



OSLO

VOIR JUSTE ET AGIR

OSLO POINT DE VENTE
CATALOGUE DE FORMATIONS

OSLO S'ADAPTE POUR VOUS ACCOMPAGNER ET GARANTIR LA RÉUSSITE DE VOS PROJETS

Vos usages digitaux évoluent, OSLO aussi ! Pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets, nous mettons à votre disposition une offre de formation **complète** et **modulable** afin de vous permettre d'optimiser l'usage de nos produits au sein de votre société.

Nous avons adapté le format de nos formations pour pouvoir les **dispenser à distance**, tout en garantissant la pertinence et l'efficacité de leurs contenus.



LES TYPES DE FORMATIONS

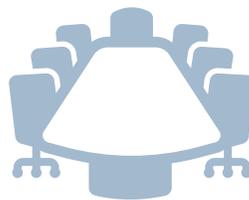
FORMATIONS WEB À DISTANCE

Formation à distance en vidéoconférence avec un consultant- formateur



FORMATION GROUPEES EN AGENCE OSLO

Vous participez à une session de formation avec d'autres clients utilisateurs de nos solutions



FORMATION SUR SITE DANS VOS LOCAUX

Un consultant formateur se déplace au sein de vos locaux ; la formation vous est dédiée



LES ÉTAPES DE LA FORMATION

SIMPLE ET EFFICACE

1- CADRAGE DU BESOIN
ET VERIFICATION DES
PREREQUIS



2- REALISATION DE LA
FORMATION AVEC VOS
COLLABORATEURS



3- REPONSE AUX
QUESTIONS ET EVALUATION



4- ACCOMPAGNEMENT &
OPTIMISATION DES PRATIQUES



CATALOGUE DES FORMATIONS

OSLO POINT DE VENTE

FORMATIONS OSLO PDV LIGNE L

	LES ARTICLES Module 14	OPÉRATION DE CAISSE / TPV Module 20
PARAMÉTRAGE DE BASE PAR L'UTILISATEUR Module 10	REQUÊTES SIMPLES Module 15	LES STATISTIQUES Module 31
PRÉSENTATION DE L'ENVIRONNEMENT TECHNIQUE Module 11	ÉDITION D'ÉTIQUETTES, DE TARIFS Module 16	EXPORTATION DES DONNÉES Module 32
LES TABLES Module 12	LES APPROVISIONNEMENTS Module 17	LES INVENTAIRES Module 33
LES FOURNISSEURS Module 13	LES APPROVISIONNEMENTS (CONTRÔLE DES PRIX) Module 18	LES CHANGEMENTS DE TARIFS SUR REQUÊTE Module 34

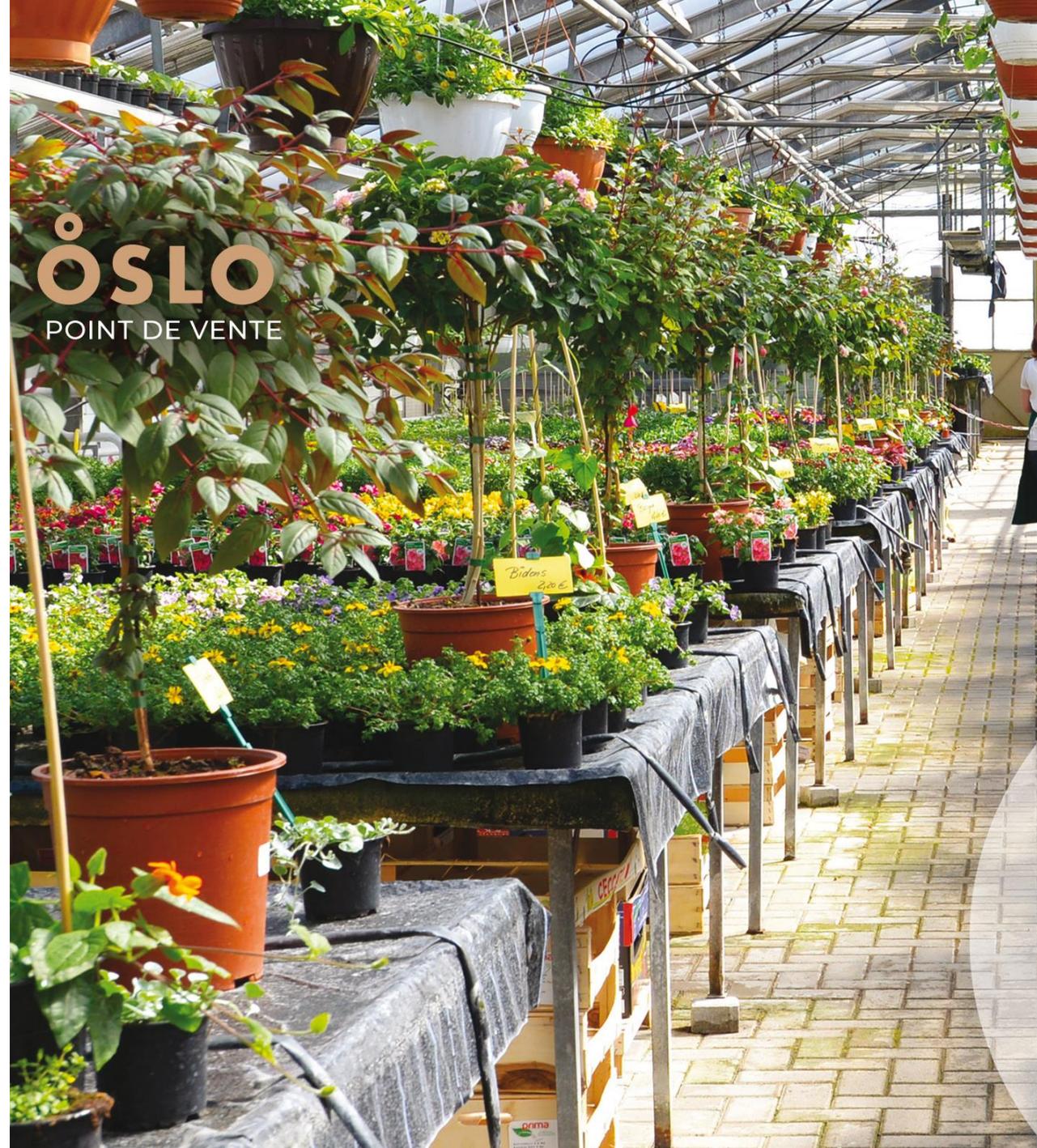
FORMATIONS OSLO PDV LIGNE H

FORMATION BACK-STORE
FORMATION FRONT-STORE
FORMATION ENCAISSEMENT

FORMATIONS OSLO PDV LIGNE L

OSLO POINT DE VENTE

- CBN
- PARAMÉTRAGE DE BASE PAR L'UTILISATEUR – Module 10
- PRÉSENTATION DE L'ENVIRONNEMENT TECHNIQUE – Module 11
- LES TABLES – Module 12
- LES FOURNISSEURS – Module 13
- LES ARTICLES – Module 14
- REQUÊTES SIMPLES – Module 15
- ÉDITION D'ÉTIQUETTES, DE TARIFS – Module 16
- LES APPROVISIONNEMENTS – Module 17
- LES APPROVISIONNEMENTS (CONTRÔLE DES PRIX) – Module 18
- OPÉRATION DE CAISSE / TPV – Module 20
- LES STATISTIQUES – Module 31
- EXPORTATION DES DONNÉES – Module 32
- LES INVENTAIRES – Module 33
- LES CHANGEMENTS DE TARIFS SUR REQUÊTE – Module 34



PARAMÉTRAGE DE BASE PAR L'UTILISATEUR

OSLO POINT DE VENTE : LYNX 360° - MODULE 10

DURÉE



7 heures (1 jour)

À DISTANCE

SUR SITE

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



- Connaissance du paramétrage des caisses
- Développer ses connaissances liées au paramétrage des caisses
- Établir et suivre les différents tableaux de bord

POUR QUI



Toute personne désireuse de maîtriser le logiciel Lynx 360°

CONTENU DE LA FORMATION



- LES CONTRÔLES D'ACCÈS
- LE PARAMÉTRAGE DES CAISSES
- GESTION DES TABLEAUX DE BORD
 - Analyse du CA
 - Gestion de la caisse
 - Suivi des paiements
- GESTION DES PROMOTIONS
- LES CLIENTS EN COMPTE
- LA VENTE SUR ÎLOT
- FIDÉLISATION
 - La carte de fidélité
- DÉMARQUE COMMERCIALE
 - La saisie des démarques

PRÉSENTATION DE L'ENVIRONNEMENT TECHNIQUE

OSLO POINT DE VENTE : LYNX 360° - MODULE 11

DURÉE



3 h30

À DISTANCE

SUR SITE

POUR QUI



Toute personne désireuse de maîtriser le logiciel Lynx 360°

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



- Familiariser l'utilisateur avec l'environnement technique du progiciel lynx 360°
- Acquérir les bases nécessaires au suivie du module 12.

CONTENU DE LA FORMATION



- PRISE EN MAIN DE LA FORMATION
 - Méthode
 - Outils
- ENVIRONNEMENT TECHNIQUE DE LYNX
 - Démarrage, arrêt du serveur
 - Onduleur
 - Connexion PC Windows
- ARCHITECTURE DU PRODUIT
- NOTIONS DE TABLES
- DESCRIPTION DE L'ÉCRAN

LES TABLES

OSLO POINT DE VENTE : LYNX 360° - MODULE 12

DURÉE



3 h30

À DISTANCE

SUR SITE

POUR QUI



Toute personne désireuse de maîtriser le logiciel Lynx 360°

PRÉ-REQUIS



Avoir suivi la formation du module 11

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



- Découvrir les différentes tables
- Connaître les modules nécessaires à la création des fichiers de base.

CONTENU DE LA FORMATION



● NOMENCLATURE

- Recherche
- Consultation
- Modification
- Création
- Impression

● AUTRES TABLES

- T.V.A.
- Achats
- Ventes
- Pays
- Impression

LES FOURNISSEURS

OSLO POINT DE VENTE : LYNX 360° - MODULE 13

DURÉE



3 h30

À DISTANCE

SUR SITE

POUR QUI



Toute personne désireuse de maîtriser le logiciel Lynx 360°

PRÉ-REQUIS



Avoir suivi la formation du module 11

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



- Connaître les fonctionnalités liées aux fournisseurs
- Maîtriser ces fonctionnalités

CONTENU DE LA FORMATION



- **FOURNISSEURS, LIEN AVEC ADRESSES**
 - Recherche
 - Consultation, modification
 - Création et impression
 - Modes de règlement

LES ARTICLES

OSLO POINT DE VENTE : LYNX 360° - MODULE 14

DURÉE



3 h30

À DISTANCE

SUR SITE

POUR QUI



Toute personne désireuse de maîtriser le logiciel Lynx 360°

PRÉ-REQUIS



Avoir suivi la formation du module 11

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



- Connaître et maîtriser les fonctionnalités liées aux articles

CONTENU DE LA FORMATION



● TABLE DES ARTICLES

- Création en mode normal
- Création en mode import

REQUÊTES SIMPLES

OSLO POINT DE VENTE : LYNX 360° - MODULE 15

DURÉE



3h30

À DISTANCE

SUR SITE

POUR QUI



Toute personne désireuse de maîtriser le logiciel Lynx 360°

PRÉ-REQUIS



Avoir suivi la formation du module 11-12-13

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



- Connaître et Maîtriser les fonctionnalités nécessaires à un suivi commercial administratif.

CONTENU DE LA FORMATION



● REQUÊTES ET TRIS

- Exercice d'application sur nomenclature
- Fournisseurs
- Clients
- Articles

ÉDITION D'ÉTIQUETTES, DE TARIFS

OSLO POINT DE VENTE : LYNX 360° - MODULE 16

DURÉE



3 h30

À DISTANCE

SUR SITE

POUR QUI



Toute personne désireuse de maîtriser le logiciel Lynx 360°

PRÉ-REQUIS



Avoir suivi la formation du module 15

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



Connaître et Maîtriser les fonctionnalités nécessaires à un suivi commercial administratif.

CONTENU DE LA FORMATION



● EDITIONS D'ÉTIQUETTES

- Sur relevé en magasin
- Sur requête fournisseur
- Affichettes en utilisation
- Article en manuel ou par portable

● EDITION DES TARIFS

- Les différents types de tarifs
- Editions actuelles futures - promos
- Modifications en manuel des futures promos
- Contrôle prix

LES APPROVISIONNEMENTS

OSLO POINT DE VENTE : LYNX 360° - MODULE 17

DURÉE



3 h30

À DISTANCE

SUR SITE

POUR QUI



Toute personne désireuse de maîtriser le logiciel Lynx 360°

PRÉ-REQUIS



Avoir suivi la formation du module 11-12- 13

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



- Connaître et Maîtriser les fonctionnalités nécessaires à un suivi des achats.

CONTENU DE LA FORMATION



LES COMMANDES

- Création de l'en-tête
- Saisie des articles: Manuelle, sur relevé, par requête
- Etat de comptage historique

EDITION CONFIRMATION

LES APPROVISIONNEMENTS (CONTRÔLE DES PRIX)

OSLO POINT DE VENTE : LYNX 360° - MODULE 18

DURÉE



3 h30

À DISTANCE

SUR SITE

POUR QUI



Toute personne désireuse de maîtriser le logiciel Lynx 360°

PRÉ-REQUIS



Avoir suivi la formation du module 11-12- 13-17

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



- Connaître et Maîtriser les fonctionnalités nécessaires à un suivi des achats.

CONTENU DE LA FORMATION



● SUIVI DES APPROVISIONNEMENTS

- Bon de réception
- Contrôle livraison
- Edition étiquettes
- Suivi commandes et livraisons
- Contrôle des factures
- Suivi et édition
- Comptabilisation
- Échéancier
- Gestion des avoirs fournisseurs
- Edition des journaux

OPÉRATION DE CAISSE / TPV

OSLO POINT DE VENTE : LYNX 360° - MODULE 20

DURÉE



7 heures (1 jour)

À DISTANCE

SUR SITE

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



Connaissance et maîtrise des bases concernant les caisses

POUR QUI



Toute personne désireuse de maîtriser le logiciel Lynx 360°

CONTENU DE LA FORMATION



● ETIQUETTE

- Articles en manuel ou par portable

● VENTES

- Contrôle fonds de caisse
- Remises de chèques
- B.L. sur écran
- Gestion des devis
- Gestion de commandes clients
- Suivi des devis / commandes
- Lancement / arrêt des caisses et des bornes

● STOCK / INVENTAIRE

- Saisie des mouvements
- Consultation des mouvements

LES STATISTIQUES (PALMARÈS ET CADENCIER)

OSLO POINT DE VENTE : LYNX 360° - MODULE 31

DURÉE



3 h30

À DISTANCE

SUR SITE

POUR QUI



Toute personne désireuse de maîtriser le logiciel Lynx 360°

PRÉ-REQUIS



Avoir suivi la formation du module 11 à 18

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



- Faire un suivi plus poussé de la gestion des statistiques dans le magasin.

CONTENU DE LA FORMATION



- **PALMARÈS DE VENTES**
 - Avec et sans sélection
- **CADENCIERS**
 - Analyse des ruptures
 - Etats de comptages
 - Hebdomadaire, mensuel



EXPORTATION DES DONNÉES

OSLO POINT DE VENTE : LYNX 360° - MODULE 32

DURÉE



3 h30

À DISTANCE

SUR SITE

POUR QUI



Toute personne désireuse de maîtriser le logiciel Lynx 360°

PRÉ-REQUIS



Avoir suivi la formation du module 11 à 18

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



Perfectionnement de la formation 360 ° pour utilisation commerciale des données lynx

CONTENU DE LA FORMATION



EXPORTATION D'UN TABLEAU DANS EXCEL

- Récupération d'un tableau dans Excel
- Récupération dynamique dans Excel
- Publipostage dans Word avec les coordonnées clients
- Impression des étiquettes

LES INVENTAIRES

OSLO POINT DE VENTE : LYNX 360° - MODULE 33

DURÉE



3 h30

À DISTANCE

SUR SITE

POUR QUI



Toute personne désireuse de maîtriser le logiciel Lynx 360°

PRÉ-REQUIS



Avoir suivi la formation du module 11 à 18

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



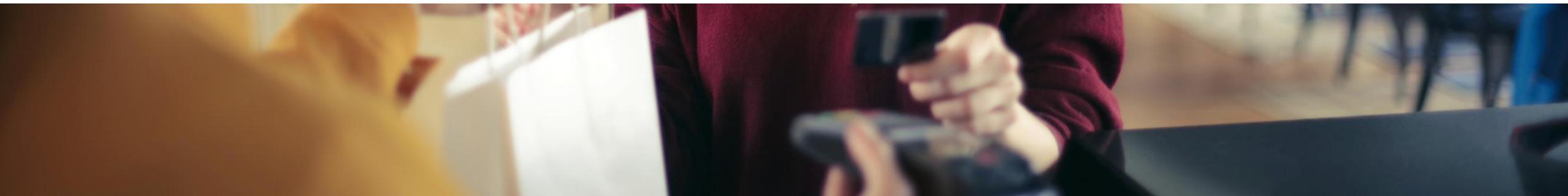
Perfectionnement de la formation 360 ° pour utilisation des données lynx à l'inventaire

CONTENU DE LA FORMATION



● INVENTAIRE (GLOBAL OU TOURNANT)

- Menu complet
- Création
- Mouvements des stocks
- Saisie et consultation
- Relevé par portable
- Analyse des écarts
- Clôture



LES CHANGEMENTS DE TARIFS SUR REQUÊTE

OSLO POINT DE VENTE : LYNX 360° - MODULE 34

DURÉE



3 h30

À DISTANCE

SUR SITE

POUR QUI



Toute personne désireuse de maîtriser le logiciel Lynx 360°

PRÉ-REQUIS



Avoir suivi la formation du module 11 à 18

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



- Perfectionnement de la formation 360 ° pour le changement de tarif

CONTENU DE LA FORMATION



- **TARIF FUTUR AUTOMATIQUE**
 - Edition sur tarifs actuels
 - Modification en manuel
 - Modification en automatique
- **TARIF FUTUR PAR RÉFÉRENCE EXTERNE**
 - Edition Futurs et promos
 - Contrôle des prix



FORMATIONS OSLO PDV LIGNE H

OSLO POINT DE VENTE

- FORMATION BACK-STORE
- FORMATION FRONT-STORE
- FORMATION ENCAISSEMENT



FORMATION BACK-STORE

OSLO POINT DE VENTE : HIBISCUS

DURÉE



7 heures (1 jour)

À DISTANCE

SUR SITE

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



- Maîtrise du cycle de la chaîne d'achats
- Gestion de stocks
- Suivi des statistiques des ventes et des achats
- Edition des étiquettes

POUR QUI



- Vendeur
- Chef de rayon
- Gérant

CONTENU DE LA FORMATION



NIVEAU 1

- Mode d'accès à l'application Hibiscus
- Fonctionnement de base
- Détail de la fiche article
- Catalogue articles et mode de recherche
- Gestion des étiquettes

NIVEAU 2

- Mise en collection d'articles référencés par la centrale
- Contrôle, maintenance prix
- Création d'article
- Contrôle et envoi les mises à jour en caisse
- Rechargement des articles en caisse
- Gestion des plans promotionnels du magasin

NIVEAU 3

- Commandes fournisseur
- Réception d'une livraison fournisseur
- Contrôle facture

NIVEAU 4

- Inventaire maintenance stock
- Analyse du stock
- Gestions des démarques
- Analyse du stock dormant

FORMATION FRONT-STORE

OSLO POINT DE VENTE : HIBISCUS

DURÉE



3:30 heures

À DISTANCE

SUR SITE

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



- Maîtrise du cycle de la chaîne de ventes
- Gestion de remises
- Suivi des statistiques des ventes
- Gestion des profils utilisateur

POUR QUI



- Gérant
- Responsable d'encaissement

CONTENU DE LA FORMATION

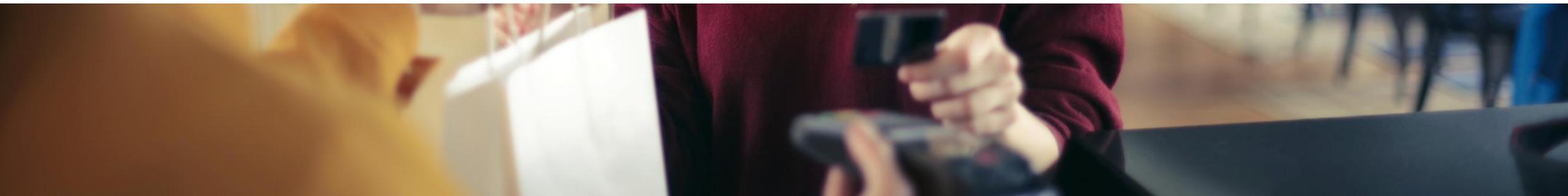


● NIVEAU 1

- Mode d'accès à l'application Hibiscus
- Fonctionnement de base
- Détail des résultats du magasin
- Consultation des résultats flash
- Gestion des acomptes et des avoirs
- Clôture de fin de journée

● NIVEAU 2

- Gestion de clients en compte (création, modification, profil client)
- Gestion des bordereaux de livraison et de relevés de facture
- Gestion des promotions quantitatives (Mix-Match, Plan palier et etc.)
- Gestions des remises et des rabais
- Gestion des promotions pour les clients cartés



FORMATION ENCAISSEMENT

OSLO POINT DE VENTE : HIBISCUS

DURÉE



3:30 heures

À DISTANCE

SUR SITE

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



- Maîtrise du cycle de ventes en caisse
- Pratique et application de remises en caisse
- Gestion des retours et émission des avoirs

POUR QUI



- Gérant
- Responsable d'encaissement

CONTENU DE LA FORMATION



NIVEAU 1

- Mode d'accès à l'encaissement
- Fonctionnement de base
- Particularités d'encaissement
- Prélèvements
- Comptage en fin de journée
- Clôture de fin de journée

NIVEAU 2

- Rôles & Responsabilité d'un chef de caisses
- Gestion des bordereaux de livraison et de relevés de facture
- Gestion des fonctions réservées au responsable de caisses
- Comptage en fin de journée
- Clôture de fin de journée

