



SAGE GESTION COMMERCIALE PERFECTIONNEMENT

GESTION

FORMATION SAGE GESTION COMMERCIALE PERFECTIONNEMENT

OPTIMISEZ VOS PROCESSUS COMMERCIAUX ET MAÎTRISEZ LES FONCTIONNALITÉS AVANCÉES DE SAGE 100 GESTION COMMERCIALE.

RÉFÉRENCE : BU02037PERF

★★★★★ 4.5/5

VERSION 1 (MÀJ : 02.10.2026)

1. Définition des
besoins

2. Évaluation des
connaissances

3. Formation

4. Test et validation
des acquis

À la recherche d'une formation **SAGE Gestion commerciale perfectionnement** pour booster vos compétences ?

STAGEUP met à votre disposition toute son expertise technique et pédagogique qui vous permettra d'atteindre vos objectifs.

Que vous soyez une entreprise ou un institutionnel, la formation **SAGE Gestion commerciale perfectionnement** est assurée par nos formateurs sélectionnés pour leurs compétences reconnues (certification....) et leurs qualités relationnelles.

Quelque soit le niveau des stagiaires, un suivi pédagogique est assuré avant, pendant et après la formation, de manière à constater les acquis et ainsi permettre une mise en œuvre rapide dans un contexte professionnel.

Vous souhaitez organiser votre formation **SAGE Gestion commerciale perfectionnement** facilement et de manière personnalisée ? Optez pour une solution en intra, ou participez à une de nos sessions collectives (inter), dans la limite des places disponibles.

Participez à la formation **SAGE Gestion commerciale perfectionnement** à Paris, Lille, Marseille, Lyon, Bordeaux, Toulouse, Strasbourg, Nantes, Montpellier, Rennes, Grenoble, Angers, Clermont-Ferrand, Nancy.

Public

Utilisateurs de Sage Gestion Commerciale souhaitant approfondir leurs connaissances, optimiser leurs pratiques et maîtriser les fonctionnalités avancées du logiciel.

Prérequis

Avoir une bonne connaissance des bases de la gestion commerciale et maîtriser les fonctionnalités courantes de Sage 100 Gestion Commerciale.

Objectifs du stage

La formation **SAGE Gestion commerciale perfectionnement** a pour objectifs :

- Approfondir la maîtrise de Sage 100 Gestion Commerciale afin d'optimiser les traitements, le suivi de l'activité et la gestion quotidienne.

Durée

2 jours

Pédagogie

METHODE PEDAGOGIQUE :
Formation dispensée par un formateur professionnel spécialisé principalement dans la gamme SAGE.
Analyse de cas concrets et d'exposés.
Alternance de présentations théoriques et mises en pratique au travers de présentations de projets existants.

Méthode pédagogique participative.
Tableau mural et divers supports de cours

METHODE D'EVALUATION :
Test de niveau (QCM) effectué en début et en fin de formation de manière à mesurer la progression de l'apprenant et de valider ses acquis.

CONTENU DU PROGRAMME

La formation **Sage 100 Gestion Commerciale – Perfectionnement** est conçue pour les utilisateurs souhaitant approfondir leurs connaissances du logiciel et optimiser leurs pratiques au quotidien.

Grâce à cette formation, vous apprendrez à exploiter les fonctionnalités avancées de Sage 100 Gestion Commerciale, notamment la gestion des ventes et des achats, la tarification, le suivi des stocks, le réapprovisionnement, l'analyse de l'activité commerciale ainsi que l'exploitation des données et des statistiques.

Vous serez ainsi en mesure d'optimiser vos processus commerciaux, de fiabiliser vos traitements et de gagner en efficacité, tout en exploitant pleinement les possibilités offertes par Sage 100 Gestion Commerciale.

PROGRAMME DE FORMATION

JOUR 1 – OPTIMISATION DES VENTES, ACHATS ET TARIFS

1. 1. OPTIMISATION DE L'ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL

2.
Rappel et optimisation des principaux paramètres
Personnalisation de l'environnement utilisateur
Gestion des listes, tris, filtres et recherches avancées
Organisation des fichiers de base
Optimisation des fiches clients, fournisseurs et articles
Gestion des droits et accès utilisateurs
Bonnes pratiques d'organisation du dossier

3. 2. GESTION AVANCÉE DES ARTICLES

4.
Optimisation des fiches articles
Gestion des familles et catégories
Gestion des conditionnements et unités
Articles à nomenclature et articles composés
Gestion des références fournisseurs
Gestion des informations complémentaires
Mise à jour des informations articles
Consultation et analyse des mouvements

5. 3. GESTION AVANCÉE DES VENTES

6.
Optimisation du cycle devis, commande, livraison et facture
Transformation et chaînage des documents
Gestion des livraisons partielles
Gestion des reliquats
Gestion des avoirs et retours clients
Gestion des échéances
Consultation avancée de l'historique client
Recherche et correction des anomalies
Suivi des commandes et documents en attente

7. 4. TARIFS ET CONDITIONS COMMERCIALES

8.
Gestion avancée des tarifs
Tarifs par catégories de clients
Remises et conditions particulières
Tarifs spécifiques
Gestion des promotions
Mise à jour des prix
Contrôle et analyse des conditions tarifaires

9. 5. GESTION AVANCÉE DES ACHATS

10.
Optimisation du cycle de commande fournisseur
Gestion des réceptions partielles
Gestion des reliquats fournisseurs

Quizz intermédiaires à l'oral tout au long du parcours.

SANCTION :

Attestation de formation.

Formation théorique et pratique.

**Parler à un conseiller
formation**

📞 01.47.23.79.72

Retours et avoirs fournisseurs
Suivi des commandes en attente
Consultation des historiques d'achat
Analyse des achats par fournisseur et par article
Contrôle des documents fournisseurs

11. 6. CAS PRATIQUES

12.

Traitement d'une vente avec conditions tarifaires spécifiques
Gestion d'une livraison partielle et du reliquat
Traitement d'un retour et d'un avoir
Réalisation d'un cycle d'achat avec réception partielle
Recherche et correction d'anomalies

13. JOUR 2 – STOCKS, ANALYSES ET OPTIMISATION DES TRAITEMENTS

14. 7. GESTION AVANCÉE DES STOCKS

15.

Analyse des mouvements de stock
Gestion des entrées et sorties
Gestion multi-dépôts
Transferts entre dépôts
Gestion des réservations
Contrôle des disponibilités
Gestion des ruptures
Suivi et régularisation des stocks
Gestion des inventaires
Traitement et analyse des écarts d'inventaire

16. 8. RÉAPPROVISIONNEMENT ET GESTION DES BESOINS

17.

Paramétrage des seuils de stock
Analyse des besoins
Gestion des propositions de réapprovisionnement
Préparation des commandes fournisseurs
Contrôle des quantités à commander
Optimisation du suivi des articles à réapprovisionner

18. 9. SUIVI DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

19.

Analyse du chiffre d'affaires
Analyse des ventes par client, article ou famille
Analyse des achats
Suivi des marges
Analyse des performances commerciales
Consultation des historiques
Exploitation des statistiques
Utilisation des filtres et critères avancés

20. 10. ÉTATS, ÉDITIONS ET EXPLOITATION DES DONNÉES

21.

Exploitation des états standards
Personnalisation des critères d'édition
Sélection et filtrage des données
Export des données vers Excel
Création d'extractions pour les besoins de suivi
Exploitation des données pour la réalisation de tableaux de bord

22. 11. LIAISON AVEC SAGE 100 COMPTABILITÉ

23.

Rappel du principe de liaison comptable
Contrôle des paramètres comptables
Préparation des écritures
Contrôles avant transfert
Génération et transfert des écritures
Recherche et traitement des anomalies de transfert
Vérification de la cohérence des données transférées

24. 12. CONTRÔLE ET OPTIMISATION DES TRAITEMENTS

25.

Identification des erreurs courantes

Contrôle de cohérence des documents
Recherche des pièces et opérations à traiter
Gestion des documents en attente
Optimisation des opérations répétitives
Organisation des contrôles périodiques
Bonnes pratiques de sécurisation des traitements

26. 13. CAS PRATIQUE DE SYNTHÈSE

27.

Réalisation d'un scénario complet permettant de mettre en œuvre les fonctionnalités avancées étudiées :

Paramétrage d'un client et de conditions commerciales spécifiques
Traitement d'une commande client
Gestion d'une livraison partielle
Contrôle du stock et des disponibilités
Traitement du reliquat
Réapprovisionnement auprès d'un fournisseur
Réception de la marchandise
Facturation et traitement d'un éventuel avoir
Analyse du chiffre d'affaires et de la marge
Contrôle des données avant transfert comptable
Exploitation des états et statistiques

FIN DE FORMATION

- ▶ Conclusions.
- ▶ Test de niveau et correction.
- ▶ Évaluation qualitative.
- ▶ Validation des acquis.
- ▶ Remise de l'attestation de formation.
- ▶ Remise d'un support de cours et documents annexes.

Votre formateur **SAGE Gestion commerciale perfectionnement**

Des experts à votre service

Fort d'une expérience opérationnelle en projet, votre formateur a été sélectionné par nos services pédagogiques tant pour son expertise que pour ses qualités pédagogiques et sa volonté de transmettre son savoir-faire.

Comment financer la formation **SAGE Gestion commerciale perfectionnement** ?

OPCO, POLE EMPLOI, CPF...

En tant qu'organisme de formation s'adressant principalement aux professionnels, nous vous conseillons et nous vous accompagnons dans vos démarches pour la prise en charge en tout ou partie de votre formation.

Nos principaux partenaires sont les OPCO tels que par exemple :

- ▶ [opco.ep](https://opco.ep.fr) pour les salariés d'agences d'architecture.
- ▶ [atlas](https://atlas.opco.fr) pour les bureaux d'études et économistes de la construction.
- ▶ [fif.pl](https://fif.pl.fr) pour les dirigeants non salariés en profession libérale.
- ▶ [afdas](https://afdas.fr) pour les salariés d'agences de communication, spectacle, production...

Un chiffrage ainsi que les possibilités de financements selon votre opco vous seront adressés par un de nos conseillers en formation.

Les avantages du **présentiel** :

Déplacement dans vos locaux et partout en France. La formation peut soit se dérouler dans une pièce dédiée soit dans la pièce principale de votre entreprise si sa configuration le permet.

- ▶ meilleure relationnel avec le formateur.
- ▶ meilleure assiduité.
- ▶ temps de formation concentré sur une période donnée.
- ▶ possibilité de former plusieurs personnes simultanément et de manière plus efficace.

Le présentiel permet également plus de proximité avec le formateur et par conséquent un meilleur relationnel. Les échanges entre les participants sont aussi plus réguliers et plus décontractés.

Formation **SAGE Gestion commerciale perfectionnement** dans vos locaux ou en ligne

Quel format choisir ?

Ces deux formats de formation offrent chacun leurs intérêts pratiques. Chaque participant ayant ses préférences et ses contraintes en matière d'organisation, nous vous garantissons une formation réussie que ce soit en présentiel ou en distanciel.

Ils nous ont fait confiance pour leur formation :

[Voir un échantillon de quelques clients](#)

Nos formations sont réalisables partout en France, à domicile ou sur le lieu de travail.

Formation Paris, Lyon, Marseille, Lille, Nice, Bordeaux, Toulouse, Montpellier, Strasbourg...

Prise en charge par votre OPCO (Atlas, Opco EP, AKto, Afdas, FIF PL...)

Les avantages du **distanciel** :

Il est important d'être équipé du matériel nécessaire à savoir : poste informatique équipé, connexion internet fibre, webcam, micro et casque audio.

Un lien de réunion type Zoom ou Teams sera fourni aux stagiaires directement par le formateur.

- ▶ possibilité d'espacer les séances.
- ▶ nombre de participants plus limité.
- ▶ réduction des frais de déplacement.

Le distanciel permet aussi de participer depuis n'importe quel endroit, favorisant ainsi une meilleure gestion du temps et des contraintes personnelles. Les interactions peuvent se faire à travers divers outils collaboratifs, rendant les échanges dynamiques et interactifs.



Centre de formation **STAGE'UP**

Siège social : 23 rue Antigna 45000 ORLEANS

Siret : 488 346 610 000 30 APE : 8559A N°Existence : 24 45 02361 45

email : contact@stageup.fr

01 47 23 79 72

