

Plan de Formation SAGE Ligne 50 Gestion commerciale

| | |
|---|--|
| <p>Objectif pédagogique : Avoir la capacité de réaliser Les traitements courants de facturation pour Votre entreprise</p> <p>Méthode pédagogique : Pédagogie participative alternant un apport de formation et une mise en pratique directe par le ou les stagiaires.</p> <p>Moyens pédagogiques : 1 vidéoprojecteur par salle 1 ordinateur par stagiaire 1 support de cours par stagiaire</p> <p>Evaluation et documents fournis : Document d'évaluation de satisfaction ; Attestation de présence Exercices pratiques de validation des acquis sous contrôle du formateur</p> <p>Public : Gestionnaires des cycles de ventes et d'achats</p> <p>Pré requis : Connaitre l'environnement Windows et office</p> <p>Durée : Base de 1 jour (7 heures) évaluable suivant devis</p> <p>Lieu : Sur site client ou à distance suivant devis</p> <p>Nombre de participants : 8 maximum</p> <p>Tarifs : 950 € HT/jour évaluable suivant devis</p> | <p>LE FICHER COMMERCIAL</p> <p>LES COORDONNÉES DE L'ENTREPRISE</p> <p>LES PARAMETRES COMPTABLES</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Plan comptable▪ Entête de journaux <p>LES DOCUMENTS DES VENTES</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Bons de commande▪ Bons de livraison▪ Factures clients <p>LA SAISIE DES REGLEMENTS</p> <p>LES REPRÉSENTANTS</p> <p>MISE A JOUR DES TARIFS</p> <p>CONTRÔLE DE L'ENCOURS CLIENT</p> <p>LA MISE A JOUR EN COMPTABILITÉ</p> <p>L'ANALYTIQUE</p> <p>LA GESTION DES LIVRAISONS</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Préparation des livraisons client▪ Validation des préparations de livraison clients <p>LES DOCUMENTS INTERNES</p> <p>L'ARCHIVAGE</p> |
|---|--|