

# SAGE 100 Gestion Commerciale

<b>OBJECTIF</b>	Permettre au stagiaire à l'issue de la formation d'être opérationnel sur l'ensemble des traitements.
<b>NIVEAU REQUIS</b>	Utilisation courante de l'environnement Windows. Bonne connaissance de la facturation
<b>MOYENS PEDAGOGIQUES</b>	Vidéo projecteur
<b>DURÉE CONSEILLÉE</b>	2 jours soit 14 heures

## Programme de formation

### Paramétrage du fichier commercial

- Création d'un fichier commercial
- Mise en place du paramétrage société
- Mise en place du paramétrage des éléments de structure (famille d'article, articles, clients, fournisseurs, dépôts de stockage...)

- Mise à jour des tarifs
- Paramétrage des gammes de tarif
- Gestion des Rabais, Remise, Ristourne
- Création des barèmes client

### Paramétrage des collaborateurs

### La saisie des documents

- Les documents de ventes, d'achat et de stock
- La saisie des différents règlements

### La gestion du stock

- Saisie d'inventaire
- Edition du mouvement de stock

### La consultation des données

- Gestion des comptes clients (interrogation commerciale, comptable)
- Gestion des comptes articles (interrogation du stock, interrogation commerciale)

### Les traitements divers

- Recherche de document
- Traçabilité de document
- Gestion des frais de ports
- Gestion des événements agenda
- L'archivage des données commerciales

### La gestion des livraisons

- Livraisons partielles
- Gestion des reliquats
- Périodicité de livraison
- Livraison commandes clients

### Les différentes éditions

- L'analyse d'activité et du risque client
- Les états libres (étiquettes de colisage, liste de documents...)
- Les commissions collaborateurs

### La gestion des tarifs