



Objectif : Avec le logiciel SAGE Gestion Commerciale, être capable 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 : 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.



Évaluation des compétences :

- Cas pratiques réalisés au cours de la formation
- Bilan des acquis avec le formateur

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

Création de la société

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 états d'analyse

Généralités et format de sélection

Interrogation tiers et articles

Structure et paramétrage des formats

Glossaires

Textes complémentaires associés

Représentants

Barèmes de commissions par représentant

Liaison avec la comptabilité

Mise à jour de la comptabilité

Les informations libres

Présentation et mise en place

Importer exporter

Paramétrage d'un modèle d'exportation

Autorisations d'accès

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.