

Plan de Formation SAGE Ligne 100 Gestion commerciale Niveau 1

Objectif pédagogique :

Avoir la capacité de réaliser Les traitements courants de facturation pour Votre entreprise

Méthode pédagogique :

Pédagogie participative alternant un apport de formation et une mise en pratique directe par le ou les stagiaires.

Moyens pédagogiques :

1 vidéoprojecteur par salle
1 ordinateur par stagiaire
1 support de cours par stagiaire

Evaluation et documents fournis :

Document d'évaluation de satisfaction ; Attestation de présence Exercices pratiques de validation des acquis sous contrôle du formateur

Public :

Gestionnaires des cycles de ventes et d'achats

Pré requis :

Connaitre l'environnement Windows et office

Durée :

Base de 3 jours (21 heures)
évaluables suivant devis

Lieu :

Sur site client ou à distance suivant devis

Nombre de participants :

8 maximum

Tarifs :

950 € HT/jour évaluable suivant devis

PARAMETRAGE DU FICHER COMMERCIAL

- Création d'un fichier commercial
- Mise en place du paramétrage société
- Mise en place du paramétrage des éléments de structure (famille article, articles, clients, fournisseurs, dépôts....)

LA SAISIE DES DOCUMENTS

- Les documents de ventes, d'achats et de stocks
- La saisie des différents règlements

LA CONSULTATION DES DONNEES

- Gestion des comptes clients (interrogation commerciale, comptable)
- Gestion des comptes articles (interrogation du stock...)

LA GESTION DES LIVRAISONS

- Livraisons partielles
- Gestion des reliquats
- Périodicité de livraison
- Livraison commandes clients

LA GESTION DES TARIFS

- Mise à jour des tarifs
- Paramétrage des gammes de tarif
- Gestion des rabais, remise, ristourne
- Création des barèmes client

PARAMETRAGE DES COLLABORATEURS

LA GESTION DU STOCK

- Saisie d'inventaire
- Edition de mouvement de stock

LES TRAITEMENTS DIVERS

- Recherche de document
- Traçabilité de document
- Gestion des frais de ports
- Gestion des événements agenda
- L'archivage des données commerciales

LES DIFFERENTES EDITIONS

- L'analyse d'activité et du risque client
- Les états libres (étiquettes de colisage, liste de documents...)
- Les commissions collaborateurs