

GESTION COMMERCIALE 100C

Vos premiers pas dans Sage 100c Gestion
Commerciale

Informations pratiques

Objectifs

Réaliser les traitements courants de facturation pour votre entreprise

Tarif

A définir

Durée

1 jour (8h30-12h/14h-17h30)
Soit 7 heures de formation

Lieu de la formation

Est indiqué dans la convocation adressée au participant

Formateur

Consultant formateur certifié SAGE

Public

Gestionnaire des cycles de ventes et achats

Prérequis

Bonnes connaissances du logiciel de Gestion Commerciale

Effectif

1 stagiaire

Mise à disposition :

- Support de cours
- Ordinateurs portables (Salle formation mobile)
- Vidéo projecteur

Modalité de suivi

Feuille de présence
Attestation de présence

Point fort de la formation

Personnalisation de la formation en fonction des besoins et objectifs des participants

1- La saisie des documents et consultation

- Gestion des comptes clients (interrogation commerciale, comptable)
- Gestion des comptes articles (interrogation du stock, interrogation commerciale)
- Les documents de ventes, d'achat et de stock (commandes, BL, avoir, etc.)

2- Les traitements et les éditions

- Saisie d'inventaire
- Edition du mouvement de stock
- Recherche de document
- Traçabilité de document
- Gestion des frais de ports
- L'analyse d'activité et du risque client
- Les états libres (étiquettes de colisage, liste de documents, etc.)
- Les commissions collaborateurs