

Sage Gestion Commerciale

2 jours - 14 heures

Code formation : ADHCML0704



Objectifs

Acquérir les connaissances nécessaires au paramétrage de base et à l'exploitation courante du logiciel.

Participants

Tout collaborateur et gestionnaire de services administration des ventes/achats/stocks.

Prérequis

Une bonne maîtrise de la gestion commerciale ainsi que l'utilisation courante de l'environnement Windows sont nécessaires afin de suivre cette formation dans les meilleures conditions.

Ouverture vers l'Intelligence Artificielle

Le formateur présentera, lorsque pertinent, des applications de l'IA pour enrichir la communication, faciliter l'organisation ou soutenir la prise de décision. Ces apports permettront d'illustrer de nouvelles pratiques tout en sensibilisant aux bonnes règles d'utilisation responsable (sécurité, fiabilité des résultats, respect des données).

Programme

Création et gestion du dossier

- Structure du dossier commercial
- Structure des fichiers clients/fournisseurs
- Familles d'articles
- Fiches articles

Gestion des ventes

- Chaîne de facturation
- Encours client
- Valorisation du document
- Acomptes, échéances et règlements comptant
- Gestion des représentants
- Gestion des clients

Visualisation et impression des documents

- Statistiques clients
- Palmarès
- Statistique par article ou par famille

Mouvement de stocks

- Inventaire
- Commissions des représentants
- Gestion des documents d'achat
- Gestion des articles
- Familles
- Coefficient de marge

Gestion du stock

- Mouvements d'entrée et de sortie
- Valorisation du stock
- Traitements des indisponibilités
- Personnalisation

Sage Gestion Commerciale

2 jours - 14 heures

Code formation : ADHCML0704



adhara.fr

Archivage et restauration

Remarques

Cette formation offre la possibilité d'une journée de retour sur expérience : Cette journée complémentaire favorise l'application pratique des concepts enseignés, garantissant ainsi une mise en œuvre réussie dans votre environnement professionnel. Nos conseillers sont à votre disposition pour plus d'information à ce sujet.

Pédagogie

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion collectives et individuelles, d'exercices, d'études de cas et de mises en situations observées. Formation / Action participative et interactive : les participants sont acteurs de leur formation notamment lors des mises en situation car ils s'appuient sur leurs connaissances, les expériences et mettront en œuvre les nouveaux outils présentés au cours de la session.

Public Visé

Collaborateurs - Développer ses compétences, s'affirmer comme expert dans son domaine, sécuriser son parcours professionnel ;
Entreprises ou organisations - Accélérer les évolutions de carrière des collaborateurs, augmenter l'efficacité et l'employabilité des équipes... ;
Demandeur d'emploi - Développer son employabilité, favoriser sa transition professionnelle...

Profil de l'intervenant

Consultant-formateur expert. Suivi des compétences techniques et pédagogiques assuré par nos services.

Moyens techniques

Encadrement complet des stagiaires durant la formation. Espace d'accueil, configuration technique des salles et matériel pédagogique dédié pour les formations en centre. Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique à échéance de la formation.

Méthodes d'évaluation des acquis

Un contact téléphonique est systématiquement établi avec le stagiaire ou la personne chargée de son inscription afin de définir le positionnement. Si besoin, un questionnaire est adressé pour valider les prérequis en correspondance et obtenir toute précision nécessaire permettant l'adaptation de l'action. Durant la formation, des exercices individuels et collectifs sont proposés pour évaluer et valider les acquis du stagiaire. La feuille d'émargement signée par demi-journée ainsi que l'évaluation des acquis sont adressées avec la facture.