

Formation Sage Gestion commerciale 100 Cloud




Référence interne : PR3019208661

Version du 01/08/2024

OBJECTIF DE LA FORMATION A l'issue de cette cession, le stagiaire sera opérationnel sur l'ensemble des traitements de ventes	Satisfaction : en cours Niveau : Fondamental
Durée : 2 jours soit 14 heures Horaires : de 9h00 à 12h30 et de 14h00 à 17h30 Lieu : En présentielle ou à distance (Teams ou TeamViewer)	Tarif : 925.00 € HT/jour
Programme <ul style="list-style-type: none"> 1- La création du fichier commercial <ul style="list-style-type: none"> - Création du fichier - Volet Communication - Gestion des dépôts 2- Le fichier clients <ul style="list-style-type: none"> - Options disponibles - La fiche client 3- Le fichier article <ul style="list-style-type: none"> - Création d'une fiche article - Options disponibles - Familles d'articles - Conditions d'approvisionnement - Gestion des tarifs d'exception - Gestion des conditionnements - Conditions de facturation - Glossaire 4- La gestion des stocks <ul style="list-style-type: none"> - Saisie du stock initial - Opérations de stock - Impression documents de stock - Mode de valorisation des stocks - Gestion des cumuls de stocks - Coûts de stockage 5- Les opérations de ventes <ul style="list-style-type: none"> - Paramétrage de saisie - Saisie des documents de vente - Gestion des livraisons 6- La fonction T-Mail <ul style="list-style-type: none"> - Envoi de document par e-mail - Réception des devis confirmés - Transmission des documents 7- Indisponibilités en stock, livraisons partielles <ul style="list-style-type: none"> - Indisponibilités en stock et stocks négatifs - Livraisons partielles et reliquats - Gestion des articles non livrés - Contrôles de l'encours client 8- Les traitements par lots, les états de synthèse <ul style="list-style-type: none"> - Traitements par lots - Impression de synthèse 9- La gestion des règlements <ul style="list-style-type: none"> - Saisie des règlements comptants - Génération des règlements - Ventilation d'un règlement multi-échéances 10- La gestion des représentants <ul style="list-style-type: none"> - Méthode et calcul de commissionnement - Statistiques représentants 11- La gestion du réapprovisionnement <ul style="list-style-type: none"> - Les états de réapprovisionnement - Le réapprovisionnement automatique 	Public : Secrétaires, Comptables, Directeur des ventes, Directeur des achats. Pré-requis : Bonne maîtrise de la gestion commerciale. Utilisation courante de l'environnement Windows. Modalités et moyens : Pédagogiques Exposés théoriques et cas pratiques sur des exemples concrets Humains Formation dispensée par un consultant formateur agréé Sage Techniques Poste de travail partagé pour 2 stagiaires. Diffusion des supports numériques pour les présentations des apports et exercices. Modalité d'évaluation Des exercices seront réalisés régulièrement durant la formation pour vérifier la bonne compréhension et l'acquisition des connaissances. A l'issue de la formation, une attestation de formation sera remise à chaque participant

Centre de formation agréé N° de déclaration d'existence : 53 22 08361 22 auprès de la région Bretagne

Modalités et délai d'accès : Cette formation est accessible à des dates d'entrées fixes et Entrées/Sorties permanentes. Le délai estimé entre la demande du bénéficiaire et le début de la formation est d'environ 1 mois. Chaque OPCO détermine ses procédures et ses propres critères de financement

 Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap ou à mobilité réduite. Contactez-nous pour convenir d'un rendez-vous et vous accompagner au mieux.
 Le programme de formation sera personnalisé selon votre parcours, vos objectifs et vos besoins, notamment pour les personnes en situation de handicap