DAWAN

Plan de la formation

www.dawan.fr

Formation Sage Gestion commerciale

Durée :	3 jours (21 heures)
Tarifs inter-entreprise :	1 795,00 € HT (standard) 1 436,00 € HT (remisé)
Public :	Commerciaux
Pré-requis :	Connaissances de l'environnement Windows, notions sur les tâches commerciales d'une entreprise
Objectifs :	Maîtriser les bases d'un logiciel de gestion commerciale afin d'être autonome dans la gestion d'une société
Modalités pédagogiques, techniques et d'encadrement :	• Formation synchrone en présentiel et distanciel. • Méthodologie basée sur l'Active Learning : 75 % de pratique minimum. • Un PC par participant en présentiel, possibilité de mettre à disposition en bureau à distance un PC et l'environnement adéquat. • Un formateur expert.
Modalités d'évaluation :	• Définition des besoins et attentes des apprenants en amont de la formation. • Auto-positionnement à l'entrée et la sortie de la formation. • Suivi continu par les formateurs durant les ateliers pratiques. • Évaluation à chaud de l'adéquation au besoin professionnel des apprenants le dernier jour de formation.
Sanction :	Attestation de fin de formation mentionnant le résultat des acquis
Référence :	COM897-F
Note de satisfaction des participants:	Pas de données disponibles
Contacts :	commercial@dawan.fr - 09 72 37 73 73

Modalités d’accès :	Possibilité de faire un devis en ligne (www.dawan.fr, moncompteformation.gouv.fr, maformation.fr, etc.) ou en appelant au standard.
Délais d'accès :	Variable selon le type de financement.
Accessibilité :	Si vous êtes en situation de handicap, nous sommes en mesure de vous accueillir, n'hésitez pas à nous contacter à referenthandicap@dawan.fr, nous étudierons ensemble vos besoins

Introduction

Interface de l’application (Barres d’outils)
Aide en ligne
Méthode de travail dans SAGE Gestion Commerciale

Créer le dossier de l'entreprise

Création et paramétrage du dossier
Les différentes étapes
Dossier comptable de la Société
Fiche d’identification de l’entreprise
Les paramètres du dossier
Onglet Initialisation
Onglet Commercial
Onglet Comptable
Onglet Options

Créer les fichiers de base

Mise en place des fichiers comptables
Plan Comptable
Taux de TVA
Journaux comptables
Identification bancaire
Modèles de règlement
Création des fichiers relatifs aux commerciaux
Dépôts de stockage
Création des familles d’articles et des articles
Familles d’articles
Fiches fournisseurs

Familles détail
Articles
Fiches Clients : saisie et impression

Reprise des stocks et facturation

Barre d’outils « Gestion des articles et stocks »
Reprise des stocks initiaux
Saisie des entrées
Impression des mouvements d’entrée
Traitement des commandes clients : Facturation et Livraison
Etablissement du Bon de Livraison et de la facture
Transformation du Bon de Livraison en Facture
Saisie du Bon de Commande Client
Transformation du Bon de Commande en Bon de Livraison, en Facture

Factures et avoirs

Transformation d’un Devis en Facture
Transformation en Bon de Livraison puis en facture
Modification du mode habituel de règlement
Factures d’avoir : retour de marchandises
Etablissement du Bon de retour Client
Transformation du Bon de retour en Facture d’avoir
Prise en compte du rabais et situation client
Tarif d’exception et livraison partielle : reliquat de commande
Conflit de remise dans l’accusé de réception d’une commande
Transformation d’une commande en Bon de Livraison

Gestion des stoks

Réapprovisionnement
Automatisme de gestion des reliquats de stocks
Réception des commandes Fournisseurs
Traitement des reliquats de commande après réapprovisionnement
Inventaire des articles

Etats et statistiques

Règlements et enregistrements
Mise à jour du tarif
Régularisations d’inventaire

Statistiques mensuelles
Statistiques clients par famille d’articles
Statistiques fournisseurs par article
Statistiques articles par client
Statistiques relatives aux représentants
Mise à jour de la comptabilité