

SAGE 100 Gestion commerciale

A l'issue de la formation, je serais capable de gérer :

PREREQUIS

Logiciel installé sur le poste informatique utilisé lors de la formation, avec une licence/abonnement en cours de validité.

OBJECTIFS

Connaître et maîtriser les fonctions et items (décrits plus précisément dans le plan) du logiciel pour lequel vous souhaitez une formation.

TARIF & DUREE PRECONISEE

800€ HT/Jour (7h). Pour cette formation, la durée de formation préconisée est de 1 jour.

MODALITES ET DELAIS D'ACCES

Contactez-nous au 02.41.68.42.36 ou via contact@acsinfo.fr. Un commercial effectuera l'analyse et le recensement de vos besoins sous 6 jours ouvrés et pourra dès lors vous proposer un ou plusieurs jours de formation en concordance avec vos attentes et le planning des formateurs. La ou les dates seront reconfirmées par la suite avec le formateur.

METHODES MOBILISEES

Construction de vos connaissances en associant théorie et pratique. Le formateur apporte des réponses personnalisées.

MODALITES D'EVALUATION

Mise en situation sur dossier réel et questionnaire d'auto évaluation à chaud pour chaque stagiaire à compléter selon les items vus en formation.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES HANDICAPEES

Si vous estimez être dans une situation nécessitant une adaptation de notre formation pour répondre au mieux à vos besoins, n'hésitez pas à nous en faire part (horaires, lieux, etc.). Nous nous adaptons et vous formons en vos locaux et sur vos outils.

Plan de formation actualisé le 14.08.2024 (v3).

1. LES PARAMETRES SOCIETE
 - ✓ Identification
 - ✓ Paramètres généraux principaux
2. LA CREATION DES ELEMENTS DE STRUCTURE : ARTICLES
 - ✓ Initialisation des familles d'articles
 - ✓ Création d'un catalogue article
 - ✓ Alimentation de la BDD des articles
 - ✓ Gestion des articles par tailles et couleurs (gammes) - Facultatif
 - ✓ Gestion des articles sérialisés ou suivi par lot - Facultatif
 - ✓ Gestion (simplifiée) des articles "nomenclaturés" (Structure - Nomenclature)
3. LA CREATION DES ELEMENTS DE STRUCTURE : TIERS
 - ✓ Alimentation de la BDD des clients / prospects
 - ✓ Gestion des tarifs (clients)
 - ✓ Gérer les encours clients (KB43059)
 - ✓ Alimentation de la BDD des fournisseurs
 - ✓ Gestion des tarifs (fournisseurs)
 - ✓ Alimentation de la BDD collaborateurs / Représentants
4. LE CYCLE DES VENTES
 - ✓ Paramétrer la saisie des documents de ventes
 - ✓ Créer un document de vente
 - ✓ Saisir un document de vente
 - ✓ Transformer les documents
5. LE CYCLE DES ACHATS
 - ✓ Paramétrer la saisie des documents d'achats
 - ✓ Créer un document d'achat
 - ✓ Saisir un document d'achat
 - ✓ Transformer un document d'achat
6. LA GESTION DES STOCKS
 - ✓ Gérer les dépôts de stockage
 - ✓ Gérer les indisponibilités de stock

PLAN DE FORMATION

Responsable : ACS INFORMATIQUE

SAGE 100 Gestion commerciale

A l'issue de la formation, je serais capable de gérer :

- ✓ Gérer les livraisons partielles
- ✓ Gérer les mouvements d'entrée, de sortie, de transfert, et bon de dépréciation
- 7. LA REALISATION D'UN INVENTAIRE (KB50703)
 - ✓ Les options de l'inventaire
 - ✓ Saisie de l'inventaire
 - ✓ Enregistrement et finalisation de l'inventaire
- 8. LA GESTION DES REGLEMENTS ET DE LA COMPTABILITE
 - ✓ Gérer les règlements
 - ✓ Mettre à jour la comptabilité
- 9. L'ANALYSE DES DONNEES
 - ✓ Suivre l'activité de la société
 - ✓ Les formats de sélection, états personnalisés, et exports Excel