

# Programme de Formation

**Sage** 50c **Gestion  
Commerciale**



**Cap@info**  
GROUPE

# Programme de Formation SAGE 50c Gestion Commerciale

**Date de mise à jour : 15/09/2021**

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE FORMATION

L'objectif pédagogique principal de la formation est la prise en main du logiciel de gestion SAGE 50c GESTION COMMERCIALE pour Windows.

Au terme de cette formation, les stagiaires doivent notamment être capables de créer les clients, les articles, gérer les stocks, éditer les états obligatoires... Ils doivent également pouvoir définir dans quelle logique de gestion fonctionne le programme, et notamment contrôler la cohérence des résultats obtenus par les routines de calcul par rapport aux données saisies.

## PRÉREQUIS & PUBLIC CONCERNÉ

Pour suivre ce stage de formation, les stagiaires doivent posséder de bonnes connaissances en informatique de base, des règles de sécurité des données et de gestion commerciale.

**ACCESSIBILITÉ :** Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. En amont de la formation, nous définissons ensemble comment vous proposer le parcours le plus adapté.

## DURÉE ESTIMÉE DE LA FORMATION : 2 jours

**MODALITÉ D'ACCÈS :** Vous pouvez vous inscrire auprès de votre chargé de clientèle ou par e-mail sur [contact@groupecapinfo.fr](mailto:contact@groupecapinfo.fr)

**DÉLAI D'ACCÈS : 1 mois (estimatif).** Lors de votre inscription, nous convenons ensemble de la date de votre session de formation en fonction de vos disponibilités et de celles de nos formateurs.

**TARIFS :** A partir de **850 euros HT/jour pour un groupe de 8 personnes maximum**  
(au-delà, nous contacter)

**CONTACTS :** Groupe CAP INFO : 05.57.77.82.04 – Adresse : 23 Avenue du Mirail,  
33370 Artigues-près-Bordeaux

# Programme de Formation SAGE 50c Gestion Commerciale

## PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION ET OBJECTIFS

### **Ergonomie Logiciel** 00H30 (variable selon le profil du/des Stagiaires)

- Se connecter au Logiciel et ouvrir plusieurs onglets
- Naviguer dans les menus du Logiciel
- Paramétrer l'interface Utilisateur
- Faire des Recherches dans les listes
- Accéder à l'aide en ligne et aux vidéos Editeur

### **Fichier client / Prospect / Fournisseur** 1H00 (variable selon le profil du/des Stagiaires)

- Savoir créer un Client / Prospect / Fournisseur
- Savoir modifier/supprimer un Client / Prospect / Fournisseur
- Savoir rechercher un Client / Prospect / Fournisseur

### **Fichier Article** 1H00 (variable selon le profil du/des Stagiaires)

- Savoir créer un article
- Savoir modifier/ supprimer un article
- Savoir rechercher un article
- Savoir mettre un article en veille, avec ou sans gestion de stock
- Savoir réajuster un prix

# Programme de Formation SAGE 50c Gestion Commerciale

## **Gestion des devis** 3H00 (variable selon le profil du/des Stagiaires)

- Savoir créer un devis avec chapitre, titre, article
- Utiliser les différents modes de recherche
- Maitriser les différentes fonctions de Copier-Coller
- Savoir-faire de la mise en forme sur le document
- Réajuster les prix suivant les différentes méthodes (coefficient, chiffrage et réajustement)
- Savoir paramétrer le colonage
- Connaître les différents modes d'impression
- Envoyer le devis au client
- Maitriser le suivi des devis
- Savoir transférer un devis en commande

## **Gestion de la facturation** 2H00 (variable selon le profil du/des Stagiaires)

- Saisir un document
- Savoir établir une facture d'acompte
- Savoir effectuer un transfert en facture
- Maitriser les modalités de règlement et calcul de date d'échéance
- Savoir valider une facture
- Editer et Paramétrer des modèles

## **Suivi financier et Transfert comptable** 1H00 (variable selon le profil du/des Stagiaires)

- Savoir créer un règlement total ou partiel à partir d'une facture, d'un client
- Savoir rapprocher un avoir d'une facture
- Savoir effectuer des relances sur plusieurs niveaux
- Savoir transférer des factures (liaison avec la comptabilité : manuel ou automatique)

# Programme de Formation SAGE 50c Gestion Commerciale

## **Document d'achat 2H00** (variable selon le profil du/des Stagiaires)

- Connaître les différentes méthodes de création d'un document d'achat (Manuel et Besoin)
- Savoir réaliser une commande fournisseur
- Savoir réceptionner totalement ou partiellement une commande fournisseur
- Connaître les différentes méthodes lors de la création d'une facture fournisseur (Transfert ou intégration de Bon de Livraison)
- Savoir réaliser un règlement fournisseur
- Savoir transférer en comptabilité des achats et des règlements fournisseur

## **Gestion des stocks 2H30** (variable selon le profil du/des Stagiaires)

- Maitriser le flux d'entrée/sortie de stock
- Savoir définir les seuils mini/maxi de stock et gérer les réapprovisionnements automatiques
- Savoir réaliser un mouvement de stock (entrée ou sortie)
- Savoir réaliser un Inventaire des stocks

## **Statistiques de Vente/Achat 1H00** (variable selon le profil du/des Stagiaires)

- Savoir utiliser les statistiques standards
- Savoir exporter une liste via Excel

## **MOYENS PÉDAGOGIQUES**

Le stage se déroule dans les locaux de la société, les moyens pédagogiques matériels sont composés d'un matériel standard, de façon à se rapprocher au maximum de la configuration matérielle employée dans la majorité des entreprises. Le stagiaire étudie donc en situation réelle avec un micro-ordinateur par personne.

## **MÉTHODE PÉDAGOGIQUE**

Les apports théoriques amenés par le formateur sont appliqués tout au long de la formation par des mises en situation et manipulations sur le logiciel. La méthode utilisée favorise l'interactivité entre le formateur et les stagiaires.

## **ÉVALUATION DE LA FORMATION**

L'évaluation des connaissances est réalisée de façon continue, tout au long de la formation, et plus principalement lors des exercices pratiques.



### PRÉSENCE TERRITORIALE

Nous sommes présents sur deux sites, nous nous déplaçons dans toute la région Nouvelle Aquitaine

**Cap@info**  
GROUPE

### GROUPE CAP INFO

Parc du Mirail bât E103  
23 avenue du Mirail  
33370 ARTIGUES-PRES-BORDEAUX

BORDEAUX : 05 57 77 82 04

BAYONNE : 05 59 63 71 38

contact@groupecapinfo.fr

[www.groupecapinfo.fr](http://www.groupecapinfo.fr)

### ÉDITEURS

Nous sommes partenaire de différents éditeurs, afin de vous proposer la solution qui correspond parfaitement à vos besoins, en toute indépendance :

**B TEAM**



**Silae** expert

Chez chacun, nous avons obtenu le niveau de certification le plus haut. Et nous entretenons avec tous des relations étroites.

### L'avantage pour vous ?

Conseil, mise en place, formation, assistance ... Tout se passe directement avec nous !