

FORMATION

Sage Bi Reporting

PROGRAMME

Objectif : Avec Sage BI Reporting être capable de :

- Personnaliser les connecteurs aux bases de données de l'entreprise
- Mettre en place des tableaux de bord

Pour qui : Nouveaux utilisateurs de Sage BI Reporting

Prérequis : Bonne connaissance de l'environnement SAGE et du tableau Excel

Durée : 2 jours (14 heures)

Formateur : Consultant Sage BI Reporting

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 de satisfaction :

- Questionnaire de satisfaction
- Bilan avec le formateur

SBR DEPLOIEMENT

- Mise à jour des versions
- Créer des connexions
- Connecter une ou plusieurs bases de données
- Actualiser
- Déployer

SBR STUDIO

- Présentation
- Généralités
- Les différentes briques
- Connecter : administrer les connecteurs
- Présentation de la fenêtre de gestion des connecteurs
- Personnalisation d'un connecteur
- Mettre à disposition des infos libres
- Création de champs calculés
- Gérer un modèle
- Présentation du schéma
- Présentation du dictionnaire

SBR EXCEL - CRÉER DES ETATS simples et complexes

- Les différents modes de création
- Les listes,
- Les cubes,
- Le mode cellule
- Les formats dans *l'INSIDE*
- Basculer du mode liste en mode tableau croisé

UTILISATION DES TOPS

- Top via Assistant Liste
- Top via Assistant Cube

MISE EN FORME AVANCÉE DES TABLEAUX

- Les axes calculés
- Les montants conditionnels
- Les formats conditionnels

SBR EXCEL - pour aller plus loin (exercices supplémentaires)

Assistant filtre et ventilation

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 SAGE BI REPORTING. 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.

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