

Formation Sage X3 : Administrateur des ventes

Population cible :

Responsable ADV, cadre prenant en charge un service ADV, responsable logistique chapeauteant l'ADV.

Objectifs de formation :

- Suivi efficace des actions commerciales.
- Orienter les demandes clients
- Servir d'interface avec les commerciaux

Méthodes et moyens pédagogiques :

- Mises en situation pratiques et sur des études de cas et d'exemples concrets d'entreprise.
- Formation en groupe présentielle ou en ligne favorisant les échanges entre les participants.
- Un support numérique remis à la fin de la formation à chaque participant
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur l'espace participant à chaud, dès la fin de la formation et à froid, 30 jours après la formation permettant de valider le transfert des acquis en situation de travail.
- Remise d'une attestation individuelle de formation sur demande.

Durée : 3 jours / 21 heures

Accompagnement & Assistance : 4 heures

Nombre de participants : 5 maximum

Lieu de formation : Présentielle , à distance

Date des sessions en ligne : Voir calendrier ou réserver

Renseignements

00216 58 585 111 || sagex3@infosoft.tn

Formations :

<https://erp-tunisie.tn/e-learning-formation-metier/>

Adresse :

avenue Majida BOULILA, Imm Zaphir B38 . Sfax
Riadh Andalous, résidence Rihab 5, E33. Ariana.

Contenus / Concepts clés à aborder

Jour 1

Référentiel Clients

- Déclinaison du client
- Multiadresse, multi-points de livraison, multi-RIB
- Gestion des contacts par adresse
- Gestion des escomptes/agios
- Modes de règlement multitypes et multiéchéances
- Contrôle de l'en-cours client

Représentants

- Commissionnement des représentants par paramétrage multicritère
- Représentants multiples par commande
- Gestion des objectifs par représentant
- Affectation des représentants par secteur de marché

Prospects

- Gestion et suivi des prospects
- Suivi des contacts commerciaux
- Affectation à un secteur de marché
- Transformation en client

Transporteurs

- Gestion des transporteurs
- Tarification en poids et volume, par tranche et par région
- Outils de simulation

Articles

- Gérés en stock ou non, gestion des numéros de série, des numéros de lot et de sous-lot
- Numéro de version (majeure ou mineure)
- Articles commerciaux, prestation de service et après-vente
- Articles de type nomenclature commerciale ou kit avec option et variante
- Article de substitution et/ou de remplacement
- Emballage associé (colisage)
- Gestion de la TVA et de taxes parafiscales
- Informations commerciales (prix de base, prix théorique, prix plancher, marge minimum...)
- Autorisation de prêt, de contremarque

Unités

- Unités de conditionnement avec facteurs de conversion fixes ou variables
- Unités de vente
- Règles de transformation d'unités, gestion de rompus, fractionnement d'unité
- Gestion d'étiquettes de stock selon les conditionnements

Jour 2

Tarifs-remises

- Tarifs multicritères paramétrables
- Gestion des tarifs par devise, par coefficient, par quantité
- Gestion des gratuits
- Tarifs intersociétés
- Définition du prix de vente en tant que coefficient du prix d'achat
- Remises et frais à la ligne et en pied, en montant, en pourcentage, en total cumulé, en cascade
- Catalogue tarifaire
- Révisions tarifaires

Intersociété/Intersite

- Gestion automatisée des transactions commerciales entre les sites
- Tarification intersociété et recalcul des prix
- Commandes de vente générées à partir de commandes d'achat
- Facturation intersociété

Devis

- Saisie/édition de devis pour clients ou prospects
- Calcul de marge en temps réel
- Circuit de validation et de signature
- Contrôle de la marge
- Interrogation et justification des prix appliqués

Jour 3

Commandes

- Saisie et édition commande
- Gestion des avenants
- Interrogation et justification des prix appliqués
- Transformation de devis en totalité ou partiellement
- Gestion des reliquats
- Gestion des acomptes

Allocation

- Réservation client avec dates limites de validité
- Imputation des réservations sur commandes
- Allocation, désallocation des stocks manuellement ou automatiquement
- Gestion des ruptures

Facturation

- Création automatique ou manuelle
- Facturation par client, par commande et par autre critères
- Gestion des factures planifiées

Statistiques et consultation de ventes

- CA commandé par article (par client, famille, représentant, zone géographique...)
- CA commandé du jour
- CA facturé par article (par client, famille, représentant, zone géographique...)
- Consultation de l'historique commercial
- Consultation des tarifs du client