

Formation continue sur logiciels de gestion

---

## **Intitulé du programme :**

### **Formation Sage Gestion Commerciale 100C**

#### **Présentation de l'interface et de l'espace de travail**

- Les menus, les barres d'outils, le bureau
- Les favoris

#### **La création du fichier Commercial**

- L'ouverture ou la création d'un fichier comptable
- Les paramètres sociétés
- Apprendre à paramétrer les options.

#### **Les dépôts de stockage**

- La fiche principale
- Les contacts

#### **Le fichier Clients**

- La création d'une fiche client
- Le paramétrage des colonnes et des listes
- La fonction rechercher / remplacer

#### **Le fichier Articles**

- Les familles d'article
- Création d'une fiche article
- Les options
- Les glossaires ou textes complémentaires

## Formation continue sur logiciels de gestion

---

### **Les différents documents de ventes**

- Les devis et Commandes
- Les Préparations et bons de livraisons
- Les factures
- Les retours et avoirs

### **Apprendre à saisir un document**

- La saisie des informations d'entête
- Le bouton Pied
- Le bouton information
- La saisie des lignes de documents
- L'affichage de colonnes

### **La présentation des documents**

- Les Sous-totaux
- Les textes complémentaires
- L'impression du document
- L'envoi par mail
- Les options d'impression

### **La gestion des tarifs**

- Les remises en % à l'unité ou forfaitaire
- Les promotions
- Les tarifs dégressifs
- Les catégories tarifaires
- Les tarifs d'exceptions

### **La saisie des règlements**

- Les paramétrages préalables
- La saisie d'un règlement depuis un document
- Le menu gestion des règlements
- L'affectation d'un règlement saisie en comptabilité
- La gestion des écarts de règlement

## Formation continue sur logiciels de gestion

---

### **La mise à jour des tarifs**

- La mise à jour directe
- Les nouveaux tarifs

### **Les articles particuliers**

- La vente au débit
- Les articles liés
- Les fonction commerciale / composés ou commerciale / composants

### **Le contrôle de l'encours client**

- Le contrôle par code risque
- Le contrôle par consultation de compte

### **La mise à jour comptable**

- La mise à jour directe
- La mise à jour par export
- Le transfert de l'analytique

### **Le picking**

### **L'archivage**

- Les différentes options d'archivage
- Archivage

### **Les statistiques**

- Les impressions statistiques de ventes et les états libres
- L'export des données

## Formation continue sur logiciels de gestion

### La gestion des représentants

- Méthode de commissionnement
- Calcul des commissions et statistiques représentants
- Mise en place d'une promotion commerciale

#### **Durée, horaires, lieu :**

- 3 jours soit 21 heures,
- de 08h00 à 12H00 et de 14H00 à 17H00,
- à PARIS (75015)

#### **Public concerné :**

- Collaborateurs et gestionnaires des services administration des ventes.

#### **Pré requis :**

- Connaissance de l'environnement Windows et des techniques de ventes

#### **Objectifs :**

- **Acquérir** les connaissances nécessaires au paramétrage de base et à l'exploitation courante du logiciel de gestion commerciale.

#### **Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement**

La pédagogie repose sur l'utilisation d'un cas concret d'entreprise et l'étude des solutions apportées aux problèmes liés aux sujets traités.

- Visio Teams,
- Apport théorique sur vidéo projecteur,
- Powerpoint,
- Etude de cas pratiques...

#### **Moyens d'évaluation**

- Attestation de fin de formation individualisée,
- Evaluation des acquis du stagiaire en continu lors de la formation.



## Formation continue sur logiciels de gestion

---

### **Encadrement**

- Formateur disposant de plus 15 ans d'expérience dans le domaine des logiciels (SAGE, CEGID, EBP) et dans le domaine métier.