

Programme de formation :

Sage 100 Cloud Gestion Commerciale

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, le stagiaire doit être capable de paramétrer et d'utiliser au quotidien le logiciel Sage 100 Gestion Commerciale.

PUBLIC VISE

Personnels des services de la gestion commerciale.

PRÉ-REQUIS

Bonne connaissance des processus du cycle commercial de l'entreprise.
Utilisation courante de l'environnement Windows.

DURÉE

3 Journées soit 21 heures de formation

LIEU DU STAGE

Formation sur site sur environnement de travail.

NOMBRE DE STAGIAIRES

Minimum 1 personne, maximum 5 personnes.

METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

Cadre légal, exposés théoriques et cas pratiques reposant sur des problèmes de gestion de l'entreprise.
Formation assurée par un consultant spécialisé et agréé Sage

SUIVI ET EVALUATION

Signature par le stagiaire d'une feuille d'émargement
Mises en situation et adaptation de la formation aux besoins des utilisateurs
Renseignement d'une fiche d'évaluation par le stagiaire à l'issue de la journée

CONTENU DU STAGE

1) Création des éléments de base du fichier commercial

- Clients / Fournisseurs
- Familles d'articles
- Articles
- **Représentants**

2) Le fichier des articles : cas particuliers

- Gestion des conditionnements, vente au débit, facturation forfaitaire / poids net
- Sérialisé/lot, Articles à déclinaison
- Contremarque
- Modèles d'enregistrement
- Multi-emplacements

3) Les tarifs et remises

- Catégories tarifaires
- Tarifs clients
- Tarifs fournisseurs
- Remises
- Mise à jour des tarifs

4) Saisie de documents commerciaux et mise en page

- Documents des ventes
- Documents des achats
- Documents internes
- Saisie des acomptes, règlements et conditions de paiement
- Gestion des frais d'approche
- Personnalisation des mises en page standards

5) Les stocks

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

6) Indisponibilités en stock et livraisons partielles

- Gestion de stocks négatifs
- Gestion des reliquats
- Livraisons partielles
- Gestion des articles non livrés

APPROCHE SECTORISEE du besoin client

7) Les fonctions dédiées négoce

- Gestion des livraisons client (picking & packing)
- Réapprovisionnement
- Contremarque
- Code barre

8) Les fonctions dédiées services

- Gestion des affaires et projet d'affaires
- Documents internes – Abonnements -
- Modèle et prestations type

9) Les fonctions Industrie

- Nomenclature
- Gestion des fabrications
- Code barre
- Contrôle qualité

Les nouveautés Gamme

- Présentation de l'ergonomie
- Présentation des nouveautés de filtre / tri
- Présentation des nouveautés fonctionnelles de la version
- Présentation des nouveautés techniques

Date de mise à jour : 02/06/2020

Version : 2020-01

Responsable pédagogique : A Bachelet