KING FORMATION

FORMATION CIEL GESTION COMMERCIALE

DESCRIPTION :

Ciel gestion est un logiciel de gestion qui vous accompagne de la saisie des achats, vente, tarifs en passant par les stocks et les états.

OBJECTIFS :

Rendre le stagiaire capable d'utiliser toutes les fonctions du logiciel

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Support de cours
Validation des acquis par des tests d'évaluations, des mises en situation et des jeux pédagogiques.
Evaluation : auto évaluation

DURÉE :

4 Jours – 28 heures

PUBLIC :

Débutant ou utilisateur de Ciel Gestion.

LE LIEU DU STAGE :

Dans vos locaux : jusqu' 4 Participants

PRÉ-REQUIS :

Utilisation courante de l'environnement Windows.
Pratique de la gestion

PERSONNE A CONTACTER

Mr Gabriolon
Téléphone : 01 84 25 41 31
Mail : gabriolon@king-formation.fr

DELAIS D'ACCES

Le délais d'accès est de 15 jours

ACCESSIBILITE

Nos formations sont ouvertes à tous. Si vous avez des besoins spécifiques notamment liés à une situation de handicap, vous pouvez nous en informer par mail pour que nous adaptions la formation à vos besoins.

100% de participants sont satisfaits sur 1 formation dispensé en 2023

TARIF : 1400€ TTC

PROGRAMME DE FORMATION :

Présentation général du logiciel

- Menus
- Boutons de raccourcis de la barre d'action (ruban)
- Boutons de raccourcis de la barre de navigation
- Boutons de raccourcis du bureau (intuiciel)
- Raccourcis dans les écrans (formulaires) de saisie

Créer et sauvegarder un dossier

- Renseignements obligatoires
- Renseignements facultatifs
- Paramétrages définitifs et irréversibles

Gérer les paramètres et préférences d'utilisation du logiciel

- Paramètres société
- Paramètres comptabilité
- Paramètres facturation
- Paramètres numérotation
- Préférences commerciales
- Préférences générales
- Préférences de sauvegarde

Créer les fichiers de base

- Clients
- Prospects
- Fournisseurs
- Représentants
- Articles et familles d'articles

NB :Champs devant être nécessairement complétés, champs facultatifs, signification, importance et impact de chaque champ

Gérer les achats

- Commande (sélectionner les articles, le fournisseur, saisir la quantité, etc.)
- Bons de réceptions (générer un bon de bon de réception à partir d'une commande, créer un

bon de réception)

- Factures et avoirs (générer une facture à partir d'une commande ou d'un bon de réception, créer directement une facture, générer ou saisir un avoir)
- Transferts partiels

Utilisation et utilité des champs présents dans les différents onglets des pièces commerciales

Gérer les ventes

- Devis (sélectionner les articles, le client, saisir la quantité, le taux de remise, etc.)
- Commande (générée à partir d'un devis, ou directement)
- Bon de livraison (généré à partir d'une commande, ou directement)
- Facture (générée à partir d'un bon de livraison ou directement)
- Transferts partiels
- Utiliser les modèles de pièces directement saisissables
- Gestion des devis pour les prospects, et transfert des prospects en clients
- Contrôler la rentabilité d'une vente

Utilisation et utilité des champs présents dans les différents onglets des pièces commerciales, et des options présentes dans le menu contextuel.

Gérer les stocks

- Les différentes notions de stocks (théorique, réel, disponible, physique)
- Les différentes opérations qui modifient les stocks
- Le calcul du prix d'achat des articles vendu, et de la marge
- Conseils pour bien gérer les stocks et les marges (les sources possibles d'erreurs)
- Inventaire, et ajustement des stocks

Gérer les règlements

Editer les états, stat et graphiques

- Panorama des états
- Les états statistiques les plus utiles
- Impression des états au format pdf, et au format Excel

Utiliser le générateur d'état pour personnaliser les pièces commerciales

Maîtriser les fonctions accessoires ou complémentaires

- Gestion des listes : ordre des colonnes, tris, filtres, recherches, exportation

- Transfert des écritures en comptabilité (et paramétrages à effectuer)

- Gestion des nomenclatures

Améliorer la gestion des dossiers

- Insertion du logo de l'entreprise dans Ciel Gestion commerciale

- Paramétrage des alertes sur les pièces commerciales (stock minimum insuffisant, article bloqué, existence de remise ou de promotion sur l'article sélectionné, prix de vente inférieur au prix d'achat ou au PAMP,…)

- La gestion de la TVA (taux, exportation, TVA à l'encaissement)

- Paramétrage de certains calculs statistiques

- Numérotation des pièces : possibilités et limites

- Paramétrage de calculs automatiques sur les quantités d'articles dans les pièces commerciales

- Gestion des préférences (par exemple impression par défaut d'un modèle de facture, paramétrage de l'emplacement des fichiers de sauvegarde, gestion des modes de saisie des clients et des articles par leur code ou bien par leur nom, sauvegarde automatique à l'ouverture ou à la fermeture d'un dossier, aide à la saisie des codes postaux et des villes, correction orthographique avec création d'un dictionnaire personnalisé, insertions automatiques, modification des couleurs et polices, …)

- Protection par mot de passe, et gestion des utilisateurs et des droits d'accès

- Les utilitaires (réparation de la base de données, duplication d'un dossier, modification du nom d'un dossier, …)

- Dupliquer un dossier

Supprimer un dossier

▪ Importation et exportation de fichiers (clients, prospects, fournisseurs, articles,…), création de formats spécifiques d'importation

▪ Personnalisation du bureau, des barres d'action et du volet de navigation

▪ Création de règles (par exemple pour contrôler de remplissage de certains champs)

Les fonctions applicables aux listes de données (factures et autres pièces commerciales, clients, fournisseurs, articles, journal des ventes, etc.)

▪ Créer différents formats de présentation

▪ Ajout et suppression de colonnes

▪ Modification de l'ordre des colonnes

▪ Enregistrer plusieurs présentations en colonnes (vues) pour passer facilement de l'une à l'autre

▪ Tris pré-établis et tris personnalisables

▪ Filtres pré-établis et filtres personnalisables

▪ Filtres avec ouverture d'une boîte de dialogue permettant par exemple d'entrer une date de début et une date de fin

▪ Gérer les regroupements

▪ Remplissage automatique d'un champ dans une liste de données

▪ Exportation de données (éventuellement pré-triées et filtrées) dans Excel (méthode directe et méthode par fichier « texte »)

▪ Travail des données dans Excel : tris, filtres, sous-totaux, rapports de tableaux croisés dynamiques, graphiques

La création de champs personnalisés (versions Evolution seulement)

▪ Possibilités : par exemple insertion d'une rubrique « Transporteur » avec liste de choix déroulante dans les bons de livraison, ou bien insertion d'un champ « client à relancer le »,ou « contrat à réviser le » dans une fiche client ou une pièce commerciale

▪ Limites

Personnalisation des états et création d'états spécifiques

▪ Les différents types d'états

▪ Duplication d'un état existant

▪ Personnalisation des modèles de pièces commerciales communs ou non aux devis, BL,factures

▪ Ajout et suppression de rubriques (champs ou colonnes)

▪ Utilisation de fonctions pour, par exemple, réduire le nombre de décimales apparaissant dans les pièces commerciales

▪ Insertion d'un logo

▪ Modification de l'emplacement et du format (taille, police de caractère, attributs, couleur,etc.)

Création de calques pour, par exemple, afficher un champ d'une pièce commerciale uniquement si une condition est remplie

▪ Spécificités « réseau » concernant la création de pièces commerciales

▪ Etendue des possibilités et limites

Optimiser l'utilisation des états

▪ Sélectionner une langue étrangère pour l'impression d'une pièce commerciale

▪ Insérer des sous-totaux dans une pièce commerciale

▪ Imprimer une pièce commerciale avec la photo de l'article, ou avec une lettre de change, des échéances multiples, un papillon …

La gestion des tarifs

▪ Création de grilles de tarifs (dans les familles d'articles ou dans les articles)

▪ Modes de calcul du prix de vente (fixé directement, ou par un coefficient de marge ou un taux de remise)

▪ Tarifs dégressifs par quantité

▪ Tarifs par catégorie de clients

▪ Création d'un tarif par copie du tarif d'un autre article

▪ Mise à jour des tarifs (par article, famille d'articles, sélection d'articles)

▪ Les différentes présentations possibles d'une remise : remise en pied de facture, remise apparaissant dans chaque ligne d'article, prix remisés ne laissant apparaître aucune remise

▪ Remise spécifique à un client donné

▪ Création de remises supplémentaires pour une ou plusieurs famille(s) d'articles ou de clients

La gestion d'affaires

▪ Objectif de la gestion d'affaires : rattacher à une même affaire des pièces commerciales d'achat et de ventes, afin de faciliter le suivi de l'affaire et le calcul des marges

▪ Créer une affaire dans Ciel Gestion commerciale

▪ Lier une pièce commerciale à une affaire

▪ Suivre une affaire : objectifs, tableau de synthèse (chiffre d'affaires, marges, objectifs, écarts), consultation directe des pièces commerciales.

La gestion des règlements

▪ Conseils pour bien gérer les règlements dans Ciel Gestion commerciale

▪ Remises en banque

▪ Impayés

▪ Annulation d'un règlement

▪ Relances

La gestion des représentants

▪ Paramétrer un représentant

▪ Créer des commissions fixes ou variables

▪ Les créer directement dans la fiche représentant, ou bien avant de les associer aux représentants

▪ Appliquer une commission à un article, à une famille d'articles, à tous les articles

L'exportation en comptabilité

▪ Paramétrages (articles, clients, banques, TVA, modes de règlement)

▪ Génération du journal comptable

▪ Exportation en comptabilité

▪ Résolution des problèmes éventuels et conseils

Divers

- La gestion des abonnements
- Désignation courte et désignation longue des articles
- Utilisation des insertions automatiques pour éviter le re-saisie de phrases répétitives
- La gestion analytique
- Gestion des objectifs
- Génération d'un catalogue d'articles
- La gestion des listes déroulantes (enrichissement des listes)
- Envoi de pièces commerciales : différentes modalités (format Ciel ou format pdf)
- Correcteur orthographique, aide à la saisie des codes postaux et des villes
- Insertion de sous-totaux dans les pièces commerciales
- Sélection des articles dans les pièces commerciales par la référence fournisseur
- Envoyer des e-mails à partir d'une liste