

Gestion d'Entreprise

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, l'utilisateur doit acquérir la maîtrise de son outil de gestion.

PARTICIPANTS

Utilisateur de la Gestion commerciale de SAGE.

PRE-REQUIS

Bonne maîtrise de la gestion commerciale de la société, bonne utilisation de Windows.

METHODE PEDAGOGIQUE

Théorie : 50%

Pratique : 50%

MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES :

Salle informatique équipée pour 12 participants et son formateur.

Supports de cours électroniques inclus.

Gestion commerciale SAGE 100 – Débutant

PROGRAMME

- ✓ **La création du fichier commercial**
 - Création du fichier / Volet Communication / Gestion des dépôts
- ✓ **Le fichier clients**
 - Options disponibles / Fiche : lieux de livraison, gestion agenda, gestion de l'encours, interrogation de compte
- ✓ **Le paramétrage du fichier articles**
 - Options disponibles / Familles d'articles
- ✓ **La mise en place du fichier articles**
 - Création d'une fiche article / Conditions d'approvisionnement et de vente / Gestion des tarifs d'exception
- ✓ **Le fichier des articles : cas particuliers**
 - Gestion des conditionnements / Vente au débit / Articles de charge / Conditions de facturation, glossaire
- ✓ **La gestion des stocks**
 - Mode de valorisation de stock / Gestion des cumuls de stocks / Coûts de stockage
- ✓ **La saisie des documents de stock**
 - Saisie du stock initial / Opérations de stock / Impression documents de stock
- ✓ **Les opérations de vente**
 - Paramétrage de saisie des documents de vente / Saisie des documents de vente / Prise de commandes / Gestion des livraisons / Facturation / En-tête et lignes de documents
- ✓ **La fonction T-Mail**
 - Envoi de documents par e-mail / Réception des devis confirmés / Saisie des lignes de documents de ventes, transmission des documents
- ✓ **Indisponibilités en stock et livraisons partielles**
 - Indisponibilités en stock et stocks négatifs / Livraisons partielles et reliquats / Gestion des articles non livrés / Contrôle de l'encours client
- ✓ **Les traitements par lots, les états de synthèse**
 - Traitements par lots / Impressions de synthèse
- ✓ **La gestion des règlements**
 - Saisie des règlements comptants / Génération des règlements / Ventilation d'un règlement multi-échéances
- ✓ **La gestion des représentants**
 - Méthode de commissionnement / Calcul des commissions et statistiques représentants, promotion commerciale

