

Programme de formation – Gestion Commerciale

Durée : 35 heures

Méthodes pédagogiques & Formats

• En présentiel : Au 24 avenue du Prado – 13006 MARSEILLE
Au 27 Boulevard des rives du Paillon 06300 NICE

• En distanciel (Visio tutorée / E-learning avec Microsoft TEAMS et AnyDesk) : Vous vous connectez à distance sur un ordinateur virtuel hébergeant le logiciel. Les cours alternent entre sessions interactives en direct avec un formateur (mode synchrone) et exercices en autonomie guidée

• Pratique intensive : La méthode repose à 80 % sur des cas pratiques d'entreprises fictives (saisie de vraies factures, paramétrage de dossiers locaux, ... etc.).

Tarifs et Financements

- *Coût financier : 875€*
- *Prise en charge : Notre organisme est certifié Qualiopi, ce qui vous ouvre les droits aux financements intégraux ou partiels via votre compte AIF de France Travail pour les demandeurs d'emploi, ou les OPCO si vous êtes salarié(e)*
- *La formation peut être financée par le bénéficiaire de l'action (autofinancement).*

Contenu de la formation

I> Le choix d'une Plateforme Agrée par la DGFiP pour la facturation électronique obligatoire, et la mise en conformité avec la réforme

*II> Présentation et paramétrage du logiciel **Sage 50 Gestion Commerciale***

--> Création du dossier de travail

III> Création des fichiers

--> Familles clients, clients et paramétrage de la fiche « facturation électronique »

--> Commerciaux

--> Modes de règlement

--> Familles fournisseurs et fournisseurs

--> Familles articles et articles

--> Code remises et grille de tarifs

--> Frais de port

IV> Les imports paramétrables

V> Gestion des ventes

--> Création d'un devis

--> Transfert du devis en commande, gestion de l'acompte

--> Transfert de la commande client en commande fournisseur

--> Livraison de la commande et transfert en plusieurs bons de livraison

--> Regroupement des BL en facture, gestion des échéances de paiement

--> Envoyer / Recevoir les factures électroniques

--> Gestion des achats, traitement de la commande jusqu'à la facture

--> Gestion des stocks et inventaire

VI> Finances

--> Saisie des règlements clients et fournisseurs

--> La Gestion de l'Échéancier et Les Relances Clients

VII> Gestion des stocks

--> Inventaire : bon d'entrée et de sortie

--> Saisie, validation et documents d'inventaire

VIII> La Gestion de la Relation Client GRC / CRM avec le ***logiciel EBP Open Line***

Les Objectifs

-> Gestion de la relation client ou comment placer le client au cœur du système

-> Réussir son projet de Gestion de la Relation Client

Le Programme

-> Recueil d'informations clients/prospects : coordonnées, société

-> Classification des tiers selon leur statut : pistes, contacts, comptes

-> Gestion des pistes : tiers peu qualifiés

-> Création de fiches « Activités » de type e-mail

-> Historique complet de tous les échanges

-> Onglet « Activités » dans chaque fiche piste, contact et compte

-> Assistant de mise à jour des fiches activités (date et/ou heure, priorité, statut et collaborateur)

-> Alerte de rappel sur les tâches à effectuer

-> Création de fiche « opportunité »

-> Assistant de mise à jour des opportunités

-> État d'avancement de l'opportunité

-> Informations sur l'offre commerciale

-> Suivi des opportunités (affaires en cours)

-> Actions marketing ciblées (prospection ou fidélisation)

-> Envoi ciblé de courriers ou d'emails grâce à l'assistant de publipostage (courriers) et d'emailing

-> Gestion d'agenda par collaborateur

-> Création et modification d'activités directement depuis l'agenda

-> Reprise de toutes les activités par collaborateur

-> Présentation paramétrable de l'agenda par jour, semaine, mois

-> Création et modification d'activités directement depuis l'agenda

-> Les Imports - Exports paramétrables des pistes, familles, collaborateurs, prospects, clients, contacts et fournisseurs.

