

## Formation Sage 100 Gestion commerciale

### La gestion des ventes et de la facturation

1 jour (07 heures) | Évaluation qualitative de fin de stage |  
Formation délivrée en présentiel ou en distanciel

#### **Objectifs de la formation Sage 100 Gestion commerciale – module : gestion des ventes et facturation**

Dans cette formation, vous acquérez des connaissances de base du logiciel de gestion commerciale et la maîtrise du processus de vente.

Concrètement à l'issue de cette formation, vous serez en mesure de :

- Réaliser les traitements courants de facturation client

#### **Niveau de connaissances préalables requis**

Pour assister à cette formation dans de bonnes conditions, il est nécessaire d'avoir une pratique courante de la bureautique, de l'environnement Windows et avoir une maîtrise courante de la gestion d'entreprise.

#### **Public concerné**

Cette formation concerne les services d'administration de ventes et/ou les services comptabilité.

#### **Durée et organisation de la formation**

1 jours (7h00)

Intra-entreprise – max 5 personnes

#### **Tarif**

Nous contacter pour toute demande de devis

#### **Lieu de la formation :**

Formation délivrée en présentiel dans vos locaux ou en distanciel

### **Moyens pédagogiques et techniques**

Les stagiaires devront disposer en fonction que la formation soit délivrée en présentiel ou en distanciel de :

- ordinateurs Mac ou PC avec la solution sage installée
- connexion internet haut débit
- un ligne téléphonique pour les formation à distance
- tableau blanc ou paperboard,
- vidéoprojecteur ou grand écran (TV)

Les moyens pédagogiques mis en œuvre sont :

- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Exercices en salle
- Mise à disposition de documents supports au format numérique à la suite de la formation

### **Consultant - Formateur**

Cette formation est animée par un consultant-formateur expérimenté, intervenant dans le domaine ERP depuis plus de 15 ans.

### **Evaluation et suivi**

L'évaluation des acquis se fait en cours de formation par des exercices pratiques.

Le suivi de l'exécution de la formation se fait par une feuille de présence émarginée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Les stagiaires complèteront à l'issue de la formation un questionnaire d'évaluation de la formation.

Un certificat de réalisation de la formation sera envoyé aux stagiaires.

## Programme détaillé

### Jour 1

- **Les données de base :**
  - Découvrez Sage 100 Gestion commerciale : ergonomie
  - Créer les éléments de structure : clients, familles d'articles, articles
  - La gestion des tarifs par articles / clients
  
- **Mise en place de votre première facturation :**
  - Le cycle de vente : du devis jusqu'à la facture
  - La transformation des documents (totale ou partielle)
  - Notion de validation des pièces commerciales
  - Edition des documents
  
- **Le suivi courant :**
  - La gestion de la traçabilité des documents
  - Analyse de l'activité commerciale
  - Les éditions standards de la solution

## MODALITÉS D'INSCRIPTION

Inscription sur demande – compléter le formulaire contact disponible sur le site, page « **formations** » minimum 10 jours avant la date de formation.

### **Accessibilité des personnes en situation handicapées.**

Contactez la référente handicap Mme SIEBERT par mail pour étudier au mieux votre demande – [formation@one-id.fr](mailto:formation@one-id.fr)

## CONTACT

Pour toute demande, vous pouvez vous adresser à Mme SIEBERT par mail : [formation@one-id.fr](mailto:formation@one-id.fr)

---