

# FORMATION

## SAGE

### TRESORERIE



## PROGRAMME

**Objectif :** Avec le logiciel SAGE Trésorerie, être capable de :

- Réaliser les opérations courantes de gestion de la trésorerie.
- Paramétrer le logiciel afin de refléter l'organisation, l'activité et les évènements de l'entreprise

**Pour qui :** Personnes en charge de la trésorerie en entreprise

**Prérequis :** Connaissance de l'environnement Windows, bonne maîtrise de la gestion financière.

**Durée :** 1 jour (7 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

#### MISE EN PLACE

- Codes Interbancaires
- Nature de flux
- Opérations financières
- Banques (conditions de valeurs, conditions financières)
- Les Tiers pré affectation d'un compte banque

#### LE REALISE

- Récupération des extraits
- Incorporation des extraits

#### LES PREVISIONS

- Les prévisions comptables
- Actualisation comptable
- Les prévisions de trésorerie (saisie)
- Le décalage des prévisions
- La réaffectation d'un compte banque

#### L'EXPLOITATION

- La synthèse du jour
- Analyse et solde
- La situation de trésorerie
- Le ticket d'agios
- Export des Etats sous Excel

#### LES EDITIONS

- Le suivi des conditions de valeur
- L'activité bancaire
- Répartition des flux par banque
- Répartition mensuelle des flux



Centre de  
Compétence  
PME

*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 Trésorerie 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.*

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