

LA GESTION COMMERCIALE AVEC ISAFACT

Pour qui ?

Tous professionnels amenés à utiliser l'application ISAFACT et souhaitant améliorer ses compétences dans l'utilisation de cet outil professionnel.

Les prérequis

Connaissance de base Windows.
Utiliser le progiciel ISAFACT

Les compétences visées

- Maîtriser le progiciel ISAFACT (outil de de Gestion commerciale de l'éditeur ISAGRI/AGIRIS)
- Être autonome dans la facturation et le suivi des règlements des tiers pour son entreprise.
- Gagner en productivité administrative.

Programme :

- **Mettre en place la gestion commerciale**
 - Analyse des attentes de l'entreprises
 - Environnement comptable
- **Présentation du fonctionnement du logiciel**
 - Création et gestion du fichier clients
 - Création et gestion du fichier articles
 - Création et gestion des documents
 - Création et gestion des règlements et bordereaux
 - Générer des bordereaux
 - Saisie des a-nouveaux
- **La comptabilisation des données**
 - Comptabiliser les factures
 - Comptabiliser les règlements
- **La consultation et l'export des premières statistiques**
 - Exploiter les statistiques existantes
 - Créer une statistique personnalisée
- **La réalisation de son suivi clients : suivi des impayés, relance client**
 - Suivi des impayés
 - Gestion des relances
- **La Sauvegarde du dossier de gestion commerciale**
 - Sauvegarde locale et en ligne
- **Communiquer avec son comptable**
 - Les Echanges prestataires

- Les imports de données paramétrables

Méthodes pédagogiques utilisées :

Méthodes actives et participatives. Rappels théoriques. Exercices, échanges d'expériences et de pratiques. Travail et mise en application sur cas concrets des participants.

Modalités de suivi des résultats :

Questionnaire de positionnement en début et en fin de formation.
Quiz des connaissances.

Les plus de cette formation :

Une formation individuelle (intra entreprise) qui permet d'adapter :

- le contenu : les illustrations et les exercices répondent aux problématiques de l'entreprise.
- la technicité : prise en compte du contexte et des besoins spécifiques des participants.
- le rythme des séances : approfondissement des chapitres les plus sollicités par les participants.

Format :

2 séances de 4 heures.

Lieu :

Chez le client (formation intra entreprise)

Tarif :

720 € HT par personne.

Tarif indicatif de vente valable jusqu'au 31/12/2024

Calendrier :

2 séances de 4 heures à définir avec le participant lors de la validation du contrat.

Accessibilité PSH :

LTM ADVISE fait son possible pour que cette formation soit accessible aux personnes porteuses de handicap.

Merci de prendre contact avec le référent de l'organisme pour toute demande spécifique

Référent PSH :

Pour toutes demandes liées à l'accessibilité de nos formations aux PSH, merci de contacter

M. David CÉCILE : 06 93 66 85 09 / dcecile@advise.re

Délais d'accès à la formation :

15 jours



353 rue Jules Bertaut
97430 Le Tampon.
Tél. : 06 93 66 85 09
Courriel : dcecile@advise.re

SAS LTM ADVISE
SAS au Capital de 4 000 €
RCS ST PIERRE DE LA REUNION
SIRET 824 614 655 000 10
A P E : 6202A