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. Conclusion

**2- SPECIFICATION DES BESOINS**

2.1 Introduction

2.2 Spécifications des besoins

* + 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