



# opisto

# CATALOGUE DE FORMATIONS

- Pilotez votre centre VHU
- Montez en compétences sur le logiciel Opisto 360
- Augmentez la performance de vos équipes



Certification qualité délivrée au titre de la catégorie :  
**ACTIONS DE FORMATION**





# Édito

## ÉDITO

---

Le logiciel Opisto 360 est conçu par des spécialistes de votre métier et est destiné à accompagner le développement de votre centre VHU.

Pour aider vos équipes à prendre en main cet outil, et à s'appropriier tous les usages intéressants pour leur activité, nous vous proposons de nombreuses formations détaillées dans ce catalogue. Elles sont dispensées par notre équipe de formateurs, experts du logiciel Opisto 360 et dotés d'une connaissance approfondie des activités d'un centre VHU.

Qu'il s'agisse d'une formation initiale, d'une remise à niveau ou d'un perfectionnement, ces formations présentent de nombreux bénéfices : efficacité, gain de temps, confort de travail, développement du chiffre d'affaires, satisfaction des collaborateurs...

**La pièce d'occasion est un marché innovant, porteur et en pleine transformation : développez vos compétences et celles de vos équipes pour gagner en performance et booster votre croissance !**

# Qui sommes-nous ?

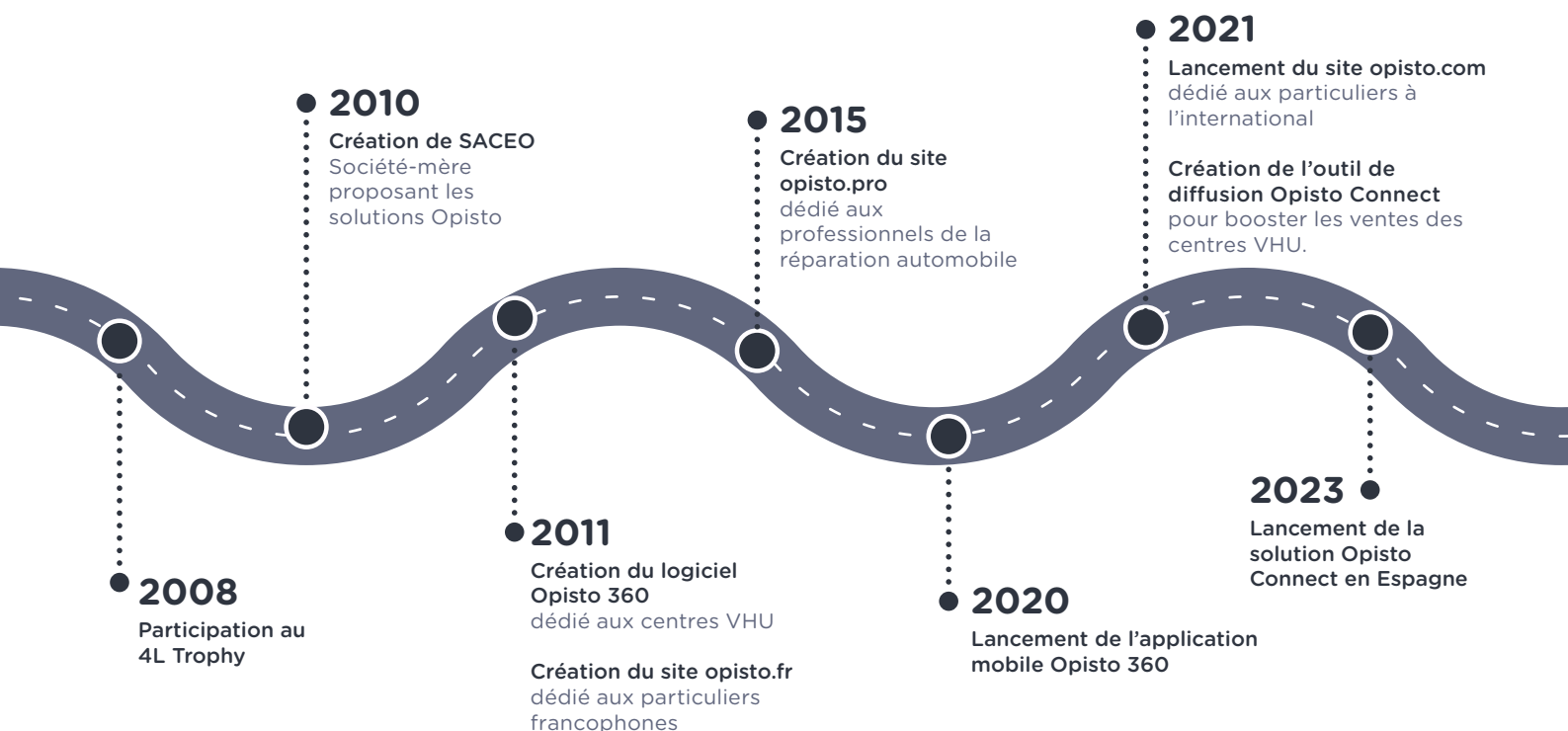
## HISTOIRE

L'histoire d'Opisto commence par la passion automobile de deux jeunes ingénieurs, futurs dirigeants d'Opisto : Johan Branca et Laurent Assis-Arantes. Engagés sur le 4L Trophy, ils sont vite confrontés à la difficulté de trouver des pièces d'occasion pour rénover leur voiture. Leur immersion dans le monde des casses automobiles met en évidence l'absence de solutions pour accéder à une offre nationale.

Leur idée : accompagner les recycleurs automobiles dans leur transformation digitale, tout en répondant aux besoins des automobilistes et des réparateurs, en mutualisant les stocks en ligne.




## DATES CLÉS



## NOTRE MISSION

Depuis 2010, Opisto est devenu le partenaire-clé des centres VHU pour optimiser leur gestion et développer leur chiffre d'affaires. Spécialistes de votre métier, nous accompagnons désormais plus de 510 établissements en France.

La diversité des organisations et des problématiques rencontrées nous a permis d'améliorer de manière continue nos solutions pour proposer des formations adaptées à vos besoins.



# Sommaire

P 06

---

## Notre offre de formation

P 07

---

## Comment se déroule une formation ?

P 08

---

## Les tarifs

P 09

---

## Nos clients témoignent

P 11 - 19

---

## Formations initiales

- Administration
- Déclaration ADEME
- Facturation
- Comptabilité
- Gestion des pièces d'occasion
- Gestion des pièces neuves
- Gestion des matières

P 21 - 23

---

## Formations des nouveaux embauchés

- Pourquoi nous confier vos nouvelles recrues ?
- 3 exemples de parcours

P 25 - 31

---

## Optimisation : formations complémentaires

- Administration
- Facturation
- Gestion des pièces d'occasion
- Gestion des pièces neuves
- Vente à distance

P 32

---

## Notre équipe de formateurs

# Notre offre de formation

## DES ACTIONS DE FORMATION CERTIFIÉES

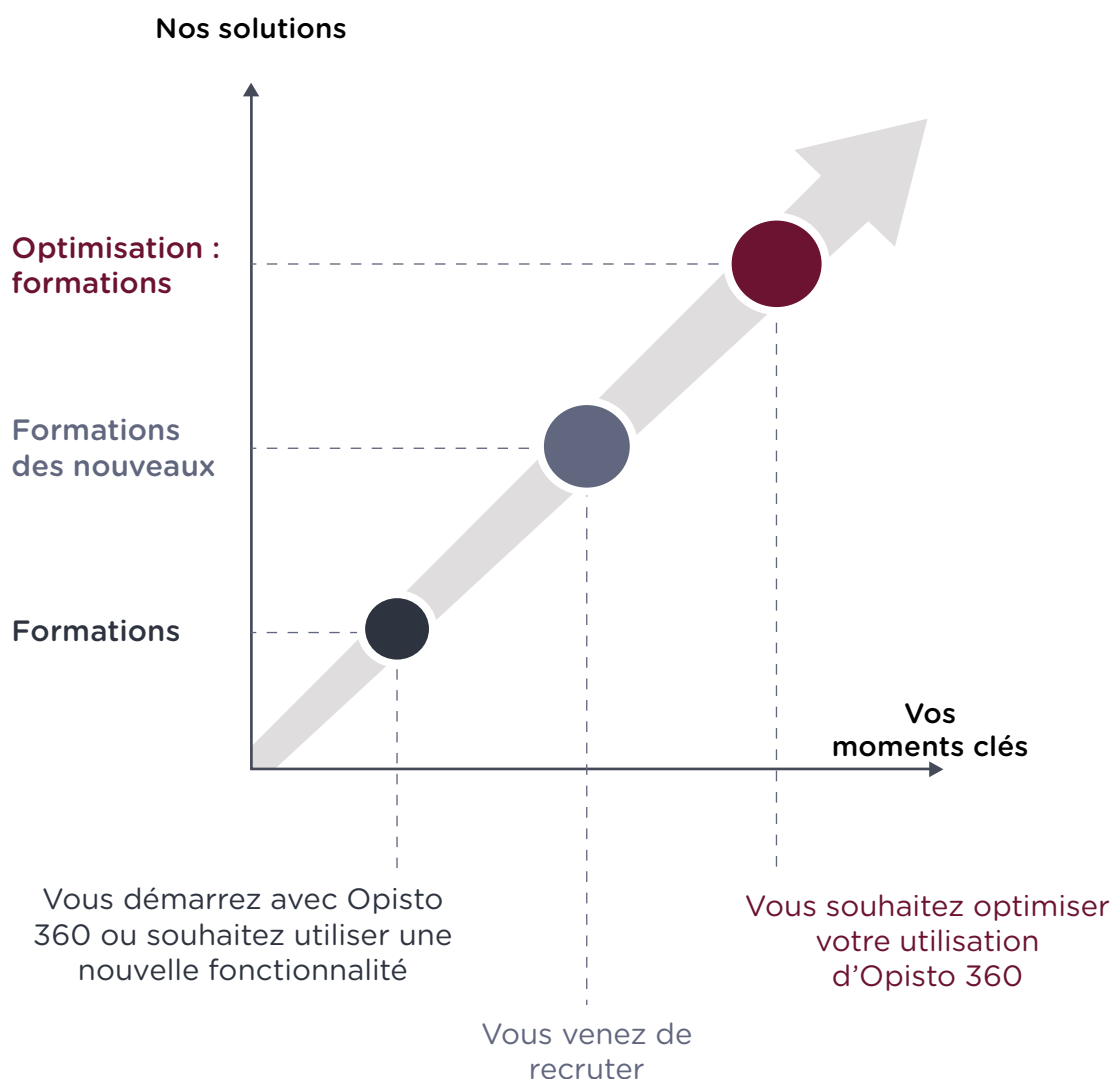
Nos actions de formation ont reçu la **certification Qualiopi, la marque de garantie qualité** du processus de délivrance des actions concourant au développement des compétences.



Certification qualité délivrée au titre de la catégorie :  
**ACTIONS DE FORMATION**

## STRUCTURE DE L'OFFRE FORMATION

Nous vous accompagnons à chaque moment clé pour votre établissement.



# Comment se déroule une formation ?

## POUR QUI ?

**Nos formations s'adressent à l'ensemble du personnel de votre établissement :**

- Dirigeants et gérants
- Responsables de site
- Employés administratifs
- Vendeurs comptoir, caissiers
- Vendeurs e-commerce
- Magasiniers
- Comptables
- ...

*Merci de préciser toute attention, tout handicap utiles à la mise en place d'une formation adaptée aux stagiaires. Pour toute question, merci de prendre contact avec notre référente handicap Jessica GIRARD : [jessica.girard@opisto.com](mailto:jessica.girard@opisto.com) ou au 05.61.54.88.30 puis tapez 1.*

## OÙ ?

Nous vous proposons de choisir entre 2 modalités :

- à distance : par téléphone et avec un partage d'écran
- en présentiel : dans vos locaux

Quel que soit votre choix, vos équipes n'auront pas à se déplacer et se formeront dans leur environnement de travail habituel.



### Prise de contact

Contactez nos équipes commerciales pour leur indiquer les formations qui vous intéressent. Besoin d'aide pour choisir ? Elles seront ravies d'échanger avec vous sur votre projet et de vous guider dans votre choix.

1



### Analyse

Nous analysons votre demande et vous proposons un dispositif adapté et personnalisé. Ce dispositif est détaillé dans un programme de formation avec un devis associé.

2



### Proposition commerciale

Si la proposition vous convient, nous réalisons avec vous la planification et la préparation des actions de formation.

3



### Formation

Le jour J, le formateur fournira les supports de formation. Il réalisera un compte-rendu à l'issue de la formation et fournira une attestation individuelle de formation.

4

Contactez-nous via [commerce@opisto.fr](mailto:commerce@opisto.fr)  
ou au 05 61 54 88 30 (tapez 2).

# Les tarifs

Pour vous permettre de développer la polyvalence de vos équipes - et ainsi mieux gérer les absences / départs de collaborateurs ou pouvoir proposer des évolutions de carrière - nous avons fait le choix d'une tarification forfaitaire vous permettant de former un maximum de collaborateurs.

En fonction des sujets abordés, de votre organisation et de vos contraintes éventuelles, nous vous recommanderons une modalité (présentielle ou distancielle) et une durée de formation.



## FORMATION À DISTANCE 450 € HT / SESSION (3H)

Le formateur, connaisseur de votre métier et expert du logiciel Opisto 360, forme vos équipes en échangeant avec elles par téléphone et avec un partage d'écran (connexion internet requise).

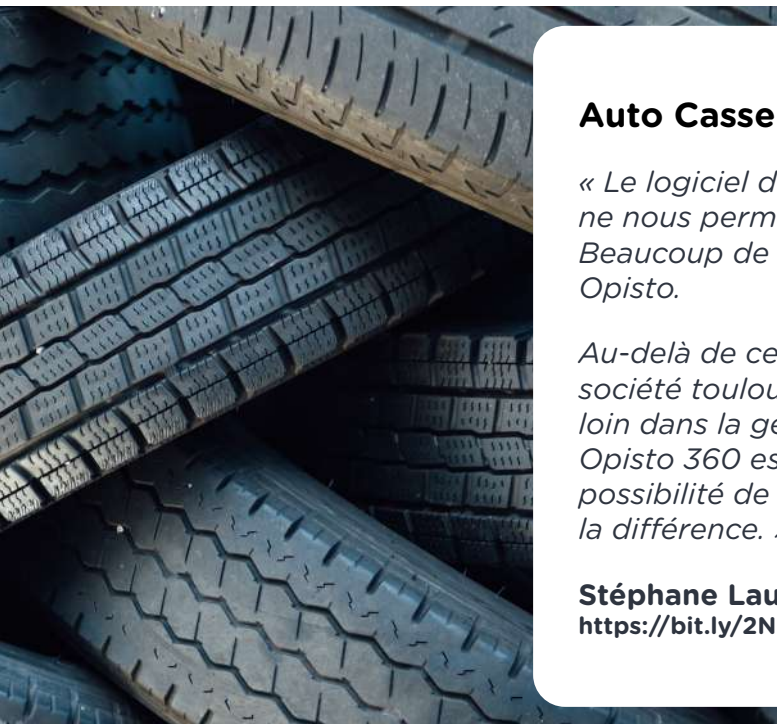
## FORMATION DANS VOS LOCAUX 990€ HT /JOUR (7H)

Le formateur se déplace dans vos locaux (les frais de déplacement - hors DROM-COM - sont intégralement à la charge d'Opisto) et forme vos collaborateurs directement dans leur environnement de travail. Il peut ainsi intégrer les contraintes et spécificités de votre établissement : agencement du site, connectivité, outils, organisation des équipes...

Quelle que soit la modalité choisie, nos formations mêlent théorie et pratique. Pour que vos équipes soient rapidement opérationnelles, des exercices pratiques sont réalisés sur la base de cas réels que votre centre doit traiter.



# Nos clients témoignent



## Auto Casse Thiebault

« Le logiciel de gestion sur lequel nous travaillions ne nous permettait pas de faire évoluer notre offre. Beaucoup de professionnels nous ont recommandé Opisto.

Au-delà de ces avis positifs, la solution proposée par la société toulousaine répondait à notre envie d'aller plus loin dans la gestion de notre stock. L'avantage du logiciel Opisto 360 est la gestion des véhicules de A à Z et la possibilité de diffuser nos pièces sur Internet a fait toute la différence. »

**Stéphane Laurent, responsable magasin**  
<https://bit.ly/2N54x6H>

## Sud Ouest Automobiles

« La chance que l'on a avec Opisto 360 c'est que c'est un logiciel qui nous a amené une solution globale : l'entrée des véhicules et la gestion administrative, la gestion des véhicules physiques sur le parc, la gestion des pièces, le démontage, la prise en photo facilitée, le rayonnage et les passerelles avec la comptabilité.

On a gagné beaucoup de temps sur nos process, il y a beaucoup moins de risques d'erreurs et la vente en ligne (aux particuliers et aux professionnels) a permis de développer le chiffre d'affaires. »

**Xavier Spanghero, gérant**  
<http://bit.ly/2sJyJdp>



**99,5%\* DE NOS CLIENTS SONT  
SATISFAITS DES FORMATIONS OPISTO !**

\* Sur 407 clients formés - CSAT Décembre 2024



# FORMATIONS INITIALES

Vous avez choisi Opisto 360 pour accélérer le développement de votre activité : nos formations initiales vous permettent d'informatiser tous les volets de votre activité en adaptant vos pratiques et vos méthodes de travail.

## THÉMATIQUES

- Administration
- Déclaration ADEME
- Facturation
- Comptabilité
- Gestion des pièces d'occasion (PO)
- Gestion des pièces neuves (PN)
- Gestion des matières (ferrailleurs)

# Un accompagnement au plus près de vos activités

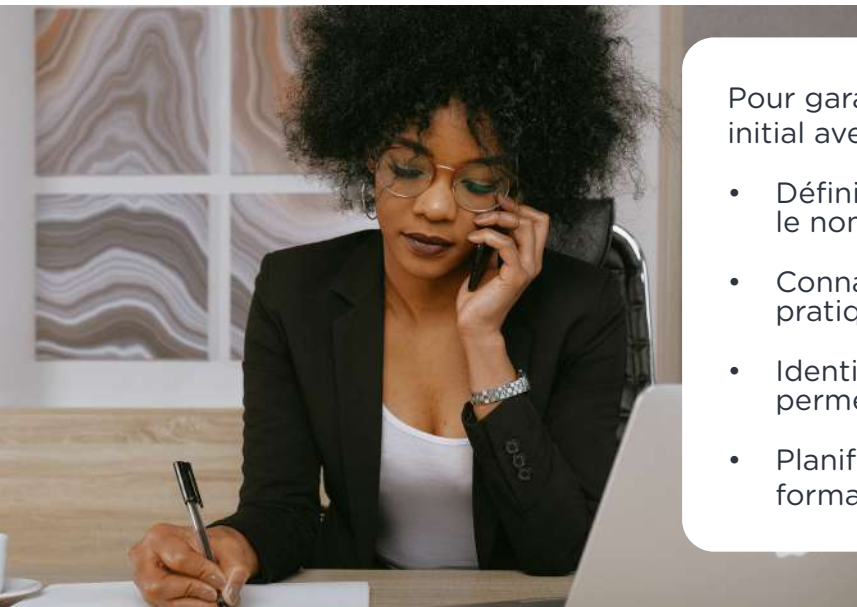
La formation initiale est une étape incontournable pour vous permettre d'utiliser le logiciel. **Nos formateurs se déplacent dans votre centre afin de réaliser l'installation technique et d'assurer, dans la foulée, les actions de formation initiale.**

L'objectif est d'accompagner vos équipes dans l'appropriation de leur nouvel outil en tirant parti des meilleures pratiques pédagogiques. Le formateur partagera les supports de formation et restera disponible pour échanger sur les problématiques rencontrées en situation de travail.



Pour garantir une efficacité maximale, un échange initial avec le formateur permettra de :

- Définir les fonctionnalités du logiciel utilisées et le nombre de personnes à former pour chacune.
- Connaître l'organisation de votre centre et vos pratiques opérationnelles.
- Identifier un référent par thématique pour vous permettre une gestion autonome du logiciel.
- Planifier l'organisation des sessions de formation.



# Administration

Un accompagnement personnalisé pour vous permettre d'assurer vos obligations réglementaires avec fiabilité et efficacité.

## THÉORIE

80%

## PRATIQUE

20%

## MODALITÉ PRÉCONISÉE

📍 sur place

## DURÉE RECOMMANDÉE

🕒 1 journée

## OBJECTIF

Pouvoir gérer, de manière autonome, les missions administratives de votre centre VHU grâce au logiciel Opisto 360.

## PUBLIC CONCERNÉ

- Dirigeants et gérants de Centre VHU
- Employés administratifs

## PRÉ-REQUIS

- Utilisation régulière des outils informatiques
- Connaissance du fonctionnement administratif d'un Centre VHU
- Présence du décisionnaire administratif du centre lors de la formation

## PROGRAMME DE FORMATION

- 1 Saisie des entrées et sorties des VHU.
- 2 Démarches et documents administratifs : SIV, non-gage, CERFA.
- 3 Gestion des migrations et vérification du livre de police.
- 4 Paramétrages :
  - Gestion des droits utilisateurs
  - Intégration des spécificités et préférences de votre établissement : mesure conservatoire par défaut, provenance et destination par défaut...

## SANCTION

- Mise en situation de chaque apprenant supervisée par le formateur
- Attestation nominative de fin de formation sera remise à chaque stagiaire.

## MATÉRIEL CONSEILLÉ

Imprimante et ses consommables (ruban et étiquettes).

Nous pouvons vous fournir ces équipements, n'hésitez pas à nous contacter.

# Déclaration ADEME

Un accompagnement pour préparer efficacement votre déclaration ADEME.

## THÉORIE

80%

## PRATIQUE

20%

## MODALITÉ PRÉCONISÉE

📍 sur place

💻 à distance

## DURÉE RECOMMANDÉE

🕒 3 heures

## OBJECTIF

Vous permettre d'être plus efficace dans votre préparation à la déclaration ADEME.

## PUBLIC CONCERNÉ

- Dirigeants ou gérants de centres VHU
- Employés administratifs

## PRÉ-REQUIS

- Avoir suivi la formation initiale «Administratif»

## PROGRAMME DE FORMATION

- 1 Identification des erreurs détectées sur les VHU pour comprendre les cas particuliers générés par celles-ci.
- 2 Vérification des véhicules présents et sortis de votre centre VHU.
- 3 Planification d'un plan de rectifications (peut nécessiter un inventaire).

## SANCTION

- Mise en situation de chaque apprenant supervisée par le formateur
- Attestation nominative de fin de formation sera

# Facturation

Des pratiques de facturation alignées sur votre stratégie de vente (cibles, produits, canaux de distribution....).

## THÉORIE

60%

## PRATIQUE

40%

## MODALITÉ PRÉCONISÉE

## DURÉE RECOMMANDÉE



## OBJECTIF

Pouvoir assurer l'ensemble de vos activités de facturation via le logiciel Opisto 360 tout en prévoyant une transition sécurisée avec votre outil précédent.

## PUBLIC CONCERNÉ

- Dirigeants et gérants de Centre VHU
- Directeur d'exploitation
- Vendeurs comptoir
- Employés administratifs

## PRÉ-REQUIS

- Utilisation régulière des outils informatiques
- Mise en place de la formation Administrative au sein du centre VHU
- Présence du décisionnaire facturation/vente du centre lors de la formation

## PROGRAMME DE FORMATION

- 1** Création de transactions commerciales (ventes/avoirs) :
  - De pièces neuves et d'occasion
  - De prestations supplémentaires
  - De matières : carcasses VHU...
- 2** Gestion des ventes de véhicules et édition des documents de facturation : tickets, factures, bon de livraison, avoirs...
- 3** Edition du journal des ventes et de l'inventaire de caisse.
- 4** Paramétrages :
  - Gestion des droits utilisateurs
  - Intégration des spécificités et préférences de votre établissement : TVA, frais supplémentaires...

## SANCTION

- Mise en situation de chaque apprenant supervisée par le formateur
- Attestation nominative de fin de formation sera remise à chaque stagiaire.

## MATÉRIEL CONSEILLÉ

Imprimante à tickets et ses consommables.

Nous pouvons vous fournir ces équipements, n'hésitez pas à nous contacter.

# Comptabilité

Transfert des ventes et règlements : une gestion comptable de votre centre VHU facilitée et cohérente avec votre logiciel comptable.

## THÉORIE

90%

## PRATIQUE

10%

## MODALITÉ PRÉCONISÉE

à distance

## DURÉE RECOMMANDÉE

3 heures

## OBJECTIF

Pouvoir s'assurer que les données de vente figurant dans Opisto 360 sont alignées avec le plan comptable et définir des formats et procédures d'import/export avec le logiciel comptable.

## PUBLIC CONCERNÉ

- Personnel en charge de la comptabilité
- Responsable de site / d'exploitation

## PRÉ-REQUIS

- Présence de la personne décisionnaire sur les sujets comptables
- Connaissance du plan comptable de l'entreprise
- Existence de ventes, dans le logiciel Opisto 360 (partie facturation)

## PROGRAMME DE FORMATION

- 1 Paramétrages dans le logiciel Opisto 360 :
  - Des comptes : ventes, tiers et banques
  - Des journaux : ventes et banque
- 2 Exports de ces données vers votre logiciel comptable grâce au paramétrage des profils d'export.

## SANCTION

- Mise en situation de chaque apprenant supervisée par le formateur
- Attestation nominative de fin de formation sera remise à chaque stagiaire.



# Gestion des pièces d'occasion

Un accompagnement sur-mesure permettant d'informatiser vos pièces d'occasion et de mettre en place une organisation adaptée à votre centre VHU.

## THÉORIE

70%

## PRATIQUE

30%

## MODALITÉ PRÉCONISÉE

📍 sur place

## DURÉE RECOMMANDÉE



1 journée

## OBJECTIF

Pouvoir mettre en place ou optimiser l'informatisation des pièces d'occasion dans votre établissement.

## PUBLIC CONCERNÉ

- Dirigeants et gérants de CVHU
- Magasiniers

## PRÉ-REQUIS

- Utilisation régulière des outils informatiques
- Imprimantes et douchettes sans fil
- Réflexions préalables sur l'organisation de la gestion de stocks
- Présence du décisionnaire concernant la gestion des pièces

## PROGRAMME DE FORMATION

**1** Création de fiches pièce, de fiches expertise et d'ordres de démontage avec impression des étiquettes correspondantes.

**2** Définition d'un processus de gestion des emplacements / rayonnages adapté à votre établissement (locaux, matériel, équipes).

Paramétrages :

- 3**
- Des comptes utilisateurs
  - Du matériel dédié
  - Des stocks dans le logiciel
  - Des profils de véhicules

## SANCTION

- Mise en situation de chaque apprenant supervisée par le formateur
- Attestation nominative de fin de formation sera remise à chaque stagiaire.

## MATÉRIEL

Requis : douchette sans fil et imprimante (avec ruban et étiquettes).

Conseillé : tablette dédiée à l'expertise.

Nous pouvons vous fournir ces équipements, n'hésitez pas à nous contacter.

# Gestion des pièces neuves

Un processus efficace, défini et mis en place ensemble, pour informatiser vos pièces neuves.

## THÉORIE

70%

## PRATIQUE

30%

## MODALITÉ PRÉCONISÉE

📍 sur place

## DURÉE RECOMMANDÉE

🕒 1 journée

## OBJECTIF

Gérer votre stock de pièces neuves de manière informatisée et enregistrer les ventes dans le logiciel Opisto 360.

## PUBLIC CONCERNÉ

- Dirigeants et gérants de Centre VHU
- Vendeurs comptoir et caissiers
- Magasiniers

## PRÉ-REQUIS

- Utilisation régulière des outils informatiques
- Présence de la personne décisionnaire concernant la gestion du stock de pièces neuves
- Collecte des catalogues des pièces neuves commercialisées dans votre établissement (en format CSV si l'intégration est nécessaire).

## PROGRAMME DE FORMATION

- 1** Mise en place de l'informatisation de vos pièces neuves :
  - Entrées en stock
  - Identification, recherche et vente de pièces
- 2** Gestion des ventes de pièces et création de commandes.
- 3** Réalisation de l'état de stock.
- 4** Paramétrages :
  - Import de catalogues de pièces neuves
  - Gestion des conditions (prix/remises) associées aux catalogues de pièces neuves

## SANCTION

- Mise en situation de chaque apprenant supervisée par le formateur
- Attestation nominative de fin de formation sera remise à chaque stagiaire.

## MATÉRIEL CONSEILLÉ

Douchette sans fil.

Nous pouvons vous fournir cet équipement, n'hésitez pas à nous contacter.

# Gestion des matières

Un accompagnement pour mettre en place une gestion des matières adaptée à votre organisation (nombre de collaborateurs, volume d'activité) et à vos obligations réglementaires.

## THÉORIE

80%

## PRATIQUE

20%



## MODALITÉ PRÉCONISÉE

 à distance

## DURÉE RECOMMANDÉE

 3 heures

## OBJECTIF

Tirer pleinement profit de la fonctionnalité de Gestion des matières incluse dans le logiciel Opisto 360.

## PUBLIC CONCERNÉ

- Dirigeants / gérants du centre de rachat de matières
- Collaborateurs administratifs ou chargés des achats & ventes de matières

## PRÉ-REQUIS

- Utilisation régulière des outils informatiques
- Connaissance du fonctionnement administratif du centre VHU (avant la mise en place du logiciel)
- Présence du décisionnaire sur la gestion des matières

## PROGRAMME DE FORMATION

- 1** Saisie des entrées et sorties de matières dans le logiciel Opisto 360.
- 2** Réalisation des démarches et déclarations auprès des administrations publiques.
- 3** Gestion des migrations et notamment vérification des données du livre de police.
- 4** Paramétrages :
  - Des différents matériaux
  - Des droits utilisateurs

## SANCTION

- Mise en situation de chaque apprenant supervisée par le formateur
- Attestation nominative de fin de formation sera remise à chaque stagiaire.



# FORMATIONS DES NOUVEAUX EMBAUCHÉS

Vous renforcez vos équipes ?  
Nous assurons la montée en compétences  
de vos recrues sur le logiciel Opisto 360  
et sur les méthodes de travail mises en  
place dans votre Centre VHU.

À la clé : des prises de poste efficaces et  
des pratiques homogènes.

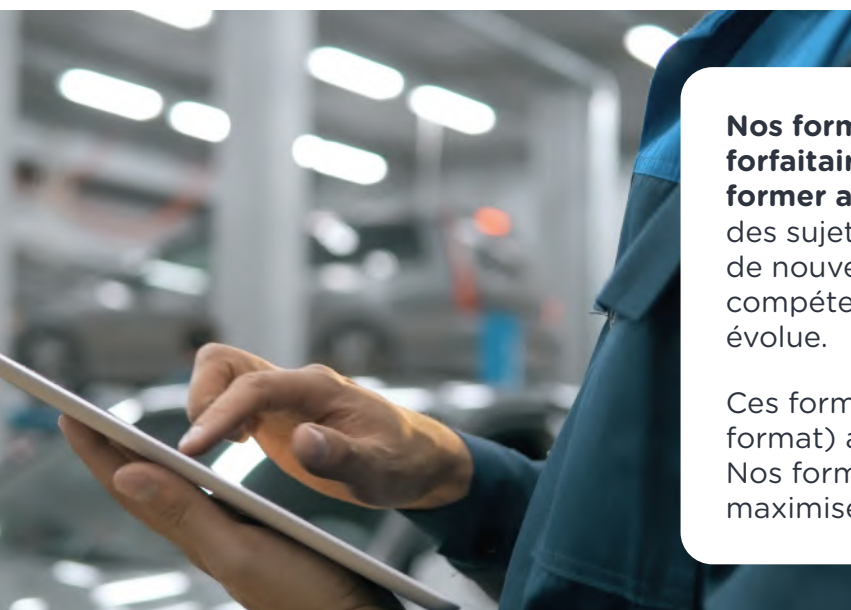
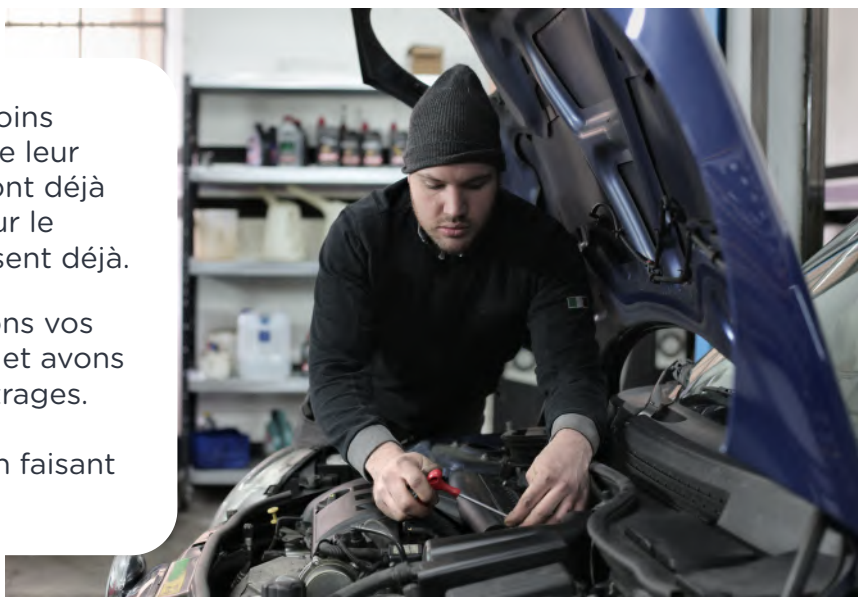
## EXEMPLES DE PARCOURS

- Agent administratif
- Vendeur comptoir
- Magasinier

# Pourquoi nous confier vos nouvelles recrues ?

Nos formateurs évaluent avec vous les besoins de vos nouveaux embauchés en fonction de leur ancienneté, des formations internes qu'ils ont déjà suivies (sur le métier et, potentiellement, sur le logiciel) et des fonctionnalités qu'ils maîtrisent déjà.

Suite à la formation initiale, nous connaissons vos modes de travail et votre usage du logiciel et avons effectué avec vous l'ensemble des paramétrages. Gagnez du temps et rendez vos nouveaux collaborateurs rapidement opérationnels en faisant appel à des formateurs expérimentés !



**Nos formations faisant l'objet d'une tarification forfaitaire, vous pouvez profiter de l'occasion pour former aussi d'autres collaborateurs** : rappel sur des sujets oubliés ou non-maîtrisés, appropriation de nouvelles fonctionnalités ou montée en compétences de collaborateurs dont le poste évolue.

Ces formations sont élaborées (contenu, durée, format) avec vous et en fonction de vos besoins. Nos formateurs sauront vous conseiller pour maximiser l'efficacité de la formation.



# Exemples de parcours pour 3 profils de nouveaux embauchés

## AGENT ADMINISTRATIF



- **Module « Administration »**
- **Module « Facturation »** : vente de véhicules d'occasion ou accidentés, facturation des prestations (cartes grises, gardiennage etc) et des matières.

## MAGASINIER



- **Module « Facturation »**
- **Module « Gestion des pièces d'occasion »** : rayonnage, gestion des profils d'expertise.

## VENDEUR COMPTOIR



- **Module « Gestion des pièces d'occasion »** : identification, démontage, étiquetage, rayonnage, prise de photos...
- **Module « Facturation »**





# OPTIMISATION : FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Vous maîtrisez déjà le logiciel Opisto 360 : nous vous apportons les rappels et compléments nécessaires et nous vous accompagnons pour aller plus loin.

Grâce à des parcours de formation sur-mesure, alignés sur vos besoins et intégrant vos contraintes, tirez pleinement profit de toutes les fonctionnalités du logiciel.

## THÉMATIQUES

- Administration
- Facturation
- Gestion des pièces d'occasion (PO)
- Gestion des pièces neuves (PN)
- Vente à distance (VAD)

# À vos côtés pour aller plus loin

Si vous avez besoin de rappels (sans repasser du temps sur les fondamentaux et les paramétrages initiaux), de compléments de formation ou de présentations de nouvelles fonctionnalités d'Opisto 360, nos formateurs sauront vous accompagner.

**En effet, depuis l'installation du logiciel et les formations initiales, ils connaissent vos enjeux, votre organisation et votre utilisation de l'outil.** Ils peuvent donc identifier avec vous les points à renforcer pour accompagner la croissance et la professionnalisation de votre activité.



**Après avoir échangé avec vous sur vos objectifs, nous construirons un parcours de formation combinant plusieurs dimensions** évoquées dans les pages suivantes. Il s'adaptera également aux impacts d'une diversification de vos activités ou d'évolutions réglementaires.

**Par ailleurs, si vous souhaitez améliorer vos débouchés commerciaux grâce à la vente en ligne, discutez-en avec votre formateur !** Nous proposons en effet un parcours d'accompagnement spécifique sur ce sujet pour que vous disposiez de bases solides et de bonnes pratiques pour réussir.



# Administration

Un renforcement des acquis mais aussi la prise en main de fonctionnalités administratives avancées répondant à vos besoins.

## THÉORIE

60%

## PRATIQUE

40%

## MODALITÉ PRÉCONISÉE

- 📍 sur place
- 💻 à distance

## DURÉE RECOMMANDÉE

- 🕒 Selon le besoin

## OBJECTIF

Faire le bilan de votre gestion administrative avec le logiciel Opisto 360 puis identifier et activer les leviers d'amélioration

### PUBLIC CONCERNÉ

- Dirigeants et gérants de centre VHU
- Collaborateurs administratifs

### PRÉ-REQUIS

- Participation à la formation initiale «Administration» proposée par Opisto
- Présence de la personne décisionnaire sur le volet administratif

### PROGRAMME DE FORMATION

- 1 Appropriation des fonctionnalités du logiciel pas ou peu utilisées.
- 2 Utilisation des opérations groupées.
- 3 Planification et suivi des différentes étapes, de l'enlèvement à la gestion d'un VHU.
- 4 Création de documents personnalisés.
- 5 Automatisation des conventions d'assurance (situations d'assurance).
- 6 Découverte et expérimentation des dernières nouveautés du logiciel en termes de gestion administrative.

### SANCTION

- Mise en situation de chaque apprenant supervisée par le formateur
- Attestation nominative de fin de formation sera remise à chaque stagiaire.

### MATÉRIEL CONSEILLÉ

Imprimante et ses consommables (ruban et étiquettes).

Nous pouvons vous fournir ces équipements, n'hésitez pas à nous contacter.

# Facturation

Un renforcement des acquis et la prise en main de fonctionnalités avancées pour s'adapter aux évolutions de votre stratégie commerciale.

## THÉORIE

60%

## PRATIQUE

40%

## MODALITÉ PRÉCONISÉE

- 📍 sur place
- 💻 à distance

## DURÉE RECOMMANDÉE

- 🕒 Selon le besoin

## OBJECTIF

Faire le bilan de votre gestion commerciale avec le logiciel Opisto 360 puis identifier et activer les leviers d'amélioration.

## PUBLIC CONCERNÉ

- Dirigeants et gérants de centre VHU
- Responsable de site ou d'exploitation
- Vendeurs comptoir et caissiers
- Collaborateurs administratifs

## PRÉ-REQUIS

- Participation à la formation initiale « Facturation » proposée par Opisto
- Présence de la personne décisionnaire sur le volet vente et facturation

## PROGRAMME DE FORMATION

- 1** Mise en oeuvre de leviers d'optimisation de votre système de facturation, en cohérence avec votre stratégie commerciale.
- 2** Gestion d'une commande : création, prise d'acompte, gestion des flux vendeur / préparateur et suivi de facturation et paiement.
- 3** Gestion des créances clients.

## SANCTION

- Mise en situation de chaque apprenant supervisée par le formateur
- Attestation nominative de fin de formation sera remise à chaque stagiaire.

## MATÉRIEL CONSEILLÉ

Imprimante à tickets et ses consommables.

Nous pouvons vous fournir ces équipements, n'hésitez pas à nous contacter.

# Gestion des pièces d'occasion

Un renforcement des acquis mais aussi la prise en main de fonctionnalités avancées pour optimiser la gestion de votre stock de PO.

## THÉORIE

60%

## PRATIQUE

40%

## MODALITÉ PRÉCONISÉE

- 📍 sur place
- 💻 à distance

## DURÉE RECOMMANDÉE

- 🕒 Selon le besoin

## OBJECTIF

Faire le bilan de l'informatisation de vos pièces d'occasion puis identifier et activer les leviers d'amélioration.

## PUBLIC CONCERNÉ

- Dirigeants ou gérants de centres VHU
- Magasiniers

## PRÉ-REQUIS

- Participation à la formation initiale « Gestion des pièces d'occasion » proposée par Opisto
- Présence de la personne décisionnaire concernant l'organisation de la gestion des PO

## PROGRAMME DE FORMATION

- 1** (Re)découverte et mise en pratique des fonctionnalités d'optimisation de la gestion des stocks pour intégrer vos évolutions (volume d'activité, taille de stock, effectif de collaborateurs...) :
  - Expertise de véhicules
  - Optimisation de la méthode de rangement
  - Gestion des flux préparateurs / vendeurs
- 2** Informatisation des pièces sur votre parc (si nécessaire).
- 3** Élaboration d'un inventaire et d'un état de stock.

## SANCTION

- Mise en situation de chaque apprenant supervisée par le formateur
- Attestation nominative de fin de formation sera remise à chaque stagiaire.

## MATÉRIEL

Requis : douchette sans fil et imprimante (avec ruban et étiquettes).  
Conseillé : tablette dédiée à l'expertise.

Nous pouvons vous fournir ces équipements, n'hésitez pas à nous contacter.

# Gestion des pièces neuves

Un renforcement des acquis et la prise en main de fonctionnalités avancées pour optimiser la gestion de votre stock de PN.

## THÉORIE

60%

## PRATIQUE

40%

## MODALITÉ PRÉCONISÉE

- 📍 sur place
- 💻 à distance

## DURÉE RECOMMANDÉE

🕒 Selon le besoin

## OBJECTIF

Faire le bilan de l'informatisation de vos pièces neuves puis identifier et activer les leviers d'amélioration.

## PUBLIC CONCERNÉ

- Dirigeants ou gérants de centres VHU
- Magasiniers

## PRÉ-REQUIS

- Participation à la formation initiale « Gestion des pièces neuves » proposée par Opisto
- Présence de la personne décisionnaire concernant l'organisation de la gestion des pièces neuves

## PROGRAMME DE FORMATION

- 1** Optimisation de la gestion de votre stock de pièces neuves pour intégrer vos évolutions (volume d'activité, taille de stock, effectif de collaborateurs...). Par exemple, import ou mise à jour de catalogues fournisseurs :
  - CARDEV
  - CICERONE
  - GOLDA...
- 2** Gestion des tarifs des pièces neuves de votre stock.
- 3** Élaboration d'un inventaire et d'un état de stock.

## SANCTION

- Mise en situation de chaque apprenant supervisée par le formateur
- Attestation nominative de fin de formation sera remise à chaque stagiaire.

## MATÉRIEL CONSEILLÉ

Douchette sans fil.

Nous pouvons vous fournir cet équipement, n'hésitez pas à nous contacter.

# Vente à distance

Un accompagnement à la vente en ligne pour développer votre chiffre d'affaires.

## THÉORIE

100%

## PRATIQUE

0%

## MODALITÉ PRÉCONISÉE

- 📍 sur place
- 💻 à distance

## DURÉE RECOMMANDÉE

🕒 3 heures

## OBJECTIF

Vous apporter toutes les connaissances et bonnes pratiques e-commerce pour gérer la vente en ligne de vos pièces d'occasion.

## PUBLIC CONCERNÉ

- Magasiniers
- Préparateurs de commande
- Collaborateurs chargés de la vente en ligne

## PRÉ-REQUIS

- Disposer du logiciel Opisto 360
- Avoir un stock éligible à la vente en ligne
- Avoir créé un portefeuille Mangopay
- Avoir suivi la formation initiale « Gestion des pièces d'occasion »
- Avoir des collaborateurs dédiés à votre activité de vente en ligne

## PROGRAMME DE FORMATION

- 1** Optimisation de la facturation dans le cadre de la vente à distance (VAD).
- 2** Optimisation de la gestion clients VAD :
  - Gestion des avis
  - Gestion des réclamations / litiges
- 3** Optimisation de la gestion des pièces d'occasion mis en VAD et partage des bonnes pratiques.
- 4** Accompagnement sur l'éligibilité des PO pour diffusion sur les plateformes Opisto et Partenaires :
  - Vérification des critères d'éligibilité
  - Découverte de l'outil de gestion des PO et paramétrages.
- 5** Découverte des autres produits Opisto pouvant développer votre CA :
  - Stock 360
  - Diffusion des PO à l'international...

## SANCTION

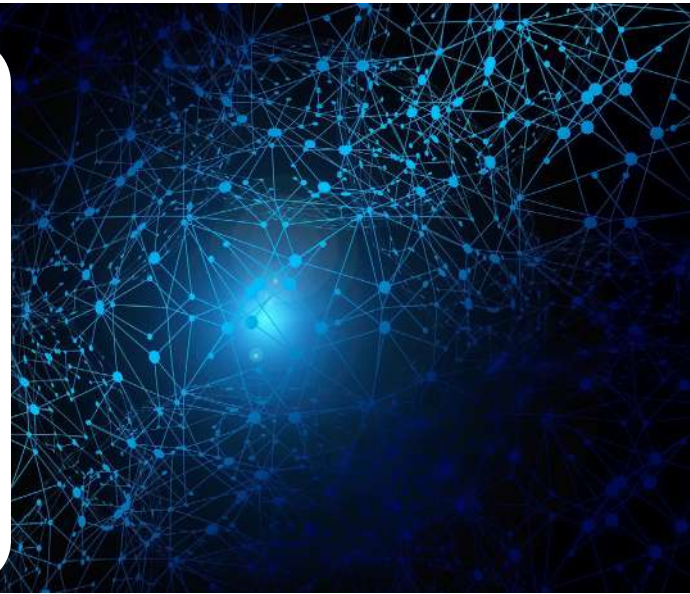
- Mise en situation de chaque apprenant supervisée par le formateur
- Attestation nominative de fin de formation sera remise à chaque stagiaire.

# Notre équipe de formateurs

Former va au-delà de faciliter la prise en mains d'un nouvel outil. **Notre mission est de vous aider à changer en profondeur vos pratiques pour :**

- **Professionnaliser vos équipes** : productivité, confort et praticité, aide à la décision...
- **Réussir la transformation de votre métier**, notamment grâce au digital : traçabilité, logistique optimisée, e-commerce...

Pour y parvenir, nos sessions de formation intègrent un juste équilibre entre théorie et pratique et s'appuient sur vos problématiques réelles.




Diane Eugénie, Steven Ordonneau, Frédérique Vaux et Jonathan Carré sont formateurs chez Opisto. Leur expérience, mêlant connaissance des métiers de l'automobile (notamment de la démolition) et expertise de la formation, leur permet de vous accompagner à chaque moment-clé pour votre centre VHU.

N'hésitez pas à les solliciter pour être conseillé sur les solutions Opisto adaptées aux problématiques que vous rencontrez.







Un projet, une  
question :  
contactez-nous !

**commerce@opisto.fr**

05 61 54 88 30

(tapez 2)

*Mise à jour le 10/01/2025*

*Crédits Photo : Shutterstock, Unsplash, Pexels, Pixabay*

Opisto (société SACEO) - 3 bis rue Lucien Servanty 31400 TOULOUSE

Siret : 52327086600057 - RCS 523 270 866 Toulouse

SAS au capital social de 5000€





opisto

**commerce@opisto.fr**

05 61 54 88 30

(tapez 2)

3 bis, rue Lucien Servanty  
31400 Toulouse