

SAGE 100c GESTION COMMERCIALE

Objectifs de la formation

A l'issu de cette formation, le stagiaire sera apte à réaliser les principales tâches commerciales en entreprise : Gestion des achats, Gestion des ventes, Gestion des documents internes, Gestion des stocks avec SAGE 100c Gestion Commerciale.

Niveau

Fondamental

PROGRAMME

- 1/ Organisation et modalités d'utilisation du programme
- 2/ Création d'une société et définition des paramètres généraux
- 3/ Gestion des principes structures de base : Familles, Articles et tarifs, Nomenclatures, Dépôts et emplacements, Clients, Fournisseurs, Barèmes
- 4/ Gestion des achats : De la demande de prix à la facture comptabilisée
- 5/ Gestion des ventes : Du devis à la facture comptabilisée
- 6/ Gestion des stocks : Transferts, Inventaire, Fabrication
- 7/ Gestion des documents internes
- 8/ Traitements spécifiques : Contremarque, Bon à payer, Tracabilité, Comptabilisation des factures et/ou des règlements, Recherches
- 9/ Etats de synthèse et statistiques. Personnalisation des modèles de documents

Public visé

Assistants de gestion, commerciaux, comptables, responsable logistique et managers.

Pré-requis

Bonne connaissance de l'environnement Windows. Bonne connaissance des processus de gestion commerciale en entreprise

Méthodes et moyens

Pédagogiques :

Apport théorique suivi d'exercices pratiques à travers des cas concrets de l'entreprise.

Humains :

Formation animée par un consultant formateur agréé SAGE.

Techniques :

1 poste de travail par groupe de 2 stagiaires au minimum. Vidéo projection pour la présentation des apports et exercices.

Code

G-S100-GCO-V01F

Durée

5 jours, soit 35 heures

Tarif :

4200 € HT

SAGE 100c GESTION COMMERCIALE