



Formation QDV Niveau 1 (Initiation)

FormID _QDV7_VE_n°1

Logiciel Etudes de Prix QDV7 version entreprise

Difficulté : ★ ☆ ☆

Public

Tout collaborateur amené à chiffrer, analyser ou modifier une offre commerciale

Objectifs

A l'issue de la formation, le collaborateur sera capable de :

- construire un devis
- importer une DPGF Excel simple
- chiffrer un devis manuellement ou à partir de bases de données
- appliquer des stratégies de vente simples
- éditer le devis sous plusieurs formats différents.

Méthodes et modalités pédagogiques

L'ensemble des documents (exercices, manuels) est remis sous format numérique (clé USB) le jour de la formation ou via un lien de téléchargement pour les formations à distance

Prérequis

Logiciel QDV installé avant la formation

Durée

A distance :
2*3h30 (2 matinées)
Ou
Sur site :
7h (1 journée)

Formateur - Intervenant

Euro ID Technologies
(ou ses partenaires)

Programme

Présentation générale de l'application

- Comment emprunter une licence en local, utilisation en mode déconnecté
- Construire manuellement un devis, mise en forme du bordereau client (création postes, sous postes, copier/coller entre devis)
- Intégrer un bordereau client Excel simple (QDV 7 Converter)
- Saisir manuellement des déboursés, des types de Fourniture et/ou de Main d'œuvre (au niveau des Minutes)
- Utiliser la fonction Ouvrage au sein du devis
- Consulter des bases d'articles et d'ouvrages pour chiffrage du déboursé
- Utiliser la fonction Grouper/Séparer à l'impression, méthode orientée Minutes (si nécessaire)
- Rechercher des anomalies (avec une requête existante sur bouton)
- Anticiper les négociations achats sur fournitures dans le classeur d'environnement et Nomenclatures
- Saisir des frais indirects dans la feuille de vente et/ou dans la Minute d'environnement
- Explication du principe de la feuille de vente
- Saisir une marge brute
- Saisir un prix de vente global cible (utilisation de la valeur cible)
- Appliquer une vente linéaire (si nécessaire)
- Appliquer une vente non linéaire avec compensation (si nécessaire)
- Forcer un prix de vente client sur le WBS ou les Minutes (si nécessaire)
- Compenser un prix de vente forcé sur le WBS ou les Minutes (si nécessaire)
- Figurer le devis pour empêcher les modifications dans la version remise au client
- Monter d'indice d'un devis (version devis)
- Mettre un poste / une branche / un chapitre en option
- Figurer les prix de vente, passage en coefficients fixes ou placer tout le devis en PV forcés
- Exporter le bordereau Excel éventuellement lié
- Charger un profil d'impression (si nécessaire)

Le programme est adapté en fonction du contexte de la formation.