

Fidulane

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

Sage 50 & Ciel – Gestion Commerciale (formation complète)

| | | |
|--|---|--|
| <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 4 à 6 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 connaissances en gestion commerciale |
| <u>Moyens pédagogiques et d'encadrement</u> | : | ■ Logiciel Sage 50 ou 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. |

Initiation

■ Présentation général du logiciel

- Menus
- Boutons de raccourcis de la barre d'action (ruban)
- Boutons de raccourcis de la barre de navigation
- Boutons de raccourcis du bureau (intuiciel)
- Raccourcis dans les écrans (formulaires) de saisie

■ Créer et sauvegarder un dossier

- Renseignements obligatoires
- Renseignements facultatifs
- Paramétrages définitifs et irréversibles

■ Gérer les paramètres et préférences d'utilisation du logiciel

- Paramètres société
- Paramètres comptabilité
- Paramètres facturation
- Paramètres numérotation
- Préférences commerciales
- Préférences générales
- Préférences de sauvegarde

■ Créer les fichiers de base

- Clients
- Prospects
- Fournisseurs
- Représentants
- Articles et familles d'articles

Champs devant être nécessairement complétés, champs facultatifs, signification, importance et impact de chaque champ

Sage 50 & Ciel Gestion Commerciale permettent la récupération des fichiers suivants en particulier :

- **Clients et Prospects**
- **Contacts clients et prospects**
- **Articles**
- **Fournisseurs**
- **Pièces commerciales, ce depuis les versions sorties courant 2019**

La récupération de ces fichiers suppose en général :

- Leur récupération dans Excel dans un format clairement délimité (chaque colonne ne devant comporter que des éléments homogènes)
- Leur retraitement dans Excel si nécessaire (ce qui est souvent le cas)

Ce travail peut s'avérer complexe. Si vous n'avez pas les compétences en interne pour le faire, je peux soit vous former à cette tâche (proposée en formation « perfectionnement »), soit le faire à votre place, de préférence avant la formation).

■ Gérer les achats

- Commande (sélectionner les articles, le fournisseur, saisir la quantité, etc.)
- Bons de réceptions (générer un bon de bon de réception à partir d'une commande, créer un bon de réception)
- Factures et avoirs (générer une facture à partir d'une commande ou d'un bon de réception, créer directement une facture, générer ou saisir un avoir)
- Transferts partiels
- Gérer les fournisseurs multiples

Utilisation et utilité des champs présents dans les différents onglets des pièces commerciales

■ Gérer les ventes

- Devis (sélectionner les articles, le client, saisir la quantité, le taux de remise, etc.)
- Commande (générée à partir d'un devis, ou directement)
- Bon de livraison (généré à partir d'un devis, d'une commande, ou directement)
- Facture (générée à partir d'un devis, d'une commande, d'un bon de livraison ou directement)
- Transferts partiels, transferts groupés, BL livrable
- Transférer une facture en avoir, et modifier l'avoir
- Utiliser les modèles de pièces directement saisissables
- Gestion des devis pour les prospects, et transfert des prospects en clients
- Contrôler la rentabilité d'une vente

Utilisation et utilité des champs présents dans les différents onglets des pièces commerciales

■ Gérer les stocks

- 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 ajustement des stocks

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

■ Gérer les règlements

- Saisir et annuler un acompte, les factures d'acompte
- Effectuer un règlement automatique d'une facture à la date du jour
- Effectuer un règlement d'une ou de plusieurs factures en entrant la date du règlement
- Saisir un règlement partiel d'une facture
- Saisir un règlement partiel multi factures
- Supprimer un règlement
- Eviter les erreurs lors de la saisie des règlements (liés aux options « Générer un avoir » et « Ne pas ventiler »)
- Gérer les règlements « excédentaires » (astuces possibles)
- Les règlements impayés
- Les règlements non affectés à des factures
- Solder une facture avec un avoir
- Gestion des relances

■ Editer des états, des statistiques, des graphiques

- Panorama des états
- Les états statistiques les plus utiles
- Impression des états au format pdf, et au format Excel

Perfectionnement

■ 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
- 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 ») ou emploi du « cliquer-glisser »
- Remplissage automatique des listes (modification rapide d'un ensemble de données)
- Travail des données dans Excel : tris, filtres, rapports de tableaux croisés dynamiques, graphiques

■ La création de champs personnalisés (versions 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

Objectif le plus courant : personnalisation des modèles de devis, de bons de livraison, de facture

- 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), avec ou sans les étiquettes
- Utilisation de fonctions avancées (arrondis, etc)
- Insertion d'un logo
- Modification de l'emplacement et du format (taille, police de caractère, attributs, couleur, etc.)
- Spécificités « réseau » concernant la création de pièces commerciales
- Etendue des possibilités et limites

■ 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

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

- 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 ou 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 ou de Ciel Gestion Commerciale
- Gestion des frais de commissions et d'escompte