

PROGRAMME DE FORMATION SUR LA GESTION DES COMMERCIALE

Formation et intervention dans vos locaux

OBJECTIF PÉDAGOGIQUE

À l'issue de la formation, le stagiaire doit être capable de maîtriser et d'établir les opérations courantes de la Gestion commerciale Entrepositaire

Public

Toute entreprise souhaitant une remise à niveau ou une initiation sur la gestion commerciale Entrepositaire de son personnel pour une action d'adaptation et de développement des compétences

Prérequis

Connaître la législation sur les droits des alcools

Durée

5 jours (9h-17h) Soit 35 heures de formation.

Lieu du Stage

En présentiel dans vos locaux, avec les ordinateurs de l'entreprise

Tarif

Jusqu'à 3 Participants
890 € HT/jour, encadrement assuré par un formateur
Au-delà nous consulter

Contrôles

- De l'assiduité sur feuille d'émargement par demie journée
- Des connaissances par évaluations et exercices corrigés par le formateur

Sanction de la Formation

Attestation de Stage

PREMIÈRE JOURNÉE

Les Fichiers de base

- Article
- Représentants
- Clients
- Fournisseurs
- Gestion des tarifs
- Gestion des stocks

DEUXIÈME JOURNÉE

Les Opérations de Ventes

- Devis
- Commandes et BL
- Facturation
- Avoir
- Les relevés clients
- Bons de préparation
- Gestion des tournées

TROISIÈME JOURNÉE

Les Opérations d'Achat

- Gestion des commandes.
- Bon de préparation et chargement
- Le contrôle des entrées de stock
- L'inventaire périodique et de fin d'année
- La logistique de l'entrepôt

QUATRIÈME JOURNÉE

Les opérations de clôtures mensuelles

- La facturation fine de mois
- Le contrôle des déconsignes
- Les relevés clients
- Les règlements clients
- La centralisation comptable

CINQUIÈME JOURNÉE

Les opérations obligatoires

- Les déclarations douanières
- DRM
- Comptabilité matières
- Contrôle des données

• Méthodologie et Pédagogie

- La pédagogie sera active et participative avec :
- Des étapes théoriques et pratiques
- Un support de formation
- Des formateurs rôtés aux procédures de gestion et à la réglementation