



SOMMAIRE

INTRODUCTION	5
CHAPITRE 1 PROCESSUS DE GESTION DES COMMANDES	7
CHAPITRE 2 RELATIONS AVEC FOURNISSEURS ET CLIENTS	17
CHAPITRE 3 UTILISATION DES PROGICIELS ADAPTÉS	27
CHAPITRE 4 RÉALISATION DES COMPARATIFS D'OFFRES	35
CHAPITRE 5 MAÎTRISE DES TECHNIQUES DE NÉGOCIATION	45
CHAPITRE 6 GESTION DES STOCKS ET RESSOURCES	55
CHAPITRE 7 OPTIMISATION DES CIRCUITS ADMINISTRATIFS	65
CHAPITRE 8 RESPECT DES CONDITIONS DE VENTE	75
CHAPITRE 9 RÉGULATION DES DOCUMENTS COMMERCIAUX	85
CHAPITRE 10 CONFORMITÉ LÉGALE ET CONTRACTUELLE	95
CHAPITRE 11 SUIVI DES RÉCLAMATIONS ET RETOURS	103
CHAPITRE 12 DOCUMENTS ET CIRCUITS DÉMATÉRIALISÉS	113
CONCLUSION	123