

# Sage 100 Gestion commerciale - La gestion des ventes et de la facturation

## Objectifs

Acquisition des connaissances de base du logiciel de gestion commerciale et maîtrise du processus de vente. A l'issue vous serez en mesure de réaliser les traitements courants de facturation client et saurez suivre vos stocks et les encours de vos clients.

## Contenu de la formation

### JOUR 1

#### Les données de base :

- Découvrez Sage 100 Gestion Commerciale
- Les paramètres sociétés et leurs impacts
- Créez les éléments de structure : Les articles\*\* / les familles d'articles, le catalogue, les dépôts de stockage, les fournisseurs / les clients, le plan comptable
- La gestion des tarifs par articles / clients

#### Mettez en place de votre première facturation :

- Le cycle de vente : du devis à la facture (devis, bon de commande, bon de préparation, bon de livraison, facture et avoir)
- La transformation des documents (transformation totale et/ou partielle)
- Spécificités de la gestion des reliquats : principes et modalités d'utilisation
- Notion de validation des pièces commerciales de vente
- Edition des documents : factures, avoirs, traites

#### Gérez vos stocks (CMUP)\* :

- Saisie d'inventaire
- Edition et contrôle de stock
- Les impacts des différents types de documents sur vos stocks
- Enregistrez vos achats

### JOUR 2

#### Le suivi courant :

- La gestion de la traçabilité des documents
- Analyse de l'activité et du risque client
- Les éditions standards de Sage 100
- La saisie des règlements clients

#### La mise en page des documents :

- Principes de fonctionnement : personnalisation des états : modalités et bonnes pratiques
- Le journal des ventes : Edition ou transfert

\*-La gestion des stocks selon d'autres modalités (LIFO, FIFO, Série, Lot) est possible dans l'outil mais est traitée dans un parcours d'approfondissement dédié.

\*\* les articles complexes / composés ne seront pas traités dans ce cursus.

#### Moyens pédagogiques :

- L'**apprenant** devra être équipé de son propre PC avec la(les) solution(s) Sage installée(s), ainsi que d'un accès internet haut débit et d'une ligne téléphonique pour les formations à distance.
- Le **formateur** dispose de son propre matériel de formation : PC portable et solution(s) installée(s) ainsi que d'une solution dédiée au partage d'écran pour les formations à distance.
- Formation progressive avec une alternance entre des exposés et des cas pratiques.
- Formation participative basée sur l'échange avec les apprenants. Le contenu et la durée consacrée à chacun des modules du stage peuvent varier en fonction du niveau des apprenants.
- Les cas pratiques seront réalisés soit directement sur le poste de travail des stagiaires via partage d'écran avec le formateur (via l'outil dédié pour les sessions à distance) soit en autonomie par l'apprenant puis correction par le formateur.

#### Formation possible :

Sur site ou à distance

#### Durée de la formation :

2 journées de 7h

Horaires :

09h00-12h30 | 14h00-17h30

#### Nombre de participants :

De 1 à 5 participants

#### Public :

Service Administration des Ventes et/ou Service Comptabilité

#### Tarif :

960€/jour

[Contactez-nous](#)

#### Prérequis :

- Utilisation courante de l'environnement Windows.
- Maîtrise courante de la gestion d'entreprise

#### Nos formateurs :

Nos **Formations** sont dispensées par notre équipe de consultants formateurs dotée d'une solide expérience pratique, théorique et pédagogique, et d'un haut niveau d'expertise dans les produits et thématiques enseignés.

#### Suivi de l'exécution du programme

- Attestation de présence
- Attestation de fin de formation et d'assiduité
- Questionnaire d'appréciation sur la formation en ligne

