

## Gestion commerciale SAGE 100c

### Objectifs

Prendre en main le logiciel  
Permettre au stagiaire d'être opérationnel  
sur l'ensemble du process commercial à  
l'issue de la formation

### Public

Collaborateurs et gestionnaires des  
services commerciaux.  
Utilisateurs de ce logiciel

### Pré-requis

Aucun prérequis

### Durée

3 jours (9h30 – 17h30)  
soit 21 heures de formation.

### Le lieu du stage

En vos bureaux

### Méthodes Pédagogiques

Active et interactive

### Moyens Pédagogiques

Cas pratique et  
évaluation en fin de stage

### Délais d'accès

1 mois à 1 semaine avant le début de  
la formation

### Modalités d'accès

Signer une convention  
de formation

### Accessibilité

Pour les personnes en situation de  
handicap : Nous consulter

### Tarif

Nous consulter

### 1- La création du fichier commercial

- Création et mise en place  
des paramétrages de base

### 2- Le fichier clients

- Options disponibles
- Fiche client : lieux de livraison,  
gestion agenda, gestion de  
l'encours, interrogation de  
compte (extrait de compte  
comptable)

### 3- Le paramétrage du fichier articles

- Options disponibles
- Familles d'articles

### 4- La mise en place du fichier articles

- Création d'une fiche article
- Gestion des tarifs

### 5- Le fichier des articles : cas particuliers

- Gestion des conditionnements
- Articles de charge
- Glossaire

### 6- La gestion des stocks

- Mode de valorisation de stock
- Coûts de stockage
- Gestion des cumuls de stocks
- Interrogation de compte article

### 7- La saisie des documents de stock

- Saisie du stock initial
- Opérations de stock
- Impression des documents  
de stock

### 8- Les opérations de vente

- Paramétrage de saisie des  
documents de vente
- Saisie des documents de  
vente
- Prise de commandes
- Gestion des livraisons
- Facturation
- En-tête et lignes de documents

### 9- La gestion des règlements

- Saisie des règlements
- La gestion des acomptes

### 10- La gestion des représentants

- Méthode de  
commissionnement
- Calcul des commissions et  
statistiques représentants
- Mise en place d'une  
promotion commerciale

### 11- La recherche de documents

- Recherche de documents
- Impression de la déclaration  
d'échange de biens

### 12- Les éditions courantes

- Listes
- Statistiques

**Taux de satisfaction :**

**Publié fin du  
1er semestre 2024**

**Taux de résultat :**

**Publié fin du  
1er semestre 2024**