

FORMATION

SAGE 100c

GESTION COMMERCIALE

Initiale

PROGRAMME

Objectif : Être capable avec le logiciel SAGE

Gestion Commerciale de :

- réaliser les opérations d'achat et de vente courantes
- Gérer les clients, les articles et les fournisseurs afin de refléter l'organisation et l'activité de l'entreprise
- Générer tous les documents relatifs aux ventes et aux achats

Pour qui : Personnes en charge des achats et ventes dans l'entreprise

Prérequis : Connaissances de l'organisation des données commerciales et de leur gestion dans l'entreprise

Aisance informatique sous Windows.

Durée : 3 jours (21 heures)

Formateur : Consultant Expert SAGE

Moyens : Support informatique

Support : Support Hotline et aide en ligne

Méthode pédagogique : Dans une pédagogie active le formateur alterne, pour chaque thème, présentation théorique et mise en pratique. L'apprenant observe puis met en application. Le formateur accompagne les apprentissages individuels.

Evaluation en fin de formation :

- Questionnaire de satisfaction
- Bilan avec le formateur



Centre de
Compétence
PME

DÉCUPLEZ VOS CHANCES
DE RÉUSSIR, DITES OUI
À LA FORMATION !

L'ENVIRONNEMENT DE LA GESTION COMMERCIALE

- Ouverture et fermeture des dossiers société
- Les fiches identification, paramètres et préférences
- Les options (partiellement)

STRUCTURE DE LA GESTION COMMERCIALE

- Format du plan comptable et des comptes
- Format du plan tiers et des comptes
- Les taux de taxes
- Gestion des dépôts

STRUCTURE DES FAMILLES D'ARTICLES

- La Fiche article
- Remise par clients, par fournisseurs

STRUCTURE DES ARTICLES

LES CLIENTS ET LES FOURNISSEURS

- Partage avec la compta
- Volet d'identification avec comptes généraux
- Catégorie tarifaire et comptable
- Adresse de livraison
- Volet statistique
- Volet agenda
- Partage avec la compta

CREATION DE LA SOCIETE

- Paramétrages
- Mise en place du plan

GESTION DES VENTES

- Sélection des documents par type
- Gestion des dates, conflits, indisponibilités
- Transformation des documents.
- Circuit de validation des pièces

GESTION DES STOCKS

- Gestion des stocks, Gestion des mouvements
- Régularisation d'inventaire

MISE EN PAGE

- Les principes Les outils de mise en page

L'IMPRESSION DES ETATS D'ANALYSE

- Généralités et format de sélection

INTERROGATION TIERS ET ARTICLES

- Structure et paramétrage des formats

GLOSSAIRES

- Textes complémentaires associés

REPRESENTANTS

- Barèmes de commissions par représentant

LIAISON AVEC LA COMPTABILITE

- Mise à jour de la comptabilité

LES INFORMATIONS LIBRES

- Présentation et mise en place

IMPORTER EXPORTER

- Paramétrage d'un modèle d'exportation

AUTORISATIONS D'ACCES

- Les accès Les niveaux Les mots de passe
- Les fonctions autorisées

LA MAINTENANCE

- Lancement du programme, Les menus
- Agrandir un fichier, Occupation

Le contenu du programme développé et proposé par ISOCIEL (Centre de Compétences SAGE) est élaboré à partir des techniques logicielles indispensables dans la prise en main du logiciel de Gestion Commerciale SAGE. Les mises en pratique seront en lien avec l'activité professionnelle des participants. Certains points seront plus développés que d'autres pour correspondre au contexte professionnel du client et aux profils des participants.