

Compétences visées : Savoir réaliser les ventes, achats et stocks

Objectif pédagogique : A l'issue de la formation, le stagiaire doit être capable de paramétrer et réaliser la gestion des ventes des achats et des stocks dans sage 100 Gestion Commerciale

Evaluation : sommative et formative.

Intervenants : Kintofo FANOUE.

Déroulement de la formation : alternance de pratiques et de théorie dans le cadre de l'apprentissage.

PROGRAMME - JOUR 1/2

HORAIRES	OBJECTIFS	DETAILS	MOYENS PEDAGOGIQUES
OUVERTURE & INTRO			
9h30 -10H00	Présentation de la formation	<ul style="list-style-type: none"> Définition de l'objectif principal de la formation Prise en compte des attentes individuelles Règles de fonctionnement de la journée 	<ul style="list-style-type: none"> Présentation de chacun Recueil des attentes des participants
LA CRÉATION DU FICHER COMMERCIAL ET ÉLÉMENTS DE BASE			
10H00-11H00	La création du fichier commercial et éléments de base	<ul style="list-style-type: none"> Les dépôts, les clients, les familles et les articles 	<ul style="list-style-type: none"> Cas pratique sur la société du stagiaire ou sur la société Bijou
11H00-12H30	Les documents de vente et d'achat		
LA GESTION DES LIVRAISONS PARTIELLES ET DES RELIQUATS			
13H30-15H00	La gestion des livraisons partielles et des reliquats	<ul style="list-style-type: none"> Gestion des stocks négatifs Gestion des reliquats et des livraisons partielles Réapprovisionnement 	<ul style="list-style-type: none"> Cas pratique sur la société du stagiaire ou sur la société Bijou
LES TARIFS ET FRAIS D'EXPÉDITION			
15H15-16H30	La gestion des livraisons partielles et des reliquats	<ul style="list-style-type: none"> Gestion des tarifs clients, mise à jour des tarifs Conditions fournisseurs Frais d'expédition 	<ul style="list-style-type: none"> Cas pratique sur la société du stagiaire ou sur la société Bijou
16H30-17H00	Les représentants et commissionnements		<ul style="list-style-type: none"> Rappel des points marquants par les stagiaires – Echanges collectifs
17H00-17H30	Clarifier les points clés	<ul style="list-style-type: none"> Evaluation 	

PROGRAMME - JOUR 2/2

LES FICHIERS DES ARTICLES : CAS PARTICULIERS

9h30 -12H30 Paramétrage d'une société

- Gestion des conditionnements, ventes au débit, facturation forfaitaire / poids net
- Sérialisé/lot, articles à déclinaison
- Contremarque
- Modèles d'enregistrement

- Cas pratique sur la société du stagiaire ou sur la société Bijou

LES STOCKS

13H30-17H00 Réalisation des traitements annexes

- Documents de stock et inventaire
- Gestion multi-emplacements
- Contrôle qualité

- Cas pratique sur la société du stagiaire ou sur la société Bijou

MODALITÉS

Délai accès estimé

11 jours minimums ouvrés depuis la prise en compte de la demande.

Population ciblée :

Débutant ou utilisateur de Sage Gestion commerciale

Formation

Formation éligible aux OPCO.

Prérequis

- -----

Nombre de stagiaire (4 pers. max)



Accessibilité & prise en compte des situations de handicap

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilités réduites, les moyens sont adaptés en fonction du handicap.

Méthode et moyens pédagogiques :

- Exposés théoriques et cas pratiques reposant sur des problèmes de gestion d'entreprise.
- Disposer d'un accès au poste serveur (installation et droit administrateur).

Lieu du stage :

Formation Intra-entreprise à distance sous classe virtuelle Teams

Durée et tarif :

2 jours (09h30 - 17h30)
Soit 14h de formation

1700 € prix public

Modalités de règlement
30 jours Fin de Mois.

Contactez-nous au : 01 55 26 89 79
Par mail à : adveinfotem.fr

Référent pédagogique : Vivien Grand - vivien.grand@infotem.fr
Référent handicap : Nathalie Domingues - nathalie.domingues@infotem.fr