

SAGE Ligne 100 Gestion Commerciale i7

Format :

Présentiel et/ou Distanciel

Durée :

1 jour / 7 h

Référence :

COM-SAG-0798

Type de formation :

Formation qualifiante

Public :

Toutes personnes utilisant le logiciel SAGE Ligne 100.

Personnes en situation de handicap :

Vous êtes en situation de handicap et vous souhaitez faire une formation ?

Merci de bien vouloir nous contacter en amont afin d'étudier ensemble vos besoins et les solutions les plus adaptées.

Objectifs de développement des compétences :

Etre capable d'effectuer les manipulations de base, connaître les fonctionnalités utilisées quotidiennement par l'entreprise.

Pré-requis :

Avoir une bonne connaissance du logiciel SAGE Ligne 100.

Compétences et méthodes pédagogiques :

Les prestations de formation sont assurées par des formateurs professionnels qui utilisent des moyens pédagogiques adaptés.

Dans le cadre de session intra entreprise, possibilité de travailler sur vos projets afin de répondre à vos besoins spécifiques.

Supports de cours pédagogiques imprimés et/ou numérisés.

Répartition du temps (environ) :

Théorique 45%, Pratique 55%

Modalités d'évaluation :

Questionnaire d'auto-positionnement:

Un questionnaire d'auto-positionnement est adressé aux stagiaires en amont de la formation afin de l'adapter aux besoins et attentes des participants.

Évaluation à chaud par le biais de travaux pratiques.

Moyens techniques et pédagogiques :

Salle(s) de cours équipée(s) des moyens audiovisuels avec le matériel adapté à la formation (si besoin, ordinateur par stagiaire).

Modalité et délai d'accès à la formation :

Toutes nos formations sont réalisées à la demande et en fonction des souhaits de nos clients.

Nous pouvons également réaliser des formations sur-mesure à partir de programmes existants ou en construisant un programme spécifique à partir de vos objectifs.

Merci donc de bien vouloir nous contacter par courriel ou par téléphone afin de définir ensemble les dates et modalités de formation souhaitées.

Tarif :

Nous contacter pour devis personnalisés.

Programme de la formation

Introduction

- Présentation de l'offre Gestion commerciale
- Ergonomie

Fichiers de base

- Dépôts
- Clients et fournisseurs
- Familles
- Articles

Saisie des documents

- Opérations possibles

Livraisons partielles et reliquat

- Livraisons partielles
- Gestion des reliquats

Conditions Fournisseurs

Prestation de Services

Gestion des tarifs

Saisie des règlements

Les Ressources

Les articles particuliers

- Conditionnement
- Vente au débit
- Facturation forfaitaire/pds net

Les frais d'expédition

Saisie d'écritures

Le Rapprochement



Le Lettrage

La Gestion des Tiers

L'Analytique

Les Etats Financiers

Nous contacter :

Dominique Odillard : 05 24 61 30 79

Version mise à jour le 13/07/2021