

Commercial

Gestion Commerciale au niveau d'un district et Déploiement des TSP

Objectifs

Permettre aux participants de suivre tout le cycle commercial au niveau d'un district
Amener les participants à maîtriser l'utilisation des TSP

Public Cible

Releveurs, comptables, caissiers ; gestionnaires

Durée

5 jours ouvrables

Profil Formateur

- Ingénieur Hydraulicien, Chef de district
- Plus 20 ans d'expérience

Contenu

■ Processus Relève : Usage des TSP

- Notions sur le matériel TSP
- Mode d'utilisation et saisis des relevés d'index
- Opération d'import et d'export des données
- Traitement et contrôle des opérations
- Paramétrage des TSP
- Exercices pratiques

■ Gestion Clientèle

- Organisation d'un district
- Aperçu sur la comptabilité clients
- Cycle : Relève, facturation
- Recouvrement et gestion des impayés