

PLAN DE COURS

Sage Gestion Commerciale : Initiation & Perfectionnement

OBJECTIF DE LA FORMATION

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

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de réaliser les traitements essentiels pour la gestion des immobilisations.



LA FORMATION S'ADRESSE AUX :

> Cette formation s'adresse d'une part aux collaborateurs et gestionnaires des services administration des ventes/achats/stocks et d'autre part aux utilisateurs du logiciel Gestion Commercial

Pré-requis :

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



MODALITÉ DE FORMATION

Type : Formation intra entreprise

Durée : 2 jours (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.



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



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.

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

- > Les options disponibles
- > La fiche client

Le paramétrage du fichier des articles

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

La mise en place du fichier des 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

JOUR 2**La gestion des règlements**

- > Clients
- > Fournisseurs

Le gestion des représentants

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

La fabrication

- > Gestion des nomenclatures
- > Assemblages / désassemblage
- > Le cycle de fabrication
- > Le calcul des prix de revient
- > Ajout, modification et suppression de composants

Gestion des approvisionnement

- > Les fournisseurs et les tarifs associés
- > Le réapprovisionnement
- > Les documents des achats
- > La gestion des frais d'approche

Les gestion de la contremarque

- > Création article
- > Prise de commande client et contrepassation au fournisseur
- > Affectation de la livraison au fournisseur

L'exploitation des données

- > Les impressions de stock et les états libres
- > L'export des données