

Fiche FORMATION

BATIGEST Connect - perfectionnement

sage Batigest Connect

Objectifs pédagogiques de formation

Prise en main du logiciel Batigest Connect dans un milieu professionnel.

A l'issue de la formation, le stagiaire doit être capable de réaliser des documents d'achats, de vente et de stock au sein de sa société.

Public concerné

Commercial, Administration des ventes, Acheteur.
Débutant ou utilisateur de Batigest Connect.

Prérequis

Utilisation de l'environnement Windows.
Connaissances et pratique du process achat et vente dans l'entreprise.

Durée de la formation et modalités d'organisation

3 jours* (24h) en présentiel.
Formation sur site en intra.
Effectif souhaitable : de 1 à 4 stagiaires maximum.
*Temps estimatif à confirmer suite une analyse des besoins

Tarif de la formation

875 € HT par jour
Hors frais de déplacement

Délais d'accès

Suite à une étude personnalisée des besoins :
- délai mini de 15 jours (avec prise en charge)
- délai mini de 48 heures (sans prise en charge)
sous réserve de disponibilité du formateur

Contact : contact@maestra-consulting.fr

Modalités d'évaluation :

Évaluation continue par la réalisation de cas pratiques.
Évaluation finale de stage par une mise en situation.

Accessibilité :

L'accessibilité dépendra du lieu choisi par le client pour dispenser la formation et sera étudiée au cas par cas.

PROGRAMME

Le programme proposé est donné en tant que programme standard. Le formateur peut vous élaborer un programme sur-mesure. (programme variable selon le niveau du groupe et les prérequis).

Paramétrage de base

- Création et paramétrage du fichier bâtiment (modes de règlement, organisations..).
- Fiche d'identification de l'entreprise.

Création de la Structure

- Éléments comptables du dossier (comptes, taux de TVA, banques, modèles de règlement).
- Création des familles d'articles et des articles.
- Création des groupes éléments, clients et documents
- Fiches clients, fiches fournisseurs, fiches sous-traitants, fiches représentants.
- Fiches salariés

Les documents de vente

- La chaîne des ventes du devis à la facturation : création et transformation, impact sur le stock.
- Avenant au devis.
- Factures d'avoir.
- Factures d'avancements & DGD.

Les documents d'achats

- La chaîne des achats, de la commande à la facture fournisseur : création et transformation, impact sur le stock.

Stocks

- Entrées et sorties de stocks.
- Inventaire des articles
- Réapprovisionnement.

Financiers

- Recherche échéances clients et enregistrements des règlements clients.
- Recherche échéances fournisseurs et enregistrements des règlements fournisseurs.
- Remise en banque.
- Relance clients.

Divers

- Mise à jour des tarifs. & e-tarif
- Interrogation de fiches : client, fournisseur.
- Mailing clients.

Transfert Sage Comptabilité

- Paramétrage des transferts en comptabilité.

Statistiques

- Statistiques clients.
- Statistiques groupes
- Statistiques relatives aux représentants.

Sécurité des données

- Sauvegarde du dossier.