# GESTION COMMERCIALE SAGE Ligne 100

## PRÉ-REQUIS

Utilisation d'outils bureautiques.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

Support de cours, exercices applicatifs

## DURÉE / LIEU

5 jours /35 heures
AMG Informatique

## OBJECTIFS ET PUBLIC CONCERNÉ

Savoir exploiter les traitements commerciaux sur outil informatique. Générer des documents d'achats, de ventes, de stocks. Etre capable de paramétrer les éditions et de réaliser des statistiques.

Cette formation s'adresse à de futurs assistants commerciaux, à des personnels comptables ou chargés des approvisionnements.

## ÉVALUATION DES ACQUIS

Exercices et travaux pratiques applicatifs

## PROGRAMME

**1 – PRINCIPES GENERAUX**
Qu'est ce que la gestion commerciale
Notions générales d'organisation
de la gestion commerciale d'une entreprise
Liaisons

**2 - LA CREATION DU FICHIER COMMERCIAL AVEC SAGE LIGNE 100**
Installation du dossier
Création du fichier

**3 - LE FICHIER CLIENTS**
Création de fiches clients
Options disponibles
Fiche client : lieux de livraison, gestion agenda, gestion de l'encours, interrogation de compte

**4 - LE PARAMETRAGE DU FICHIER ARTICLES**
Options disponibles
Familles d'articles

**5 - LA MISE EN PLACE DU FICHIER ARTICLES**
Création d'une fiche article
Gestion des tarifs

**6 - LE FICHIER DES ARTICLES**
Gestion des conditionnements
Vente au débit
Articles de charge
Glossaire

**7 - LA GESTION DES STOCKS**
Mode de valorisation de stock
Coûts de stockage
Gestion des cumuls de stocks
Interrogation de compte article

**8 - LA SAISIE DES DOCUMENTS DE STOCK**
Saisie du stock initial
Opérations de stock
Impression des documents de stock

**9 - LES OPERATIONS 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

**10 - INDISPONIBILITES EN STOCK ET**
Livraisons partielles
Indisponibilités en stock et stocks négatifs
Livraisons partielles et reliquats
Contrôle de l'encours client

**12 - LES TRAITEMENTS PAR LOTS & LES ETATS DE SYNTHESE**
Traitements par lots
Impressions de synthèse

**13 - LA GESTION DES REGLEMENTS**
Saisie des règlements

**14 - LA GESTION DES REPRESENTANTS**
Méthode de commissionnement
Calcul des commissions et statistiques représentants
Mise en place d'une promotion commerciale

**15 – GESTION DE STATISTIQUES**
Générer et exploiter des statistiques avec Editions Pilotées

CURSUS PEDAGOGIQUE