

Table des matières

Introduction générale

1

1- CADRE GENERALE

- 1.1 Introduction
- 1.2 Généralités sur les ventes
 - 1.2.1 La vente.
 - 1.2.2 Suivi de vente
 - 1.2.3 Les différents pôles de ventes
 - 1.2.4 L'objectif de la gestion de ventes
- 1.3 Cadre de projet
- 1.4 Présentation du projet
- 1.5 Organigramme de l'application
- 1.6 Conclusion

2- SPECIFICATION DES BESOINS

- 2.1 Introduction
- 2.2 Spécifications des besoins
 - 2.2.1 Description des besoins
 - 2.2.1.1 Besoins fonctionnels
 - 2.2.1.2 Besoins non fonctionnels
 - 2.2.2 Modélisation des besoins
 - 2.2.2.1 Identification des acteurs
 - 2.2.2.2 Identification des cas d'utilisation
 - 2.2.2.3 La description des cas d'utilisation
 - La description du cas d'utilisation 'Authentification'
 - La description du cas d'utilisation ' Gestion des produits'
 - La description du cas d'utilisation ' Ajouter un produit'
 - La description du cas d'utilisation ' Modifier un produit'
 - La description du cas d'utilisation 'Supprimer un produit'
 - La description du cas d'utilisation 'Consulter le stock'
 - La description du cas d'utilisation ' Création d'un bon de commande'
 - 2.2.2.4 Présentation des diagrammes des cas d'utilisation
 - 2.2.2.4.1 Le diagramme de cas d'utilisation associé à l'administrateur
- 2.3 Conclusion

