

FORMATION GESTION LOGICIEL SIGEST

- GESTION COMMERCIALE ET GESTION DE STOCK -

OBJECTIFS :

Naviguer efficacement dans le Logiciel de Gestion SIGEST, comprendre son environnement et en identifier les différentes fonctionnalités.

Gérer les fiches Clients et Fournisseurs.

Réaliser les opérations commerciales et produire les documents commerciaux courants.

Assurer le suivi des Affaires et exploiter les données commerciales.

Assurer la gestion et le suivi des stocks : suivre les entrées, les sorties et les niveaux de stock.

PUBLIC :

Équipe commerciale, Gestionnaires administratifs, Responsables des ventes, Gestionnaires de stock, Responsables logistique et Dirigeants étant amenés à utiliser et à exploiter le Logiciel de Gestion SIGEST au sein de la Société.

PRÉ REQUIS :

Connaissances de base en informatique et utilisation courante de l'environnement Windows.
Connaissances élémentaires des processus commerciaux.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES :

Alternance d'apports théoriques et pratiques

Démonstrations guidées

Travaux pratiques sur PC individuel

MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI :

Contrôle et évaluation des connaissances réalisées sous forme de questions orales durant la formation.

Mise en situation au travers d'une étude de cas concret du Client.

Feuille d'émargement

ENCADREMENT D'UNE ACTION DE FORMATION :

Formateur ayant les capacités techniques et pédagogiques appropriées à la formation au Logiciel de Gestion SIGEST.

DUREE : 2 jours



PROGRAMME DE FORMATION

PROGRESSION PÉDAGOGIQUE :

1. DÉCOUVERTE DU LOGICIEL

- Présentation générale du Logiciel
- Paramétrage de base
- Organisation des menus
- Gestion des utilisateurs et des droits d'accès
- Personnalisation de l'interface

2. GESTION DES TIERS

- Création d'une fiche Client/Fournisseur
- Gestion des coordonnées
- Conditions tarifaires
- Historique des opérations
- Gestion des Clients/Fournisseurs

3. GESTIONS DES ARTICLES ET CATALOGUES

- Création des articles
- Catégorisation des produits
- Tarifs et remises

4. GESTION DES STOCKS

- Consultation des stocks
- Gestion des mouvements de stock
- Inventaire et contrôle des stocks
- Valorisation des stocks



5. CYCLE COMMERCIAL COMPLET

- Création d'un devis
- Validation et envoi du devis
- Transformation en commande
- Bon de livraison
- Facturation
- Avoirs et annulation

5. SUIVI COMMERCIAL ET RELANCES

- Suivi des devis en cours
- Gestion des opportunités
- Relances commerciales
- Historique des échanges

6. TABLEAUX DE BORD ET REPORTING

- Chiffre d'affaires
- Analyse des ventes
- Suivi des marges
- Exportation des données
- Création de rapports

7. TRAVAUX PRATIQUES ET QUESTIONS

- Mise en situation selon cas concrets issus de l'entreprise
- Brainstorming et débriefing
- Questions
- Tous documents SIGEST autorisés
- Un "fil rouge" accompagne les participants durant toute la durée de la formation pour favoriser l'apparition et la transposition des méthodes et connaissances avec le Logiciel de Gestion SIGEST.