

FORMATION

SAGE 100c

GESTION COMMERCIALE

Perfectionnement

PROGRAMME

Objectif : être capable avec SAGE Gestion

Commerciale de :

- Maîtriser les fonctionnalités avancées afin d'optimiser les actions d'achats et de ventes dans l'entreprise

Pour qui : Collaborateur averti du service achats/ventes

Prérequis : Utilisation régulière de SAGE Gestion Commerciale

Durée : 1 jour (7h)

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

CREATION DE LA SOCIETE

Paramétrages
Mise en place du plan

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



Centre de
Compétence
PME

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

Le contenu du programme développé et proposé par ISOCIEL (Centre de Compétences SAGE) est élaboré à partir des techniques logicielles indispensables dans le perfectionnement au 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.