

GESTION COMMERCIALE

N° et titre du cycle :	1030 - Gestion commerciale	
N° et titre de l'action :	1031 - Gestion commerciale	
Objectifs	Être capable de paramétrer le dossier. Savoir traiter une livraison de l'établissement du bon de livraison jusqu'à la facture.	
Public concerné	Personnel administratif- production	
Prérequis	Aucun	
Programme	<p>1. FICHIERS DE BASE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Raison sociale • Journaux de vente (vertical et horizontal) • Codes T.V.A • Modes de règlement et banques • Articles et décomposition des articles en familles • Groupements et fiches clients • Tarifs clients et groupements • Fournisseurs <p>2. FACTURATION</p> <ul style="list-style-type: none"> • Saisie et gestion des bons de livraison • Facturation à partir des bons de livraison • Facturation immédiate (saisie facture) • Possibilité d'annuler une facture immédiate avant sa validation • Escompte, remise • Modification des échéances • Saisie de la préparation 	<p>3. INTERROGATIONS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Paramètres • Tarifs • Statistiques de vente (C.A et marges) • Répertoire clients, groupements <p>4. EDITIONS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Journaux de vente • Factures • Bons de livraison • Statistiques articles, clients, groupements, familles • Tarifs : clients, groupements, articles • Fichiers de base : famille d'articles, articles, clients • Statistiques journalières <p>5. TRAITEMENTS DIVERS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Imputation des ventes en comptabilité • Changement de mois de facturation • Mise à jour des tarifs
Méthodes pédagogiques	Formation pratique avec utilisation des logiciels	
Animateurs SESAME Informatique	1 animateur pour 5 stagiaires	
Niveau de formation des animateurs	BAC + 2	
Modalités de validation des acquis	Travaux pratiques sur le dossier avec assistance du formateur	
Durée et lieu	1/2 journée sur site	
Tarif	Sur-mesure – Nous contacter	