisie d'une facture et d'un BL Client*)

Bon de garantie client (*exercice pratique : saisie d'un bon de garantie client*)

Demande d'achat (*exercice pratique : saisie d'une demande d'achat*)

Les différentes éditions

Gestion des articles WW (*nouvelles références importées d'un tarif fournisseur*) (*exercice pratique : saisie d'une facture*)

#### 5-La saisie de l'inventaire

Préparation/saisie/transfert (*exercice pratique : saisie de l'inventaire camion*)

#### 6- Divers

Etude des différents Graphiques statistiques

Déchargement/Chargement (*exercice pratique : faire un chargement et déchargement camion*)

Gestion du temps (*exercice pratique : saisie d'une demande de congés*)

Gestion Traitement de texte et Feuille de calcul

Gestion du Post it

Les Transferts des données vers le serveur (*exercice pratique : faire un transfert*)

# Programme de formation

Pour le logiciel WIN /TAB ROB BUSINESS\* ( La gestion et le suivi des robots) \* Option du logiciel Win /Tab Tech Business

## Public visé :

Tous salariés et dirigeants d'entreprise ayant le besoin d'acquérir ou de renforcer ses connaissances sur le logiciel WIN /TAB ROB BUSINESS. Cette formation est destinée aux professionnels de la machine à traire. La formation prend en compte la spécificité de chacun des collaborateurs :

- Le technicien robot
- Le concessionnaire
- La secrétaire

## Pré requis pour suivre la formation :

Aucun niveau requis pour suivre ces formations.

## Durée :

La durée de la formation du logiciel WIN /TAB ROB BUSINESS est de 7H00 sur 1 journée  
De 9h00 à 12h00 et de 13h00 à 17h00.  
Les horaires peuvent s'adapter en fonction de l'organisation du client.

## Les objectifs pédagogiques :

A l'issu de la formation les stagiaires seront capables de maîtriser leurs programmes et le matériels informatiques associés.

- ⇒ Créer et gérer les contrats clients
- ⇒ Gérer le stock Robot
- ⇒ Saisir les interventions techniques
- ⇒ Facturer ses interventions techniques
- ⇒ Saisir et gérer les bons de garantie
- ⇒ Créer ses fiches clients et leurs installations
- ⇒ Planifier ses visites clients
- ⇒ Suivre les impayés
- ⇒ Saisir son inventaire camion
- ⇒ Connaitre sa situation de stock (magasin, véhicules...)
- ⇒ Utiliser la gestion du code barre et le matériel associé
- ⇒ Gérer ses chargements et déchargements camion
- ⇒ Sortir et analyser les statistiques
- ⇒ Utiliser l'agenda
- ⇒ Utiliser les fonctions avancées du logiciel

## Contenu détaillé de la formation :

### Logiciel « WIN/TAB ROB BUSINESS »

#### 1- Gestion du contrat client ( pour le concessionnaire , la secrétaire)

Gestion des contrats clients *(exercice pratique : saisie d'un contrat client)*

Reconduction automatique des contrats

Facture contrat avec copie devis ou commande *(exercice pratique : saisie d'une facture contrat)*

#### 2-Paramètres du logiciel Win/Tab Rob (pour les techniciens robot)

Paramètres du poste

Paramètres utilisateur

Numérotation des pièces

#### 3- Menu articles

Visualisation des articles ( pièces et stock)

Fiche client *(exercice pratique : saisie d'une fiche client)*

Installations clients *(exercice pratique : saisie d'une installation client)*

Gestion des règlements clients

Gestion des visites clients

Gestion des appels *(exercice pratique : gérer l'appel du client de la réception à la confirmation)*

Gestion de l'agenda

Plateforme client

Mail client

#### 4- Saisie des pièces de vente

Interventions robot *(exercice pratique : saisie d'une intervention )*

Facturation des interventions *(exercice pratique : saisie d'une facture )*

Demande d'achat *(exercice pratique : saisie d'une demande d'achat)*

Bon de garantie client *(exercice pratique : saisie d'un bon de garantie client)*

Les différentes éditions

Gestion des articles WW *( nouvelles références importées d'un tarif fournisseur ) (exercice pratique : saisie d'une facture )*

#### 5-La saisie de l'inventaire

Préparation/saisie/transfert *(exercice pratique : saisie de l'inventaire camion)*

#### 6- Divers

Etude des différents Graphiques statistiques

Déchargement/Chargement *(exercice pratique : faire un chargement et déchargement camion)*

Gestion du temps *(exercice pratique : saisie d'une demande de congés)*

Gestion Traitement de texte et Feuille de calcul

Gestion du Post it

Les Transferts des données vers le serveur *(exercice pratique : faire un transfert)*

# Programme de formation

Pour le logiciel WIN TRUCK BUSINESS ( La gestion du camion boutique)

## Public visé :

Tous salariés et dirigeants d'entreprise ayant le besoin d'acquérir ou de renforcer ses connaissances sur le logiciel WIN TRUCK BUSINESS. Cette formation est destinée aux professionnels de la machine à traire. La formation prend en compte la spécificité de chacun des collaborateurs :

- Le technico commercial

## Pré requis pour suivre la formation :

Aucun niveau requis pour suivre ces formations.

## Les objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation les stagiaires seront capables de maîtriser leurs programmes et le matériels informatiques associés.

- ⇒ Organiser les tournées clients
- ⇒ Saisir les pièces de vente (Devis, BL, factures)
- ⇒ Créer les fiches clients
- ⇒ Connaitre les clients et l'activité qu'il a pour chacun d'eux
- ⇒ Connaitre sa pénétration par sous secteurs géographiques
- ⇒ Suivre les impayés
- ⇒ Connaitre sa situation de stock magasin et véhicule
- ⇒ Saisir son inventaire camion
- ⇒ Gérer ses chargements et déchargements camion
- ⇒ Sortir et analyser les statistiques
- ⇒ Utiliser l'agenda
- ⇒ Utiliser les fonctions avancées du logiciel

## Durée :

La durée de la formation du logiciel WIN TRUCK BUSINESS est de 7H00 sur 1 journée  
De 9h00 à 12h00 et de 13h00 à 17h00.

Les horaires peuvent s'adapter en fonction de l'organisation du client.

## Contenu détaillé de la formation :

### Logiciel « WIN TRUCK BUSINESS »

#### 1- Menu tournées

Paramètres tournées des clients (*exercice pratique : création d'une tournée client*)

Attribution des tournées

Gestion de l'itinéraire

Report de tournées

#### 2-Paramètres du logiciel Win Truck

Paramètres du poste

Paramètres utilisateur

Numérotation des pièces

#### 3- Menu articles

Visualisation des articles (*pièces et stock*)

#### 4- Gestion du client

Fiche client (*exercice pratique : saisie d'une fiche client*)

Installations clients (*exercice pratique : saisie d'une installation client*)

Gestion des règlements clients

Gestion des visites clients

Plateforme client

Mail client

#### 5- Saisie des pièces de vente

Devis/Bons de Livraison/ Factures clients (*exercice pratique : saisie d'un devis et d'une facture Client*)

Les différentes éditions

Demande d'achat (*exercice pratique : saisie d'une demande d'achat*)

Bon de garantie client (*exercice pratique : saisie d'un bon de garantie client*)

Gestion des articles WW (*nouvelles références importées d'un tarif fournisseur*) (*exercice pratique : saisie d'une facture*)

#### 6-La saisie de l'inventaire

Préparation/saisie/transfert (*exercice pratique : saisie de l'inventaire camion*)

#### 7- Divers

Etude des différents Graphiques statistiques

Gestion de l'agenda

Gestion des appels (*exercice pratique : gérer l'appel du client de la réception à la confirmation*)

Déchargement/Chargement (*exercice pratique : faire un chargement et déchargement camion*)

Gestion du temps (*exercice pratique : saisie d'une demande de congés*)

Gestion Traitement de texte et Feuille de calcul

Gestion du Post it

Les Transferts des données vers le serveur (*exercice pratique : faire un transfert*)

# Programme de formation

Pour le logiciel WIN COOLING BUSINESS \*( La gestion du froid à la ferme) \* Option du logiciel Win /Tab Tech Business

## Public visé :

Tous salariés et dirigeants d'entreprise ayant le besoin d'acquérir ou de renforcer ses connaissances sur le logiciel WIN/TAB COOLING BUSINESS. Cette formation est destinée aux professionnels du froid à la ferme. La formation prend en compte la spécificité de chacun des collaborateurs :

- Le technicien froid
- Le concessionnaire
- La secrétaire

## Pré requis pour suivre la formation :

Aucun niveau requis pour suivre ces formations.

## Durée :

La durée de la formation du logiciel WIN/TAB COOLING BUSINESS est de 07H00 sur 1 journée  
De 9h00 à 12h00 et de 13h00 à 17h00.

Les horaires peuvent s'adapter en fonction de l'organisation du client.

## Les objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation les stagiaires seront capables de maîtriser leurs programmes et le matériels informatiques associés.

- ⇒ Créer les fiches de base
- ⇒ Créer ses fiches clients et leurs installations
- ⇒ Créer et gérer les contrats clients
- ⇒ Gérer les documents légaux ( CERFA , bilan annuel des fluides...)
- ⇒ Gérer le stock des fluides frigorigènes
- ⇒ Saisir et facturer les interventions froid
- ⇒ Planifier ses visites clients
- ⇒ Suivre les impayés
- ⇒ Saisir son inventaire camion et utiliser la gestion du code barre et le matériel associé
- ⇒ Gérer ses chargements et déchargements camion
- ⇒ Sortir et analyser les statistiques
- ⇒ Utiliser l'agenda
- ⇒ Utiliser les outils de traitement de texte et feuille de calcul

## Contenu détaillé de la formation :

### Logiciel « WIN/TAB COOLING BUSINESS »

#### 1-Paramètres de base du logiciel Win Cooling

Paramètres généraux

Paramètres des interventions

Paramètres des certifications société

Paramètres des certifications techniciens

#### 2-Gestion des bouteilles de gaz

Création/modification

Contrôle de poids

Transfert de bouteille

Impression code barre

Impression du suivi

Stock par type de gaz

#### 3-Gestion des tanks

Création des tanks clients

#### 4- Gestion du contrat client

Gestion des contrats clients (*exercice pratique : saisie d'un contrat client*)

#### 5-Gestion des documents légaux

Registre d'équipement

Certificat de contrôle d'étanchéité

Bilan annuel des fluides frigorigènes

#### 6-Paramètres du logiciel Win/Tab Cooling

Paramètres du poste

Paramètres utilisateurs

Numérotation des pièces

#### 7- Menu articles

Visualisation des articles ( pièces et stock)

#### 8- Gestion du client

Fiche client

Installations clients (*exercice pratique : saisie d'une installation client*)

Gestion des règlements clients

Gestion des visites clients

Gestion des appels (*exercice pratique : gérer l'appel du client de la réception à la confirmation*)

Gestion de l'agenda

Plateforme client

Mail client

#### 9- Saisie des pièces de vente

Interventions froid ,Devis, commandes, BL (*exercice pratique : saisie d'une intervention*)

Gestion des bouteilles de gaz et contrôle de poids

Facturation des interventions froid (*exercice pratique : saisie d'une facture*)

Demande d'achat (*exercice pratique : saisie d'une demande d'achat*)

Bon de garantie client

Les différentes éditions

#### 10-La saisie de l'inventaire

Préparation/saisie/transfert (*exercice pratique : saisie de l'inventaire camion*)

#### 11- Divers

Etude des différents Graphiques statistiques

Déchargement/Chargement (*exercice pratique : faire un chargement et déchargement camion*)

Gestion du temps (*exercice pratique : saisie d'une demande de congés*)

Gestion Traitement de texte et Feuille de calcul

Les Transferts des données vers le serveur (*exercice pratique : faire un transfert*)

# Programme de formation

Pour le logiciel WIN /TAB INSTALL BUSINESS ( Logiciel embarqué du MONTEUR)

## Public visé :

Tous salariés et dirigeants d'entreprise ayant le besoin d'acquérir ou de renforcer ses connaissances sur le logiciel WIN /TAB INSTALL BUSINESS. Cette formation est destinée aux professionnels de la machine à traire. La formation prend en compte la spécificité de chacun des collaborateurs :

- Le monteur

## Pré requis pour suivre la formation :

Aucun niveau requis pour suivre ces formations.

## Les objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation les stagiaires seront capables de maîtriser leurs programmes et le matériels informatiques associés.

- ⇒ Créer et planifier ses chantiers
- ⇒ Saisir les heures de ses chantiers
- ⇒ Saisir les pièces de vente
- ⇒ Saisir son inventaire camion
- ⇒ Utiliser la gestion du code barre et le matériel associé
- ⇒ Gérer ses chargements et déchargements camion
- ⇒ Sortir et analyser les statistiques
- ⇒ Utiliser les fonctions avancées du logiciel

## Durée :

La durée de la formation du logiciel WIN/TAB TECH BUSINESS est de 7H00 sur 1 journée  
De 9h00 à 12h00 et de 13h00 à 17h00.

Les horaires peuvent s'adapter en fonction de l'organisation du client.

## Contenu détaillé de la formation :

### Logiciel « WIN/TAB INSTALL BUSINESS »

#### 1-Paramètres du logiciel Win/Tab Install

Paramètres du poste

Paramètres utilisateur

Numérotation des pièces

#### 2- Menu articles

Visualisation des articles ( pièces et stock)

#### 3- Gestion du client

Fiche client

Installations clients *(exercice pratique : saisie d'une installation client)*

Gestion des règlements clients

Gestion des visites clients

Gestion des appels *(exercice pratique : gérer l'appel du client de la réception à la confirmation)*

Gestion de l'agenda

Plateforme client

La Carte de Fidélité

Mail client

#### 4- Saisie des pièces de vente

Bons de prêt/devis/commandes/Bons de Livraison/ Factures clients *(exercice pratique : saisie d'une facture et d'un BL Client)*

Bon de garantie client *(exercice pratique : saisie d'un bon de garantie client)*

Demande d'achat *(exercice pratique : saisie d'une demande d'achat)*

Les différentes éditions

Gestion des articles WW *( nouvelles références importées d'un tarif fournisseur ) (exercice pratique : saisie d'une facture )*

#### 5-Menu chantiers

Saisie d'un chantier *(exercice pratique : ouverture d'un chantier)*

Saisie des heures chantier *(exercice pratique : saisie des heures)*

Transfert

#### 6- la saisie de l'inventaire

Préparation/saisie/transfert *(exercice pratique : saisie de l'inventaire camion)*

#### 7- Divers

Etude des différents Graphiques statistiques

Déchargement/Chargement *(exercice pratique : faire un chargement et déchargement camion)*

Gestion du temps *(exercice pratique : saisie d'une demande de congés)*

Gestion Traitement de texte et Feuille de calcul

Gestion du Post it

Les Transferts des données vers le serveur *(exercice pratique : faire un transfert)*

# Conditions générales de vente et tarifs (2024 V4)

La société WIN SOFT, dont le siège social est situé au 8 Rue de l'Hospice 22310 Plestin Les Grèves, organise l'action de formation professionnelle (art. L6313-1 du code du travail) pour la prise en main et la maîtrise de sa gamme de logiciels. La société WIN SOFT met en place et dispense des formations intra-entreprises sur l'ensemble du territoire européen.

## Objet et champ d'application

Les présentes Conditions Générales de Vente déterminent les conditions applicables aux prestations de formation effectuées par la société WIN SOFT pour le compte d'un client. Toute commande de formation auprès de la société implique l'acceptation sans réserve du client des présentes Conditions Générales de Vente. Ces conditions prévalent sur tout autre document du client, en particulier sur toutes conditions générales d'achat.

## Modalités d'inscription

Contactez la société WIN SOFT par mail à [winsoft@orange.fr](mailto:winsoft@orange.fr) ou par téléphone au 02.96.54.19.26 afin d'analyser vos besoins et établir un devis. Une fois le bon de commande validé, WIN SOFT envoie par mail à l'entreprise le programme de formation ainsi que la convention de formation en 2 exemplaires dont un exemplaire est à retourner à WIN SOFT signé et accompagné d'un acompte de 30% par chèque ou par virement afin de confirmer définitivement l'inscription.

## Devis et attestation

Pour chaque formation, la société WIN SOFT s'engage à fournir un devis au client. Ce dernier est tenu de retourner à la société un exemplaire daté, signé et tamponné, avec la mention « Bon pour accord ». Une attestation de présence et de fin de formation lui seront fournies.

## Tarifs et modalités de paiement

Nos tarifs sont en fonction du type de formation (présentielle ou distancielle) et du nombre de personnes qui suivent la formation d'un même logiciel. Les tarifs des formations sont indiqués en euros hors taxes et sont à majorer de la TVA au taux en vigueur.

· 1ère personne	En présentielle	732,00 € HT /Jour	En distancielle	366,00 € HT/Jour
· 2ème personne	En présentielle	366,00 € HT/Jour	En distancielle	185,00 € HT/Jour
· 3-ème personne et +	En présentielle	185,00 € HT par personne/ Jour	En distancielle	95,00 € HT par personne/Jour

Un acompte de 30 % est versé à la commande. Cet acompte restera acquis à WIN SOFT même si le client renonce à la formation. Le complément est dû à réception des différentes factures émises au fur et à mesure de l'échéancier prévu dans la convention de formation. Tout stage commencé est dû en entier. Les factures sont payables, sans escompte et à l'ordre de WIN SOFT soit par chèque soit par virement.

## **Conditions de report et d'annulation d'une séance de formation**

### **Annulation ou report de la formation par le client :**

Le client peut annuler ou demander un report, sans frais, d'une formation, si cette annulation intervient au plus tard 10 jours ouvrés avant la date de démarrage de la formation. Au-delà de cette date les frais de stage et frais annexes peuvent être entièrement réclamés au client. Toute annulation par le Client doit nous être communiquée par écrit par mail à [winsoft@orange.fr](mailto:winsoft@orange.fr).

### **Annulation ou report de la formation par WIN SOFT :**

Avec ou sans circonstances exceptionnelles, WIN SOFT peut annuler ou reporter, sans frais, une formation si cette annulation intervient au plus tard 10 jours ouvrés avant la date de démarrage de la formation. Dans tous les cas, WIN SOFT s'engage à proposer une solution de remplacement dans les plus brefs délais. Toute annulation par WIN SOFT sera communiquée par écrit à l'adresse mail du client.

## **Programme des formations**

L'objet, le contenu, les moyens pédagogiques et mis en œuvre pour réaliser techniquement l'action de formation, suivre son exécution et apprécier ses résultats sont définis dans le programme de formation porté à la connaissance des intéressés. Une feuille d'émargement signée par le(s) stagiaire(s) et le formateur, par demi-journée de formation, permettra de justifier de la réalisation de la prestation.

Le règlement intérieur du lieu de formation s'applique en priorité, complété du règlement intérieur de l'organisme de formation qui sera à nous retourner signé par les stagiaires avant la session de formation. (Le règlement intérieur est envoyé par mail 1 semaine avant la formation).

## **Propriété intellectuelle et droit d'auteur**

Les supports de formation, quelle qu'en soit la forme (papier, numérique, électronique...), sont protégés par la propriété intellectuelle et le droit d'auteur. Leur reproduction, partielle ou totale, ne peut être effectuée sans l'accord exprès de la société WIN SOFT. Le client s'engage à ne pas utiliser, transmettre ou reproduire tout ou partie de ces documents en vue de l'organisation ou de l'animation de formations.

## **Informatique et libertés**

Les informations à caractère personnel communiquées par le client à la société WIN SOFT sont utiles pour le traitement de l'inscription ainsi que pour la constitution d'un fichier clientèle pour des prospections commerciales. Suivant la loi « informatique et libertés » du 6 janvier 1978, le client dispose d'un droit d'accès, de rectification et d'opposition des données personnelles le concernant.

## **Accessibilité aux personnes en situation de handicap**

La loi du 5 septembre 2018 n°2018 -771 pour la « liberté de choisir son avenir professionnel » a pour objectif de faciliter l'accès à l'emploi des personnes en situation de handicap. Notre organisme tente de donner à tous les mêmes chances d'accéder ou de maintenir l'emploi. Nous pouvons adapter certaines de nos modalités de formation, pour cela, nous étudierons ensemble vos besoins. Afin d'organiser la formation sur votre site dans les meilleures conditions et de nous assurer que les moyens de la prestation de formation peuvent être adaptés à vos besoins spécifiques, vous pouvez contacter notre référent handicap Madame RENASSIA Stéphanie au 02.96.54.19.26 ou par mail à [winsoft@orange.fr](mailto:winsoft@orange.fr).

## **Loi applicable et attribution de compétence**

Les présentes Conditions Générales de Vente sont encadrées par la loi française. En cas de litige survenant entre la société WIN SOFT et le client, la recherche d'une solution à l'amiable sera privilégiée. À défaut, l'affaire sera portée devant le tribunal de commerce de Brest, seul compétant pour régler le litige.