

CIEL GESTION COMMERCIALE EVOLUTION

PUBLIC CONCERNE		PREREQUIS
Toute personne désirant apprendre les fonctionnalités du logiciel de Gestion Commerciale CIEL. L'accès à cette formation, pour les personnes en situation de handicap, est facilité.		Une bonne pratique de l'environnement Windows est recommandée. Si nécessaire, <u>un questionnaire de niveau</u> permettra de s'assurer de l'adéquation des compétences du stagiaire avec les prérequis.
DURÉE ET MODALITES D'ORGANISATION	2 jours – 14 heures (8h30-12h / 13h30-17h) + 2 jours, 14 heures d'ateliers pour les participants concernés. En présentiel.	Dates en continu ou discontinu selon <u>le calendrier à consulter sur notre site</u>
EVALUATION / SANCTION DE LA FORMATION		MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES
Attestation individuelle de fin de formation comprenant le résultat de l'évaluation des acquis validés par le formateur. <u>Bilan qualitatif</u> de fin de stage permettant de mesurer la satisfaction du stagiaire sur les qualités pédagogiques, l'organisation ainsi que sur l'atteinte de ses objectifs.		La formation est animée par un professionnel confirmé qui alterne apports théoriques et mise en pratique individuelle. Le nombre de participants par session est limité, ce qui assure un suivi personnalisé et une optimisation des acquis. Chaque participant dispose d'un ordinateur récent, d'une connexion Internet haut débit. Remise d'un support de cours adapté.
OBJECTIFS DE LA FORMATION	À l'issue de la formation, le stagiaire doit être capable d'utiliser au quotidien le logiciel Ciel Gestion Commerciale Evolution. <i>L'acquisition de ces compétences est évaluée par le formateur tout au long de la formation par des exercices de mise en pratique immédiate.</i>	
QUALITÉ DES FORMATEURS		LIEU DE LA FORMATION
Formateurs professionnels expérimentés (voir <u>l'équipe pédagogique sur notre site</u>)		Formation réalisée au centre de formation : 3 Bd de Clairfont, Naturopôle, Bât. H 66350 Toulouges

PROGRAMME DÉTAILLÉ :

LA CREATION RAPIDE D'UNE SOCIETE

- Les coordonnées de l'entreprise
- Les paramètres propres à l'entreprise
- Au sujet des préférences

LES ELEMENTS DE BASE DU DOSSIER COMMERCIAL

- Taux de TVA
- Banques
- Modes de règlements

LES FICHES PRINCIPALES DU DOSSIER COMMERCIAL

- Familles d'articles et articles
- Tarifs
- Clients
- Fournisseurs
- Représentants

LA GESTION COMMERCIALE

- La gestion du stock : entrée, sortie pour la mise en place au démarrage du dossier
- Les achats et les entrées de stock
- La chaîne des achats, du devis à la facture fournisseur : création et transformation
- Les ventes et les sorties de stock

- Les différentes pièces commerciales : devis, commande, bon de livraison, facture, avoir
- Création, modification, suppression
- La chaîne des ventes : du devis à la facturation
- Création et transformation
- Enregistrer un règlement client
- Editions des pièces commerciales

LES ETATS

- Commandes en reliquat, commandes à livrer
- Relevés clients
- Statistiques

LE TRANSFERT EN COMPTABILITE

L'ENTRETIEN DES FICHIERS

Sauvegarde, restauration