

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