

MODULE NEGOCE

Objectifs pédagogiques de formation :

Acquérir les compétences et les connaissances nécessaires pour assurer la gestion commerciale de l'entreprise via CODIAL.

Prérequis, public concerné :

Pour suivre ce stage de formation, les stagiaires doivent posséder de bonnes connaissances en informatique de base, des règles de sécurité des données et de gestion commerciale.

Programme détaillé de la formation :

Description du menu de Codial

Paramétrages de codial

Description de la fiche client / Prospect

Intégration papier entête

Explication des tampons

Création famille sous-famille article

Initialisation des numéros de début pour tous les documents de vente/achat

Paramétrage Comptable

Transfert vers logiciel comptable

Journaux et Comptes de vente et achat des articles en fonction des familles et sous familles

Journaux et Comptes de vente et achat des banques / caisse

Création des différents taux de TVA + affectation du compte de vente et achat

Création des différents types de règlements + calcul de l'échéance

Création des utilisateurs et de leurs droits d'accès

Création des employés

Paramétrage de la sauvegarde

Fichier client / Prospect

Description de la fiche client / Prospect

Création d'un client / Prospect

Modification/Suppression d'un client / Prospect Recherche client / Prospect

Recherche avancées => mailing

Fichier Fournisseur

Description de la fiche fournisseur

Création d'un fournisseur

Modification/ Suppression d'un fournisseur

Recherche d'un fournisseur

Fichier Article

Description de la fiche article

Article en veille,immatériel,Sans gestion de stock

Sans réapprovisionnement automatique

Nomenclature

Création d'un article

Comptes de vente et achat des articles en fonction des familles et sous familles

Différents taux de TVA + affectation du compte de vente et acha

Modification/ Suppression d'un article

Recherche d'un article

Recherche avancée

Utilitaire articles (en fonction de la famille, sous famille, marque, le fournisseur)

Réajustement de prix

Réaffectation

Mouvement de stock

Inve

ntaire des stocks

Document de vente (du devis à la facture en passant par les commandes client)

Description du document de vente

Entête du document

Console de saisie

Corps du document

Création d'un document

Modification / suppression d'un document

Recherche d'un document (à partir d'un document, d'un client, d'un numéro, d'un transfert de document)

Document d'achat

Demande de prix

Commande fournisseur

Entrée en stock sur Bon de livraison fournisseur

Règlement client

Pointer les règlements clients à partir d'une facture, d'un client, des encours, des relances

Remise en banque des règlements clients

Création facture fournisseur à partir du Bon de livraison fournisseur

Règlement fournisseur

Transfert comptable

Transfert des factures

Transfert des remises en banque

Transfert des achats

Transfert des règlements fournisseur

Statistique de vente /achat.

Moyens pédagogiques :

Le stage se déroule dans les locaux de la société, les moyens pédagogiques matériels sont composés d'un matériel standard, de façon à se rapprocher au maximum de la configuration matérielle employée dans la majorité des entreprises. Le stagiaire étudie donc en situation réelle avec un micro ordinateur par personne.

Méthode pédagogique :

Les apports théoriques amenés par le formateur sont appliqués tout au long de la formation par des mises en situation et manipulations sur le logiciel. La méthode utilisée favorise l'interactivité entre le formateur et les stagiaires.

Evaluation de la formation :

L'évaluation des connaissances est réalisée de façon continue, tout au long de la formation, et plus principalement lors des exercices pratiques.