

SAGE 100cloud Gestion commerciale

(REF : S100CF)

SagePrésentation de la formation

Vous souhaitez être autonome et mettre en place rapidement un logiciel de Gestion commerciale ? Cette formation est idéale pour la gestion d'une PME.

Les + de cette formation

Le retour d'expérience du formateur sur les bonnes pratiques, les « trucs et astuces », afin d'utiliser votre application plus en détail et plus efficacement.

L'intervenant

Cette formation sera animée par un intervenant expert et formateur sur Sage ligne 100 depuis 23 ans, et diplômé de l'université de Paris Dauphine (Maîtrise de Gestion), et du CNAM (Business Intelligence).

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, vous serez capable d'utiliser Sage 100 Gestion Commerciale en toute autonomie, afin de créer votre fichier commercial, créer vos documents d'achats et vente, gérer vos stocks et réaliser vos statistiques.

Public

Dirigeants, administration des ventes ou des achats, et toute personne désirant mettre en œuvre et utiliser une gestion commerciale. ligne 100c.

Nombre de participants

6 participants maximum

2 participants minimum en inter entreprise.

Prérequis

Une connaissance des besoins de votre entreprises (cycle achats, ventes et stocks) est suffisante. L'utilisation d'un casque avec micro et d'un second écran est vivement recommandée pour les formations en distanciel.

SAGE 100cloud Gestion commerciale

(REF : S100CF)

Modalités et délai d'inscription

La formation pourra être mise en place jusqu'à la veille de la formation, sous réserve des places disponibles, en nous contactant au 09 60 36 20 74.

Vous pouvez aussi nous contacter dans un premier temps par le formulaire de contact : <http://quadrantformation.fr/contact>.

Horaires

De 9h à 12h30 – 13h30 à 17h30

Deux pauses de 15 minutes chacune dans la journée

Public en situation de handicap

Les possibilités de compensations seront étudiées avant la formation dès la prise de contact. Renseignez-vous auprès de la personne référente : Philippe Sarfati au 09 60 36 20 74 ou à contact@quadrantformation.fr. Nos formations de sensibilisation aux diverses situations de handicap nous permettent d'avoir un regard neuf sur le sujet et d'être plus attentifs aux situations non prévues qui pourraient survenir en cours de formation.

Tarifs et durée

Formation interentreprises (INTER, cours de groupe, entre 2 et 6 participants)

490€ par participant et par jour

Formations sur mesure (INTRA)

690€ / jour de formation

Durée et contenu

Durée : 2 jours, soit 14 heures de formation.

La durée et le contenu de nos formations sur mesure sont adaptables selon vos objectifs en nous appelant au 09 60 36 20 74 pour une évaluation précise de vos besoins.

SAGE 100c Gestion commerciale

LES FONDAMENTAUX (REF : SGCF)

Le programme

Prendre en main Sage Gestion Commerciale

Les paramètres société
Les éléments de structure
Les traitements
Les éditions

Créer les éléments de structure

Création du fichier de gestion
Création des comptes clients et fournisseurs
Gérer les commissionnements
Gérer la valorisation des stocks
Créer les familles et les articles
Définir les circuits de validation
Définir liens avec la comptabilité

Les traitements quotidiens

Saisir des documents d'achat et de vente, et de stocks
Enregistrer des règlements
Saisir des documents internes
Imputer les règlements

Gérer les stocks

Saisir les dépréciations, pertes
Effectuer des transferts de dépôts
Gérer les stocks prévisionnels
Saisir une situation d'inventaire
Régulariser un stock ou un article

Etablir les tarifs

Les gammes de prix et de remises
Les catégories tarifaires
Les tarifs spécifiques

Réaliser les éditions

Les statistiques clients et fournisseurs
Les commissions représentants
Les statistiques familles et articles
Les cadenciers de livraison
Les états et livres d'inventaire
Les journaux comptables

Les opérations périodiques

La mise à jour des tarifs
La facturation périodique
Le réapprovisionnement
Créer des abonnements
Mettre à jour la comptabilité

Les états personnalisables

Les relevés de factures
Les listes des documents de vente et d'achat
Les échéanciers clients et fournisseur

Les importations et liaisons de données

La création des formats d'importation
Modifier des articles par export/import

SAGE 100c Gestion commerciale

LES FONDAMENTAUX (REF : SGCF)

Méthodes pédagogiques et suivi

Pédagogie active et participative, avec une alternance de théorie et de pratique, jalonnée de questions / réponses à chaque fin de séance.

Le jour de la formation

La formation sera cadencée par une alternance de théorie et de pratique :

- Exposés théoriques et démonstrations
- Exercices et cas pratiques d'assimilation
- Questions / réponses.

Suivi après la formation

Un accès à des ressources documentaires en lien avec la formation ou plus générale.

Un accès aux supports en ligne de l'éditeur de logiciels

Modalité d'évaluation des acquis

En amont de la formation

Un test de positionnement sera adressé à chaque participant avant la formation afin de valider l'adéquation des profils individuels avec les prérequis demandés.

Pendant la formation

Des questions / réponses à chaque fin de séance

En fin de formation

Validation des acquis : Quizz à compléter pour valider l'atteinte des objectifs

Evaluation qualitative

Un questionnaire de satisfaction est remis aux stagiaires à l'issue de la formation.

SAGE 100c Gestion commerciale

LES FONDAMENTAUX (REF : SGCF)

Outils et supports

Un support pédagogique sera remis aux stagiaires avant le début de formation, lors de l'envoi de la convocation à la session de formation.

Formations dans nos locaux

Les salles mises à disposition pour les formations sont :

- équipées d'un ordinateur avec le logiciel par participant, un vidéoprojecteur, un tableau blanc ou un paper board.
- accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Formations dans vos locaux

Les apprenants auront besoin de disposer :

- de postes informatiques en nombre suffisant, équipés du logiciel,
- d'un paper board ou d'un tableau blanc.

En distanciel (FOAD)

- Les outils utilisés en classe virtuelle vont permettre :
- La prise en main à distance des postes des stagiaires,
- les partages d'écran,
- l'utilisation d'un tableau blanc,
- de dialoguer sur un espace de live chat,
- la possibilité pour l'apprenant de « lever la main » pour interpeller le formateur,
- le partage en temps réel de PowerPoint, de fichiers audio, vidéo,
- la possibilité de retransmettre, en cas d'absence uniquement, le contenu manqué, pour un visionnage ultérieur.

Documents remis en fin de formation

Une **attestation de fin de formation** reprenant les objectifs de la formation.

Un **certificat de réalisation** attestant de l'exécution de l'action.

Type d'action

Action concourant au développement des compétences : **Action de formation**
(Articles L.6313-1 et 6313-2 du Code du travail.)
