
Programme de Formation

Administrer les ventes avec Sage Gestion Commerciale 100 - Niveau 1 - Session individuelle et sur-mesure

Organisation

Durée : 21 heures

Mode d'organisation : Mixte

Contenu pédagogique



Public visé

Débutant ou utilisateur de Sage 100 Gestion Commerciale.

Personne souhaitant améliorer sa connaissance et sa maîtrise des processus de gestion commerciale.



Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de gérer l'activité commerciale : achats, ventes, prospection, facturation, stocks avec Sage Gestion Commerciale 100 et d'effectuer les paramétrages de base.



Description

Cursus de Base

1– La création du fichier commercial

2– Les dépôts de stockages

3– Le fichier clients & fournisseurs

- Création de la fiche et de toutes les informations liées
- Modes de règlements
- Encours
- Factures

4– Les fiches familles / articles

- Création des familles & articles
- Articles liés

5– Les achats

- Les tarifs fournisseurs
- Les documents d'achats
- Conditionnement fournisseurs
- MAJ des préférences fournisseurs

6– Les documents de ventes

- Devis
- Bon de Commande
- Préparation de Livraison
- Bon de retour
- Bons de Livraison
- Factures

7– Gestion des tarifs et remises

- Par client, famille, article...
- Par fournisseurs.

8– Indisponibilités en stock et livraisons partielles

- Gestion de stocks négatifs
- Gestion des reliquats
- Livraisons partielles
- Gestion des articles non livrés

9– Les documents de stock

- Le mouvement d'entrée
- Le mouvement de sortie
- Le virement de dépôt à dépôt
- Le bon de dépréciation
- Impression des documents de stock

10– La saisie des règlements

11– La gestion des commerciaux

12– La fonction T-mail

13– La saisie d'inventaire

14– Le réapprovisionnement

15– Les frais d'Expédition

 **Prérequis**

Aucun prérequis.

 **Modalités pédagogiques**

Formation assurée par des consultants de gestion, praticiens expérimentés dans leur domaine de compétences.

Formation individuelle et sur-mesure permettant un accompagnement à la carte.

Possibilité d'être formé(e) avec ses propres données de gestion.

 **Moyens et supports pédagogiques**

- Accueil individuel des stagiaires afin leur préciser l'organisation de leur session.
- Formation réalisée en distanciel via les outils Dendreo Live, Anydesk et Ipérius Remote.
- Pour les sessions présentiels en salle, un PC est mis à disposition sur demande.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets, mises en situation adaptées à l'apprentissage progressif de l'apprenant
- Possibilité d'être formé(e) avec ses propres données de gestion et/ou avec son outil de gestion
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Des ressources complémentaires sont proposées pour continuer de travailler après la fin du stage : bibliographie, blog ig-conseils.com, conférences sur youtube et en live, autres formations possibles, etc.



Modalités d'évaluation et de suivi

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation :

- Feuilles de présence
- Questions orales et échanges interactifs avec le/la formateur/trice
- Mises en situation via de nombreux cas pratiques
- Validation des acquis effectuée tout au long de la session par des exercices créés sur-mesure pour chaque session
- Evaluation des connaissances avant et après la session permettant de constater l'évolution des acquis
- Formulaire d'évaluation à chaud et à froid de la formation
- Fiche détaillée des acquis remise à l'issue de la formation (fiche d'intervention détaillée)
- Attestation de fin de stage
- Certificat de réalisation

