

SAGE 100 GESTION COMMERCIALE

Public concerné

Toute personne n'ayant pas ou peu de connaissances en gestion commerciale

Objectifs

Prendre en main le logiciel Sage 100 Gescom pour piloter la performance commerciale de l'entreprise

Pré requis

Aucun

Méthodes et supports pédagogiques

Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques. Ces exercices peuvent être modifiés en fonction des participants concernés afin de se rapprocher de leur activité professionnelle.

Durée

- 3 jours
- * en présentiel : 21h
- * en classe virtuelle synchrone : 18h

Lieu de la formation :

- * 5 Rue Ponscarne – 75013 Paris
- * Sur site du client
- * En classe virtuelle synchrone

- Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap



CRÉATION D'UN DOSSIER COMMERCIAL

Paramètres comptables et commerciaux de base, préférences
Options : catégorie comptable, catégorie tarifaire, mode de règlement, organisation, les dépôts de stockage

LES ÉLÉMENTS COMPTABLES DU DOSSIER COMMERCIAL

Comptes, taux de TVA, banques, modèles de règlements

LES FICHIERS DE BASE

Familles d'articles et articles
Familles d'articles et paramétrage comptable des transferts en comptabilité
Clients, fournisseurs, représentants

NOTIONS COMMUNES AUX LISTES DE DOCUMENTS

Commencer une pièce commerciale, en-tête de pièce, saisie de ligne d'articles
Modification, insertion de lignes, insertion de textes complémentaires ou de commentaires, suppression de lignes
Icônes propres à la saisie d'une pièce commerciale
Colonnage des listes de documents
Édition des pièces commerciales et des listes de pièces commerciales

LES DOCUMENTS DES ACHATS

La chaîne des achats, de la commande à la facture fournisseur : création et transformation. Impact sur le stock et la valorisation de l'inventaire

LES DOCUMENTS DE VENTES

La chaîne des ventes, du devis à la facturation : création et transformation
Impact sur le stock