

## SAGE 100 GESTION COMMERCIALE

### Public concerné

Toute personne n'ayant pas ou peu de connaissances en gestion commerciale

### Objectifs

Prendre en main le logiciel Sage 100 Gescom pour piloter la performance commerciale de l'entreprise

### Pré requis

Aucun

### Méthodes et supports pédagogiques

Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques. Ces exercices peuvent être modifiés en fonction des participants concernés afin de se rapprocher de leur activité professionnelle.

### Durée

3 jours

\* en présentiel : 21h

\* en classe virtuelle synchrone : 18h

### Lieu de la formation :

\* 5 Rue Ponscarne – 75013 Paris

\* Sur site du client

\* En classe virtuelle synchrone

- Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap



### CRÉATION D'UN DOSSIER COMMERCIAL

Paramètres comptables et commerciaux de base, préférences  
Options : catégorie comptable, catégorie tarifaire, mode de règlement, organisation, les dépôts de stockage

### LES ÉLÉMENTS COMPTABLES DU DOSSIER COMMERCIAL

Comptes, taux de TVA, banques, modèles de règlements

### LES FICHIERS DE BASE

Familles d'articles et articles

Familles d'articles et paramétrage comptable des transferts en comptabilité

Clients, fournisseurs, représentants

### NOTIONS COMMUNES AUX LISTES DE DOCUMENTS

Commencer une pièce commerciale, en-tête de pièce, saisie de ligne d'articles

Modification, insertion de lignes, insertion de textes

complémentaires ou de commentaires, suppression de lignes

Icônes propres à la saisie d'une pièce commerciale

Colonnage des listes de documents

Édition des pièces commerciales et des listes de pièces commerciales

### LES DOCUMENTS DES ACHATS

La chaîne des achats, de la commande à la facture fournisseur : création et transformation. Impact sur le stock et la valorisation de l'inventaire

### LES DOCUMENTS DE VENTES

La chaîne des ventes, du devis à la facturation : création et transformation

Impact sur le stock