

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de ce stage le stagiaire sera en mesure de :

- Paramétrer son logiciel de gestion et l'adapter à ses besoins
- Réaliser les documents de vente quotidiens
- Gérer les tarifs et frais d'expédition
- Traiter les articles conditionnés, en lots et en contremarque
- Gérer les stocks et les projets de fabrications
- Piloter l'activité

## PROGRAMME DE FORMATION

### LA CREATION DU FICHER COMMERCIAL ET DES ELEMENTS DE BASE

- Ouverture ou création d'un fichier comptable
- Paramétrages comptables
- Choix de la devise par défaut, création physique des fichiers
- Les dépôts, les clients, les familles et les articles

### LES DOCUMENTS DE VENTE

- Réalisation d'un devis
- Réalisation d'un bon de livraison
- Réalisation d'une facture
- Réalisation d'un avoir / d'un retour

### LES TARIFS & FRAIS D'EXPEDITION

- Gestion des tarifs client, mise à jour des tarifs
- Conditions fournisseurs - Frais d'expédition

### LE FICHER DES ARTICLES : CAS PARTICULIERS

- Gestion des conditionnements, facturation forfaitaire
- Sérialisé/lot, Articles à déclinaison
- Contremarque
- Modèles d'enregistrement

### LES STOCKS

- Documents de stock et inventaire
- Gestion multi-emplacements
- Contrôle qualité
- Gestion de stocks négatifs
- Gestion des reliquats et livraisons partielles
- Réapprovisionnement

### LES PROJETS DE FABRICATIONS

- Transformation des documents : ordre de fabrication, bon de fabrication, préparation de fabrication.
- Nomenclature de fabrication.
- Etape de fabrication : gestion du chevauchement, représentation de l'ordonnancement, sous-traitance.
- Planification des projets, consultation du planning de fabrication, recalcul des dates projet, réservation composants / ressources
- Déclaration de l'avancement étape par étape et par profil.

### SUIVI ET ANALYSE

- Historique de la fabrication au jour le jour dans le projet de fabrication
- Synthèse du projet (suivi des coûts de revient et des délais de fabrication)
- Traçabilité des articles (série / lot)

### PILOTAGE

- Indicateurs d'alerte et d'analyse
- Tableau de bord
- Simulation du chiffre d'affaires et projections dynamiques

### CAS PRATIQUES / QUESTIONS

**Durée de la formation :** 4 jours (9h –17h) Soit 28h de formation.

**Lieu de formation :** Locaux de l'entreprise

#### Prérequis :

Être initié à l'informatique / avoir des notions de gestion (bases clients, articles, gestion des stocks, etc.), français lu, écrit, parlé.

**Public:** Comptable, assistant comptable et commercial, responsable achat et logistique.

#### Format :

- Intra - Le stage se déroulant dans les locaux de la société concernée, les moyens pédagogiques matériels sont fonction des équipements existants. Les stagiaires étudient donc en « situation réelle » sur un ou plusieurs de leurs postes de travail, et avec leur matériel. Le responsable de l'entreprise stagiaire s'engage à fournir le matériel nécessaire au bon déroulement de la formation – salle adéquate fermée, table, chaises, écran ou mur blanc, électricité, connexion internet, ordinateur.
- Inter - Le stage se déroule dans les locaux de NG Solutions. Il sera mis à disposition salle de formation, paperboard, écran tactile, tables, chaises, électricité, connexion internet, postes informatiques.

#### Méthode & Moyens pédagogiques :

Formation effectuée par des consultants expérimentés.

- La première partie de la formation consiste en un questionnaire permettant de confirmer le programme de la journée ainsi qu'un tour de table afin d'échanger sur les attentes et situations de chacun.
- Au cours de la journée, la suite de la formation s'appuie sur l'étude des différentes options des programmes en fonction des besoins et contraintes de l'entreprise, en passant par des quizz et cas pratiques qui seront étudiés afin de mettre en application les procédures données.
- La journée se déroule sur un fond de dialogue constant avec les stagiaires afin d'éviter tout décrochage.
- La journée se termine par un tour de table ainsi qu'un questionnaire de fin de journée.

**Evaluation :** Feuille de présence / Mise en situation / Questionnaire d'évaluation et exercices pratiques en cours de formation corrigés par le formateur.

#### Modalités / Accessibilités :

Délais accès : dossier de préinscription renvoyé complet 3 semaines avant la date de session.

Accessibilité : Nous consulter au 02 47 80 49 49 ou [contact@ngsolutions.fr](mailto:contact@ngsolutions.fr) pour toute question relative à l'accessibilité de nos formations aux personnes en situation de handicap. Nous indiquer en amont les aménagements à prévoir.

**Tarif :** sur devis, nous consulter au 02 47 80 49 49 ou [contact@ngsolutions.fr](mailto:contact@ngsolutions.fr).

**En 2020 :**

65 stagiaires formés

5 850 heures dispensées sur la Gestion Commerciale