



PLAN DE FORMATION

GESTION COMMERCIALE

www.groupe-cogeser.fr



PRESENTATION GENERALE

- ◆ LES DIFFERENTS TYPES DE PIECES
- ◆ OPERATIONS SUR LES PIECES
- ◆ ETAT D'UNE PIECE

FICHIERS DE BASE

- ◆ FICHE CLIENT
- ◆ FICHE PROSPECT
- ◆ FICHE ARTICLE
- ◆ FICHE FOURNISSEUR
- ◆ FICHE REPRESENTANT

GESTION DES PIECES CLIENTS

- ◆ DEVIS
- ◆ TARIFICATION
- ◆ DUPLICATION DE PIECE EN DEVIS
- ◆ EDITION DES DEVIS
- ◆ COMMANDES
- ◆ BONS DE LIVRAISON
- ◆ FACTURATION



Logiciels
PAIE-RH-GT



Logiciels pour les
ORDRES & SYNDICATS
Professionnels, ...



Logiciels ERP :
GESTION COMMERCIALE,
PRODUCTION, ...



TRAITEMENT de toutes vos
CAMPAGNES de MARKETING
DIRECT - LOGISTIQUE

GESTION DES CONTRATS

PLAN DE FORMATION

ACHAT / VENTE

UTILITAIRES

- ◆ INTEGRATION DES PIECES
- ◆ MISE A JOUR
- ◆ GESTION DU LIVRE DE BORD

TRAITEMENTS PERIODIQUES

- ◆ GENERATION DES STATISTIQUES
- ◆ LISTES MOUVEMENTS
PORTEFEUILLES STATISTIQUES
COMMISSIONS (ETATS)
- ◆ ARCHIVAGE DES PIECES
- ◆ EPURATION DES PIECES

STOCK

FICHE FOURNISSEUR

- ◆ CONDITIONS FOURNISSEURS
- ◆ COEFFICIENT ET MONTANT FRAIS
- ◆ SAISIE DE PIECE FOURNISSEURS
- ◆ NUMERO DE SERIE / NUMERO DE LOT
- ◆ CIRCUIT D'ACHAT

GESTION DES STOCKS

- ◆ NATURES DE STOCK GERES EN STANDARD

CODES OPERATIONS

- ◆ NATURES DE STOCK
- ◆ BON DE PRET
- ◆ FONCTIONNEMENT DES ECHANGES SOUS GARANTIE
- ◆ CODIFICATION DES CODES OPERATIONS
- ◆ VALORISATION D'UNE ENTREE EN STOCK
- ◆ SAISIE DE L'INVENTAIRE
- ◆ GESTION DES STOCK (FIFO)

UTILITAIRES

- ◆ REGULARISATION DES ENTREES FORCEES
- ◆ LISTE DES ENTREES FORCEES
- ◆ REAFFECTATION COUTS DE REVIENT
- ◆ INTERROGATION DE STOCK
- ◆ SAISIE DEPRECIATION DE STOCK
- ◆ TRANSFERT INTER-DEPOTS
- ◆ INTEGRATION DU DISPONIBLE
- ◆ CALCUL DES BESOINS
- ◆ INTERROGATION DES PROPOSITIONS

INVENTAIRES

- ◆ PREPARATION D'INVENTAIRE
- ◆ INVENTAIRE PHYSIQUE
- ◆ INVENTAIRE COMPTABLE
- ◆ INVENTAIRE COMPTABLE DIFFERE

LES REAPPROVISIONNEMENTS

- ◆ CLASSEMENT ABC
- ◆ METHODES DE REAPPROVISIONNEMENT

CBN

- ◆ CALCUL DES BESOINS
- ◆ ADMINISTRATION DES PROPOSITIONS
- ◆ VALIDATION DES PROPOSITIONS DU CBN

T.V.A. INTRACOMMUNAUTAIRE

- ◆ FICHE CLIENT
- ◆ FICHE FOURNISSEUR
- ◆ FICHE MODE DE TRANSPORT
- ◆ FICHE ARTICLE
- ◆ FICHE DOSSIER

BON DE PREPARATION

- ◆ GENERATION
- ◆ SAISIE
- ◆ COLISAGE
- ◆ PALETISATION
- ◆ EXPEDITION

PLAN DE FORMATION

ACHAT / VENTE

PLAN DE FORMATION

L'OBJECTIF :

ACHAT / VENTE

Acquérir et approfondir les connaissances sur les fonctions de base du logiciel. Les stagiaires pourront être capables de faire :

- La mise à jour des fichiers de bases
- La saisie et le suivi des pièces dans le circuit commercial
- La gestion des stocks et des réapprovisionnements
- L'analyse et l'exploitation des statistiques

LE PUBLIC VISE :

Toute personne destinée à utiliser la gestion commerciale.

LES MOYENS :

Exposés théoriques et nombreux cas pratiques sur l'application. Les formations se font à partir d'un cas réel et de documentations personnalisées.

Stage en la société.

Le matériel est en général un PC et des supports papier.

L'ENCADREMENT :

La formation est assurée par des chefs de mission ou des chefs de projets.

LE PROGRAMME :

Ce plan est donné à titre indicatif, il pourra être adapté en fonction des caractéristiques de la gestion de l'entreprise et des attentes des stagiaires.

L'EVALUATION :

Une évaluation aura lieu en fin de stage

Si des personnes à former sont en **situation de handicap**, il faudra nous le préciser afin d'adapter la session en conséquence (horaire, jours dans la semaine, ...) sachant qu'il vous faudra aménager la salle de formation si besoin. Nous vous le rappellerons préalablement à la formation afin que nous puissions prendre les dispositions nécessaires ensemble.