

Sage X3 - Gestion des ventes



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Gérer des flux vente dans SAGE X3
- Gérer les tarifs de vente dans SAGE X3
- Créer les fiches clients dans SAGE X3



PUBLIC VISÉ

Cette formation s'adresse aux professionnels de l'administration des ventes et du commerce.



PRÉREQUIS

Connaissance du métier de commercial ou de l'administrateur des ventes.



DURÉE

2 jours (14 heures)



DESCRIPTION

- Overview
- Données de base
- Prospects / Devis
- Tarifs
- Commandes
- Allocations de stocks : concepts
- Génération des livraisons
- Facturation
- Retours
- Gestion des avoirs
- Contrôle d'en cours
- Consultation et édition



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Classe interactive : Découverte du module - Explications théoriques - Démonstrations - Exercices et observations



MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Salle de formation équipée d'une écran numérique, d'un paperboard et d'une station de travail équipée par stagiaire avec un double écran.

Un support de cours numérique hébergé sur une plateforme LMS est à disposition du stagiaire.





MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE SUIVI

Exercices d'application :

- Exercices à réaliser en autonomie.
- Corrigés par le formateur et restitués de façon collégiale.
- Capitalisation des questions-réponses.

À l'issue de la formation une attestation de stage et une fiche de présence journalière seront remises à chaque stagiaire certifiant sa présence pour la durée du stage. La mention des acquis résultera de la mise en œuvre d'une évaluation continue par le formateur.



PROFIL DU / DES FORMATEURS

Équipe Technique référencée.
(CV du formateur fourni sur demande)



ASSISTANCE TECHNIQUE ET PÉDAGOGIQUE POUR ACCOMPAGNER LE BÉNÉFICIAIRE DANS LE DÉROULEMENT DE SON PARCOURS

Notre équipe est à votre disposition via l'adresse formation@4cad.fr pour vous accompagner et répondre à vos questions avant et pendant toute la durée de la formation.