

FORMATION

Sage 100 Génération i7
Gestion Commerciale
Gestion des Ventes



Groupe Noeva



OBJECTIFS : A l'issue de la formation, le stagiaire doit être capable d'utiliser le logiciel Sage 100 Gestion Commerciale.

PRE-REQUIS : Utilisation de l'environnement Windows et maîtrise de la gestion d'entreprise.

PUBLIC : Personnel aux fonctions administratives de l'entreprise.

METHODE ET MOYENS PEDAGOGIQUES : Animation basée sur un manuel de formation électronique, exposés théoriques et cas pratiques reposant sur des problèmes de gestion d'entreprise.

OUTILS PEDAGOGIQUES : Ordinateur portable, PC, accès à internet

MODE D'EVALUATION : évaluation à chaud, exercices, cas pratique.

LIEU DU STAGE : Formation en présentiel sur le site du client

HORAIRES : 9H – 17H (7h/jour)

DUREE : 2 jours soit 14 heures

REFERENT DU STAGE : Karine OLLIVIER
Consultante - Formatrice Gestion

PROGRAMME

JOUR 1 MATIN :

LES ELEMENTS DE BASE DU FICHER COMMERCIAL

- Les dépôts de stockage
- Le fichier clients
- Les fiches d'articles

LA SAISIE DU STOCK INITIAL

Evaluation : validation à chaud que le participant soit en mesure de comprendre les différents éléments de base du fichier de Gestion Commerciale

JOUR 1 APRES-MIDI :

LA SAISIE DES DOCUMENTS DES VENTES

- Paramétrages
- Opérations possibles

GESTION DES LIVRAISONS PARTIELLES ET RELIQUATS

- Gestion de stocks négatifs
- Gestion des reliquats et des livraisons partielles
- Réapprovisionnement

www.pro-gestion.fr

PRO-G – Siège social : SOPHIA ANTIPOLIS - 399 route des Crêtes, 06906 SOPHIA ANTIPOLIS Cedex
SAS au capital de 76 224,41 Euros – RCS Grasse B 389 292 178

N° DE DECLARATION D'ACTIVITE 93.06.05623.06

LES TARIFS & FRAIS D'EXPEDITION

- Gestion des tarifs client, mise à jour des tarifs
- Conditions fournisseurs - Frais d'expédition

Evaluation : exercices à chaud pour que le participant soit en mesure de gérer le processus de gestion des documents de ventes

JOUR 2 MATIN :

LES REPRESENTANTS ET COMMISSIONNEMENTS

LE FICHER DES ARTICLES : CAS PARTICULIERS

- Gestion des conditionnements, vente au débit, facturation forfaitaire /poids net
- Sérialisé/lot, Articles à déclinaison
- Contremarque
- La gestion multi-emplacements
- La gestion des gammes de produits
- Modèles d'enregistrement

Evaluation : cas pratiques et exercices à chaud sur la gestion des articles:

JOUR 2 APRES-MIDI :

LES STOCKS

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

Bilan apprenant/consultant : échanges et validation des connaissances de l'utilisateur