

PLAN DE COURS

Sage CRM : Initiation & Perfectionnement

OBJECTIF DE LA FORMATION

- > Sensibiliser à l'importance du CRM et du pilotage de l'activité Commerciale et Service
- > Comprendre les concepts clés du CRM
- > Gérer son activité Commerciale à travers la solution Sage CRM
- > Pilotage de l'équipe Commerciale



MODALITÉ DE FORMATION

Type : Formation intra entreprise

Durée : 1 journée (7h/jour)

Lieu : Sur site, à distance ou dans les locaux de Capinfo

Horaire : 9h00 – 12h30, 14h00 – 17h30

Pauses : 10/15 min. en milieu de matinée et milieu après midi

Pause déjeuner : 12h30 – 14h00

Encadrement : La formation est dispensée par l'un de nos formateurs spécialiste des logiciels Sage.



PRISE EN CHARGE OPCO

CAPINFO, organisme de formation n° 42 67 02 54 667, certifié Qualiopi, vous offre la possibilité de financer vos formations à les travers les organismes de fonds collecteurs.



LA FORMATION S'ADRESSE AUX :

- > Cette formation s'adresse aux métiers de la CRM :
 - Ingénieur commercial (Activité commerciale)
 - Responsable d'activité (Pilotage)

Pré-requis :

- > La maîtrise de Windows et des bases informatiques sont obligatoires.



MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Accueil des participants dans une salle dédiée à la formation
- Une station de travail par participant équipée du logiciel sur lequel il est formé
- Vidéoprojecteur ou écran interactif et paperboard dans nos locaux
- Support de cours papier ou numérique
- Alternance entre présentation du formateur, présentation d'exemple de projet et travaux d'applications sur des cas concrets (exercices dirigés)
- Tour de table à chaque reprise afin d'évaluer la compréhension en cours de formation
- Questionnaires et enquêtes de satisfaction en début, milieu et fin de formation
- Evaluation/Bilan des connaissances acquises en fin de formation
- Attestation et certificat de réalisation remis en fin de formation

JOUR 1**DÉCOUVRIR LE LOGICIEL
SAGE GESTION COMMERCIALE****Le fichier tiers (clients et fournisseurs)**

- > Les options disponibles
- > La fiche client

Le paramétrage du fichier articles

- > Les options disponibles
- > Les familles d'articles

La mise en place du fichier articles

- > Les tarifs de vente et d'achat
- > Les articles spécifiques
- > Les imputations comptables
- > Les glossaires
- > La gestion des stocks

Les mouvements de stock

- > Paramétrage du masque de saisie
- > La saisie du stock initial
- > Les opérations de stock

Les opérations de vente

- > Paramétrage masque de saisie
- > Prise de commande
- > Gestion des livraisons
- > Gestion indisponibilités en stock et livraisons partielles
- > Facturation

Les traitements par lots

- > Livraison commandes clients
- > Facturation périodique
- > Les impressions de synthèse