



Formation et intervention dans vos locaux, à distance ou dans nos centres de formation

Objectifs

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de gérer l'activité commerciale achats, ventes, prospection, facturation, stocks... avec Sage Gestion Commerciale 100 et d'effectuer les paramétrages de base.

Public

Débutant ou utilisateur de Sage Gestion Commerciale.

Pré-requis

Utilisation courante de l'environnement Windows.

Durée

Dans vos locaux :
1 à 10 jours selon les besoins (9h30 – 17h30)
Soit 7 à 70 heures de formation.

Dans notre centre de formation :
3 jours (9h30 – 17h30)
Soit 21 heures de formation.

Le lieu du stage

A distance
ou

Dans notre centre de formation
(accessibilité PMR)

Bordeaux, Paris, Mérignac

Session Individuelle (750 € ht / jour)

Session Individuelle Entreprise
jusqu'à 4 Part. (950 € ht / jour),

Session sur mesure 2 Personnes
(2 inscrits mini, 2 participants maxi.)
(550 € ht / jour / personne)

Dans vos locaux.
Jusqu'à 4 Participants (950 € ht / jour),

Sage Gestion Commerciale 100 Niveau 1

Cursus de Base

1– La création du fichier commercial

2– Les dépôts de stockages

3– Le fichier clients & fournisseurs

- Création de la fiche
- Toutes les informations
- Modes de règlements
- Encours
- Factures

4– Les fiches familles / articles

- Création des familles & articles
- Articles liés...

5– Les achats

- Les tarifs fournisseurs
- Les documents d'achats
- Conditionnement fournisseurs
- MAJ des préférences fournisseurs

6– Les documents de ventes

- Devis
- Bon de Commande
- Préparation de Livraison
- Bon de retour
- Bons de Livraison
- Factures

7– Gestion des tarifs et remises

- Par client, famille, article...
- Par fournisseurs...

8– Indisponibilités en stock et livraisons partielles

- Gestion de stocks négatifs
- Gestion des reliquats
- Livraisons partielles
- Gestion des articles non livrés

9– Les documents de stock

- Le mouvement d'entrée
- Le mouvement de sortie
- Le virement de dépôt à dépôt
- Le bon de dépréciation
- Impression des documents de stock

10– La saisie des règlements

11– La gestion des commerciaux

12– La fonction T-mail

13– La saisie d'inventaire

14– Le réapprovisionnement

15– Les frais d'Expédition





Formation et intervention dans vos locaux, à distance ou dans nos centres de formation

Objectifs

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de maîtriser les fonctions complémentaires de Sage Gestion Commerciale 100 et de réaliser les principaux paramétrages.

Public

Débutant ou utilisateur de Sage Gestion Commerciale 100.

Pré-requis

Avoir suivi la formation « cursus de base ». Utilisation courante de l'environnement Windows.

Durée

Dans vos locaux :
1 à 10 jours selon les besoins (9h30 – 17h30)
Soit 7 à 70 heures de formation.

Dans notre centre de formation :
3 jours (9h30 – 17h30)
Soit 21 heures de formation.

Le lieu du stage

A distance
ou

Dans notre centre de formation
(accessibilité PMR)

Bordeaux, Paris, Mérignac

Session Individuelle (750 € ht / jour)

Session Individuelle Entreprise
jusqu'à 4 Part. (950 € ht / jour),

Session sur mesure 2 Personnes
(2 inscrits mini, 2 participants maxi.)
(550 € ht / jour / personne)

Dans vos locaux.

Jusqu'à 4 Participants (950 € ht / jour),



Centre de
Compétences
PME



Sage Gestion Commerciale 100 Niveau 2

Cursus Avancé

**16– Gestion de la traçabilité
Sérialisé / Lot**

17– Le contrôle de qualité

18– La gestion multi-emplacements

19– La gestion de la contremarque

20– Gestion des gammes

21– Les modèles d'enregistrement

22– La mise à jour comptable

23– Gestion unifiée des règlements

24– L'analytique

25– L'application des normes IFRS

- Type norme
- Ventilation IFRS

26– La gestion des prestations

27– Le prêt de ressources

**28– Gestion des fabrications et pro-
jets de fabrication**

29– Nomenclatures commerciales

- Les nomenclatures type commerciale / composé
- Les nomenclatures type commerciales / composant

30– La gestion des livraisons

- Préparation des livraisons client
- Validation des préparations de livraison client

31– Les documents internes

- Modèles et prestations type

32– Les abonnements

33– La gestion des devises

34– Les frais d'approche

35– Circuit de validation des pièces

36– L'archivage

37– Communication de site à site

- Communication / Emission de données
- Communication / Réception de données
- Communication planifiée

Equipe pédagogique :

- La formation est menée directement par des consultants issus de l'expertise-comptable
- Ils disposent d'une double expertise métier et logicielle et sont spécialisés dans l'accompagnement dédié à la gestion des entreprises depuis plus de 15 ans

Moyens pédagogiques et techniques :

- Accueil individuel des stagiaires afin leur préciser l'organisation de la formation.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation :

- Feuilles de présence
- Questions orales
- Mises en situation
- Formulaire d'évaluation de la formation