SAGE Gestion commerciale

Ligne 100

DUREE

3 jours (21 heures)

PUBLIC

Tout gestionnaire des services, administration des ventes, achats, stocks

PREREQUIS

Notions de comptabilité.

Bonnes connaissances de la gestion commerciale (facturation, stocks...)

Utilisation courante de l'environnement Windows

OBJECTIFS

Maîtriser l'ensemble des fonctions du logiciel afin de pouvoir paramétrer et gérer l'activité commerciale (devis, prospection, achats, ventes, facturation, stocks…) d'une entreprise

METHODES PEDAGOGIQUES

Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques d'application sur logiciel - Remise d'un support de référence

EVALUATION

Test en début de formation et étude de cas en fin de stage

Attestation de formation

INTERVENANT

Formateur-Consultant titulaire d'un D.E.S.E (Diplôme d'Etudes Supérieures en Economie) en Sciences Comptables et Techniques Financières

LIEU

Chez EvryWare, site Client ou à distance

VALIDATION

Attestation de formation

Version 2023-05-03

Mise en place du dossier commercial

- Identification du fichier
- Définition des paramètres commerciaux et comptables
- Définition des préférences de saisie et de l'environnement

Structure de la base commerciale

- Création des dépôts de stockage
- Création ou importation du fichier clients et fournisseurs : Informations commerciales, modes de règlement, en-cours, factures …
- Création des fiches familles
- Création des fiches articles
- Liaison des articles aux familles

Gestion des achats et des fournisseurs

- Tarifs fournisseurs
- Documents d'achats
- Conditionnement fournisseurs
- Gestion des préférences fournisseurs

Gestion des ventes et pièces commerciales clients

- Création d'un devis
- Transformation d'une pièce commerciale
- Les commandes, bons de commandes
- Les livraisons, bons de livraison
- Les retours et réintégration dans le stock
- La facturation clients

Gestion des remises et tarifs

- Clients, fournisseurs, familles, articles, familles

Gestion du stock

- Mouvements d'entrée et de sortie en création, en achat
- Virement de dépôt à dépôt
- Le bon de dépréciation de stock
- Livraisons partielles et stocks insuffisants : stocks négatifs, reliquats, livraisons partielles, articles en instance

Gestion des règlements clients et fournisseurs

- Saisie d'un règlement total
- Saisie d'un règlement partiel
- Validation du règlement et de la facture correspondante

Gestion des commerciaux

- Création d'un commercial
- Définition d'un barème de commissions
- Calcul des commissions et statistiques des commerciaux

Saisie d'inventaire et gestion du réapprovisionnement et des frais d'expédition

L'exploitation des données

- Mise à jour de la comptabilité, des tarifs et archivage des données
- Les impressions : le journal comptable, l'état des stocks, les listes des clients et des fournisseurs, des articles, le tableau de bord
- L'export des données

38 Cours Blaise Pascal
91000 EVRY

Tél. : 01 60 87 12 60
Fax : 01 60 87 12 61

formation@evryware.fr
www.evryware.fr

Siret : 411 669 575 000 10
Organisme N° 11910384491