

Fidulane

... L'informatique et le conseil ...

Sage 50 & Ciel – Gestion Commerciale Perfectionnement

<u>Objectifs</u>	:	■	Rendre le stagiaire capable d'utiliser toutes les fonctions du logiciel en fonction des objectifs de la formation. Le programme ci-dessous sera adapté en fonction des objectifs des stagiaires mentionnés dans la convention de formation.
<u>Public concerné</u>	:	■	Assistants administratifs, Assistants de Direction, Responsables administratifs, Secrétaires comptables, Comptables, Dirigeants
<u>Durée</u>	:	■	De 1 à 5 jours
<u>Déroulement</u>	:	■	Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques Supports de formation
<u>Mode d'évaluation</u>	:	■	Evaluation continue et cas pratiques Questions / réponses orales
<u>Pré-requis</u>	:	■	Maîtrise de Windows, et connaissance des fonctions de base de Ciel Gestion Commerciale ou Sage 50c Ciel Gestion Commerciale
<u>Moyens pédagogiques et d'encadrement</u>	:	■	Logiciel Sage 50 Gestion Commerciale Ciel Gestion Commerciale, possédé par le participant. Encadrement : voir ci-dessous "Formateur"
<u>Conditions de mise en œuvre</u>	:	■	Formation individualisée, adaptée à la demande des participants et de la structure, et adaptable tout au long de la formation
<u>Tarifs</u>	:	■	Voir : http://www.fidulane.com/tarifs.htm
<u>Délais d'accès</u>	:	■	En fonction de nos plannings, et du délai éventuel lié à votre OPCO
<u>Formateur</u>	:	■	Formateur spécialisé et expérimenté depuis de nombreuses années, connaissant très bien la pratique.

■ Améliorer la gestion des dossiers

- Insertion du logo de l'entreprise dans Sage 50 & Ciel Gestion commerciale
- Paramétrage des alertes sur les pièces commerciales (stock minimum insuffisant, article bloqué, existence de remise ou de promotion sur l'article sélectionné, prix de vente inférieur au prix d'achat ou au PAMP,...)
- La gestion de la TVA (taux, exportation, TVA à l'encaissement)
- Paramétrage de certains calculs statistiques
- Numérotation des pièces : possibilités et limites
- Gestion des préférences (par exemple impression par défaut d'un modèle de facture, paramétrage de l'emplacement des fichiers de sauvegarde, gestion des modes de saisie des clients et des articles par leur code ou bien par leur nom, sauvegarde automatique à l'ouverture ou à la fermeture d'un dossier, aide à la saisie des codes postaux et des villes,

correction orthographique avec création d'un dictionnaire personnalisé, insertions automatiques, modification des couleurs et polices, ...)

- Protection par mot de passe, et gestion des utilisateurs et des droits d'accès
- Les utilitaires (réparation de la base de données, duplication d'un dossier, modification du nom d'un dossier, ...)
- Dupliquer un dossier
- Supprimer un dossier
- Importation et exportation de fichiers (clients, prospects, fournisseurs, articles, pièces commerciales,...), création de formats spécifiques d'importation
- Personnalisation du bureau, des barres d'action et du volet de navigation

■ **Les fonctions applicables aux listes de données (factures et autres pièces commerciales, clients, fournisseurs, articles, journal des ventes, etc.)**

- Créer différents formats de présentation
- Ajout et suppression de colonnes
- Modification de l'ordre des colonnes
- Enregistrer plusieurs présentations en colonnes (vues) pour passer facilement de l'une à l'autre
- Tris pré-établis et tris personnalisables
- Filtres pré-établis et filtres personnalisables
- Filtres avec ouverture d'une boîte de dialogue permettant par exemple d'entrer une date de début et une date de fin
- Gérer les regroupements
- Remplissage automatique d'un champ dans une liste de données
- Exportation de données (éventuellement pré-triées et filtrées) dans Excel (méthode directe et méthode par fichier « texte »)
- Travail des données dans Excel : tris, filtres, sous-totaux, rapports de tableaux croisés dynamiques, graphiques

■ **La création de champs personnalisés (versions Sage 50 ou Ciel Evolution seulement)**

- Possibilités : par exemple insertion d'une rubrique « Transporteur » avec liste de choix déroulante dans les bons de livraison, ou bien insertion d'un champ « client à relancer le », ou « contrat à réviser le » dans une fiche client ou une pièce commerciale
- Limites

■ **Personnalisation des états et création d'états spécifiques**

- Les différents types d'états
- Duplication d'un état existant
- Personnalisation des modèles de pièces commerciales communs ou non aux devis, BL, factures
- Ajout et suppression de rubriques (champs ou colonnes)
- Utilisation de fonctions pour, par exemple, réduire le nombre de décimales apparaissant dans les pièces commerciales
- Insertion d'un logo
- Modification de l'emplacement et du format (taille, police de caractère, attributs, couleur, etc.)

- Création de calques pour, par exemple, afficher un champ d'une pièce commerciale uniquement si une condition est remplie
- Spécificités « réseau » concernant la création de pièces commerciales
- Etendue des possibilités et limites

■ Optimiser l'utilisation des états

- Sélectionner une langue étrangère pour l'impression d'une pièce commerciale
- Insérer des sous-totaux dans une pièce commerciale
- Imprimer une pièce commerciale avec la photo de l'article, ou avec une lettre de change, des échéances multiples, un papillon ...

■ La gestion des stocks et des marges

L'objectif de ce module de formation est de vous permettre d'obtenir des stocks et des marges justes.

- Les différentes notions de stocks (théorique, réel, disponible, physique)
- Les différentes opérations qui modifient les stocks
- Le calcul du prix d'achat des articles vendus, et de la marge
- Conseils pour bien gérer les stocks et les marges (les sources possibles d'erreurs)
- Inventaire et régulation des stocks : procédure et précautions à prendre
- Modification directe du PAMP
- Stock minimum, maximum, suivi des stocks, traitement accéléré pour le réapprovisionnement
- Consultation des stocks à une date donnée

Un programme complet centré uniquement sur la gestion des stocks est disponible sur le site.

■ La gestion des dépôts (versions *Evolution* ou *Sage 50* seulement)

- Création d'un dépôt
- Effectuer un transfert entre 2 dépôts
- Bien gérer les dépôts : dépôt favori, visualiser les stocks par dépôt pour un article (onglet dépôt) ou globalement (régulation)

■ La contremarque

- Pré-requis
- Transfert d'un bon de commande client en bon de commande fournisseur
- Transfert d'un bon de réception fournisseur en bon de livraison client

■ La gestion de production

- Création de nomenclatures
- Gestion des nomenclatures en mode « vente » ou en mode « production »

- Assemblage
- Désassemblage
- Calcul du prix et du poids
- Vue d'ensemble des nomenclatures et des capacités d'assemblage

■ La gestion des tarifs

- Création de grilles de tarifs (dans les familles d'articles ou dans les articles)
- Modes de calcul du prix de vente (fixé directement, ou par un coefficient de marge ou un taux de remise)
- Tarifs dégressifs par quantité
- Tarifs par catégorie de clients
- Création d'un tarif par copie du tarif d'un autre article
- Mise à jour des tarifs (par article, famille d'articles, sélection d'articles)
- Les différentes présentations possibles d'une remise : remise en pied de facture, remise apparaissant dans chaque ligne d'article, prix remisés ne laissant apparaître aucune remise
- Remise spécifique à un client donné
- Création de remises supplémentaires pour une ou plusieurs famille(s) d'articles ou de clients

Ce système de remise est peu connu, mais il est souvent apprécié des entreprises, car il permet de dépasser la limite des 7 catégories de tarifs présentes dans les fiches articles

■ La gestion d'affaires

- Objectif de la gestion d'affaires : rattacher à une même affaire des pièces commerciales d'achat et de ventes, afin de faciliter le suivi de l'affaire et le calcul des marges
- Créer une affaire dans Sage 50 & Ciel Gestion commerciale
- Lier une pièce commerciale à une affaire
- Suivre une affaire : objectifs, tableau de synthèse (chiffre d'affaires, marges, objectifs, écarts), consultation directe des pièces commerciales

■ La gestion des représentants

- Paramétrer un représentant
- Créer des commissions fixes ou variables
- Les créer directement dans la fiche représentant, ou bien avant de les associer aux représentants
- Appliquer une commission à un article, à une famille d'articles, à tous les articles
- Définir une commission fixe en taux ou en montant sur le chiffre d'affaires
- Définir une commission variable sur le chiffre d'affaires, ou sur la marge
- Délimiter une période d'application pour les commissions variables, et un calcul par mois ou par trimestre
- Fixer un taux de commission variable par tranche de CA ou de marge
- Paramétrer une condition d'application pour les commissions
- Affecter une commission à un, plusieurs, ou tous les représentants
- Associer plusieurs représentants à une même pièce commerciale
- Consulter les statistiques liées aux représentants et aux commissions

■ L'exportation et la génération des écritures en comptabilité

- Paramétrages (articles, clients, banques, TVA, modes de règlement)
- Génération du journal comptable
- Exportation et génération des écritures en comptabilité
- Résolution des problèmes éventuels et conseils

■ Clôturer un exercice

- Les précautions à prendre et les conséquences de la clôture
- Le cas particulier de la mise à jour d'une version ancienne, risques majeurs
- La procédure de clôture

■ Divers

- Liaison avec Chorus Pro
- La gestion des abonnements
- Désignation courte et désignation longue des articles
- Utilisation des insertions automatiques pour éviter le re-saisie de phrases répétitives
- Duplication de lignes, et copier-coller de lignes d'articles d'une pièce à l'autre
- La gestion analytique
- Gestion des objectifs
- Génération d'un catalogue d'articles
- La gestion des listes déroulantes (enrichissement des listes)
- Envoi de pièces commerciales : différentes modalités (format Ciel ou format pdf)
- Correcteur orthographique, aide à la saisie des codes postaux et des villes
- Insertion de sous-totaux dans les pièces commerciales
- Sélection des articles dans les pièces commerciales par la référence fournisseur
- Envoyer des e-mails à partir d'une liste
- Attribuer automatiquement un nom aux pièces commerciales (devis, ...) lors de leur enregistrement dans un dossier ou leur de leur envoi directement par e-mail (numéro de la pièce commerciale, date, nom du prospect ou du client, ...)
- Paramétrer l'insertion automatique d'un texte d'accompagnement lors de l'envoi d'une pièce commerciale par e-mail directement à partir de Sage 50 & Ciel Gestion Commerciale
- Gestion des frais de commissions et d'escompte