

Sage FRP 1000 Le module Ventes

Formation destinée aux

Toute personne susceptible de paramétrer, utiliser et déployer le module Vente de SAGE FRP 1000 SUITE FINANCIERE : directeurs financiers, responsable ADV, Assistants ADV,

Objectif(s)

- ✓ Être opérationnel dans le paramétrage et l'utilisation du module de Vente

Durée

2 Journées soit une durée de 14h

Pré requis

Avoir des connaissances en comptabilité

Tarif

Nous contacter

Comment se déroule la formation

La formation se déroule en alternance sur les principes et méthodes comptables, et leur application sur le logiciel SAGE FRP 1000 module Vente.

Avec des exercices pratiques les stagiaires réaliseront sur ce logiciel toutes les opérations nécessaires à la mise en application de leurs acquis théoriques personnels.

Une validation des acquis personnels sera réalisée à travers un questionnement oral, des exercices pratiques et des exercices de mise en situation des stagiaires en situation réelle

Il sera remis à la fin du stage une attestation de formation au(x) stagiaire(s) ainsi qu'un questionnaire de satisfaction.

Contenu de la formation

- 1- Le paramétrage général
 - a. Gestion de la TVA
 - i. Taux et régimes de TVA
 - ii. Mode de TVA et Territorialité
 - b. Paramétrage de facturation Client
 - i. Catégorie de comptabilisation
 - ii. Catégorie commerciale
 - iii. Modalités de traitement des factures
 - c. Remises et promotions
 - d. Gestion des données analytiques

 - e. Gestion des unités
 - i. Conditionnement

- ii. Unités commerciales de référence

- 2- Le paramétrage des articles
 - a. Gestion des Articles et prestations
 - b. Catégorie de comptabilisation produit
 - c. Schéma de comptabilisation
 - d. Gestion des catégories d'articles

- 3- La Facturation Vente
 - a. Gestion des devis
 - b. Gestion des contrats d'abonnements
 - c. Gestion des commandes
 - d. Gestion des bons de livraisons
 - e. Gestion de la facturation
 - f. Comptabilisation des factures
 - g. Suivi et Traitement des FAE et PCA
 - h. Comptabilisation des provisions de factures à établir et Produits constatés d'Avance

- 4- Les factures achats (pour la réciprocité avec les sociétés du groupe)
 - a. Intégration des commandes réciproques
 - b. Intégration des factures achats réciproques
 - c. Comptabilisation des écritures d'achats

- 5- Les interrogations/éditions
 - a. Consultation des pièces commerciales
 - b. Explorateur liens des pièces commerciales
 - c. Statistiques

Modalités et délai d'accès

Notre service planning prendra contact avec vous pour fixer la date de formation dans un délai de 5 jours ouvrés à réception de votre commande.

Accessibilité pour les personnes en situation d'handicap (contact référent Mercuria dédié : adm@mercuria.fr)

Mise à jour le 01/06/2022