

Gestion Commerciale 100 Pack Plus



DESCRIPTION DU PROGRAMME DE FORMATION

Objectifs

A l'issue de la formation, le stagiaire doit être capable, d'installer, de paramétrer et de réaliser les principaux paramétrages de base de la Gestion Commerciale.

1- La création du fichier commercial

- Création du fichier
- Volet Communication
- Gestion des dépôts

2- Le fichier clients

- Options disponibles
- Fiche client : lieux de livraison, gestion agenda, gestion de l'encours, interrogation de compte, contact

3- Le paramétrage du fichier articles

- Options disponibles
- Familles d'articles

4- La mise en place du fichier articles

- Création d'une fiche article
- Conditions d'approvisionnement et de vente
- Gestion des tarifs d'exception

5- Le fichier des articles : cas particuliers

- Gestion des conditionnements
- Vente au débit
- Articles de charge
- Conditions de facturation
- Glossaire

6- La gestion des stocks

- Mode de valorisation de stock
- Gestion des cumuls de stocks
- Coûts de stockage

7- La saisie des documents de stock

- Saisie du stock initial
- Opérations de stock
- Impression 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 fonction T-Mail

- Envoi de documents par e-mail
- Réception des devis confirmés
- Saisie des lignes de documents de ventes
- Transmission des documents

10- Indisponibilités en stock et livraisons partielles

- Indisponibilités en stock et stocks négatifs
- Livraisons partielles et reliquats
- Gestion des articles non livrés
- Contrôle de l'encours client

11- Les traitements par lots, les états de synthèse

- Traitements par lots
- Impressions de synthèse

12- La gestion des règlements

- Saisie des règlements comptants
- Génération des règlements
- Ventilation d'un règlement multi-échéances

13- La gestion des représentants

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

Public

Techniciens et formateurs du réseau de distribution.

Pré-requis

Bonne maîtrise de la gestion commerciale.

Utilisation courante de l'environnement Windows.

Durée

5 jours (9h30 - 17h30) soit 35 heures de formation. Programme complet

