

# 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](mailto: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](mailto: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