

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 tels que la gestion des ventes et des achats, le suivi du stock et les règlements des tiers.



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.



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.



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 afin d'évaluer la compréhension et l'atteinte des objectifs tout au long de la formation
- Questionnaires et enquêtes de satisfaction en début, milieu et 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

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

La 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