

Programme de formation Sage FRP1000 – Gestion des ventes et des stocks

OBJECTIFS :

Permettre aux participants de maîtriser la chaîne ventes, qui débute par la commande d'un client, ou un devis. Maîtriser les processus de livraison et de facturation client (et inversement). Selon les circuits de contrôle des produits, générer des listes de préparation, avant le BL. Tracer les retours, les demandes d'avoir et les échanges. Suivre les acomptes réclamés ou encaissés, et générer ces factures.

DURÉE ET COÛT HT :

4 jours (9h00 -17h30), soit environ 28 heures de formation
1 070€/jour, montant total validé et contractualisé avec le client

DATE ET LIEU :

Formation disponible toute l'année, en présentiel ou distanciel. Date et lieu à convenir avec le client.

Précisés sur la convocation adressée au stagiaire

NOMBRE DE PARTICIPANTS :

Mini : 1 et maxi : 4

INTERVENANT ET CONTACT :

Consultant certifié Sage FRP1000

Responsable pédagogique : Astrid Jallon – formation@finopsys.fr – Tel. : 0 442 526 526

PRÉREQUIS :

Maîtrise de la fonction comptabilité dans l'entreprise.

Avoir suivi la formation Sage FRP1000 comptabilité

PARTICIPANTS :

Responsable de la Comptabilité / Comptables et gestionnaires

MOYENS PEDAGOGIQUES :

Formation basée sur des apports théoriques et cas pratiques

Utilisation du logiciel

MOYENS TECHNIQUES :

Les moyens auront été vérifiés au préalable avec l'entreprise cliente (équipement de la salle, accessibilité...) et les stagiaires (ordinateur dédié...)

ACCESSIBILITE AU PERSONNEL HANDICAPE :

Personnes en situation de handicap, nous contacter pour envisager la faisabilité de la formation.

MODALITÉS D'ACCÈS À LA FORMATION :

Modalités d'inscription :

- Site web : <https://www.finopsys.fr/contact/>
- Par email : formation@finopsys.fr
- Par téléphone : 0 442 526 526

Délais de rétractation à la formation : 14 jours (formulaire de renonciation si <14 jours)

Formation réalisée sur site ou à distance selon le souhait du client

Test de niveau en début de formation

MODALITES D'EVALUATION :

Un QCM et un cas pratique d'évaluation seront réalisés par le stagiaire à l'issue de la formation

LIVRABLE A L'ISSUE DE LA FORMATION :

A l'issue de la formation, le consultant formateur transmet différents supports : soit un PDF, soit un Power Point ...

Une attestation de fin de formation sera délivrée dans le cas où le stagiaire aura suivi la totalité de la formation, sinon il lui sera délivré une attestation de présence

CRITERES DE REUSSITE :

Le stagiaire devra obtenir une note supérieure ou égale à 6/10

DEROULEMENT DU STAGE :

Ce programme peut être adapté et personnalisé en fonction des objectifs du client. La formation est réalisée à partir des données de la société. Si le stagiaire le souhaite, il pourra présenter ses propres problématiques au formateur.

CONTENU DU STAGE :

1. Tarification des articles à la
 - Vente (rappel)
 - Gestion des petits prix
2. L'acte contractuel : Commande vente
 - Description et compréhension de l'écran de saisie
3. La gestion d'un devis
4. Les bons de livraison
 - Génération depuis des commandes ventes
 - Traitement de retours, incidents
 - Traitement des surplus

5. Facturation des ventes
 - Génération de facture depuis commande ou livraison
 - Gestion de factures d'avoir fournisseur
6. Explorateur de pièces commerciales
7. Analyses des ventes
8. Comptabilisation des ventes sans et avec analytique
9. Allocation des sorties de stocks
10. Impacts des ventes sur les marqueurs de stock (allouable, disponible)
11. Gestion des acomptes commerciaux
12. Gestion d'affaire et notion sur TVA à la Marge
13. Gestion d'articles avec délai de préparation et/ou de livraisons
14. Gestion du transport sur ventes
15. Comptabilisation de fin de périodes
16. Notion sur la Gestion des abonnements commerciaux