
Programme de Formation

Acquérir la pratique de la comptabilité clients - Session individuelle et sur-mesure

Organisation

Durée : 14 heures

Mode d'organisation : Mixte

Contenu pédagogique



Public visé

Tous public.



Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le stagiaire doit être capable de maîtriser le processus des ventes clients, de connaître la réglementation comptable et fiscale relative à la facture, de maîtriser le contrôle et l'enregistrement comptable des opérations de vente ainsi que des opérations de clôture relatives aux ventes.

Le stagiaire maîtrisera l'ensemble des évolutions récentes et les nouvelles règles sur la pratique quotidienne de la comptabilité.



Description

1- Les contrats commerciaux

- Contrat commercial : définition, validité, forme et principales clauses
- Conditions de vente

2- Les factures de ventes

- Factures et avoirs : pièces comptables justificatives, définitions et mentions obligatoires
- Réduction commerciales et financières
- Avances et acomptes

3- TVA sur les ventes

- TVA sur les ventes réalisées en France
- TVA sur les livraisons intracommunautaires
- Auto liquidation de la TVA
- TVA sur les débits et TVA sur les encaissements

4- Comptabilisation des ventes : conditions et écritures

- Comptabilisation des ventes de marchandises
- Comptabilisation des ventes de services
- Comptabilisation des ventes à l'export
- Opérations de fin d'exercice

5- Comptabilisation des avoirs et des règlements des créances clients

- Les moyens de règlements et leur comptabilisation



Prérequis

Tous niveaux de connaissance et de pratique.



Modalités pédagogiques

Formation distancielle ou présentielle, individuelle et sur-mesure.

Formation privilégiant les mises en situation et pouvant être réalisée avec vos propres données de gestion.

Cette session est assurée par des professionnels de l'expertise comptable.



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 présentielles 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

