FORMATION PROFESSIONNELLE

Sage Gestion Commerciale

Des compétences opérationnelles. Des résultats concrets.

30 h

PROGRAMME 54 / 56 • ÉDITION 2026

Sommaire interactif

Sage Gestion Commerciale

Présentation, durée et prérequis	04
Objectifs et bénéfices professionnels	05
Plan général des modules	06
Module 01 — Créer le dossier commercial	07
Critères d'évaluation — Module 01 : Créer le dossier commercial	08
Module 02 — Traiter les ventes	09
Critères d'évaluation — Module 02 : Traiter les ventes	10
Module 03 — Gérer les achats	11
Critères d'évaluation — Module 03 : Gérer les achats	12
Module 04 — Suivre stocks et règlements	13
Critères d'évaluation — Module 04 : Suivre stocks et règlements	14
Module 05 — Produire le reporting commercial	15

Sommaire interactif

Sage Gestion Commerciale

Critères d'évaluation — Module 05 : Produire le reporting commercial	16
Compétences professionnelles visées	17
Compétences professionnelles visées	18
Évaluation finale et livrables	19
Modalités et accompagnement	20
Contact et inscription	21

Votre projet, notre programme.

Sage Gestion Commerciale

DURÉE	30 h
PRÉREQUIS	Savoir utiliser un ordinateur ; notions du métier concerné (comptabilité, paie, gestion ou stocks).
STATUT	Programme validé — ouverture des cours à confirmer

Programme officiel ↗

Ce que cette formation vous apporte.

Formation dédiée à l’utilisation de Sage pour les opérations de gestion commerciale. Le programme pédagogique est validé par le Cabinet Beyllah ; consultez la fiche pour ses modules et évaluations.

UNE MÉTHODE ORIENTÉE PRATIQUE

- Acquérir des méthodes et outils professionnels
- Réaliser des activités et livrables métiers
- Évaluer les compétences sur des critères observables

Un parcours pédagogique structuré.

01 Créer le dossier commercial

02 Traiter les ventes

03 Gérer les achats

04 Suivre stocks et règlements

05 Produire le reporting commercial

MODULE 01

Créer le dossier commercial

LEÇONS ET ACQUIS

- Paramétrer articles clients et fournisseurs
- Définir familles et tarifs fictifs
- Contrôler codification

TRAVAIL PRATIQUE / LIVRABLE

Mise en situation — Créer le dossier commercial — Livrable : Base Sage Gestion Commerciale

Comment démontrer la maîtrise ?

Créer le dossier commercial

- Exactitude technique de définir familles et tarifs fictifs.
- Traçabilité de contrôler codification.
- Conformité et lisibilité du livrable : Base Sage Gestion Commerciale.
- Justification des résultats et des corrections.

MODULE 02

Traiter les ventes

LEÇONS ET ACQUIS

- Saisir devis commandes et livraisons
- Générer factures tests
- Contrôler documents et taxes selon paramètres validés

TRAVAIL PRATIQUE / LIVRABLE

Mise en situation — Traiter les ventes — Livrable : Dossier client complet

Comment démontrer la maîtrise ?

Traiter les ventes

- Exactitude technique de générer factures tests.
- Traçabilité de contrôler documents et taxes selon paramètres validés.
- Conformité et lisibilité du livrable : Dossier client complet.
- Justification des résultats et des corrections.

MODULE 03

Gérer les achats

LEÇONS ET ACQUIS

- Préparer commandes fournisseurs
- Enregistrer réceptions
- Contrôler écarts et retours

TRAVAIL PRATIQUE / LIVRABLE

Mise en situation — Gérer les achats — Livrable : Dossier d'achat

Comment démontrer la maîtrise ?

Gérer les achats

- Exactitude technique de enregistrer réceptions.
- Traçabilité de contrôler écarts et retours.
- Conformité et lisibilité du livrable : Dossier d'achat.
- Justification des résultats et des corrections.

MODULE 04

Suivre stocks et règlements

LEÇONS ET ACQUIS

- Consulter mouvements de stock
- Rapprocher règlements et factures
- Repérer anomalies

TRAVAIL PRATIQUE / LIVRABLE

Mise en situation — Suivre stocks et règlements — Livrable : État de stock et créances

Comment démontrer la maîtrise ?

Suivre stocks et règlements

- Exactitude technique de rapprocher règlements et factures.
- Traçabilité de repérer anomalies.
- Conformité et lisibilité du livrable : État de stock et créances.
- Justification des résultats et des corrections.

MODULE 05

Produire le reporting commercial

LEÇONS ET ACQUIS

- Analyser ventes et marges
- Contrôler inventaire et tiers
- Présenter un bilan

TRAVAIL PRATIQUE / LIVRABLE

Mise en situation — Produire le reporting commercial — Livrable : Tableau de bord commercial Sage

Comment démontrer la maîtrise ?

Produire le reporting commercial

- Exactitude technique de contrôler inventaire et tiers.
- Traçabilité de présenter un bilan.
- Conformité et lisibilité du livrable : Tableau de bord commercial Sage.
- Justification des résultats et des corrections.

Les compétences visées

Sage Gestion Commerciale

- C01 Définir familles et tarifs fictifs
- C02 Produire et justifier le livrable « Base Sage Gestion Commerciale »
- C03 Générer factures tests
- C04 Produire et justifier le livrable « Dossier client complet »
- C05 Enregistrer réceptions
- C06 Produire et justifier le livrable « Dossier d'achat »
- C07 Rapprocher règlements et factures

Les compétences visées

Sage Gestion Commerciale

- C08 Produire et justifier le livrable « État de stock et créances »
- C09 Contrôler inventaire et tiers
- C10 Produire et justifier le livrable « Tableau de bord commercial Sage »

Valider ses acquis par la pratique.

- Chaque module comprend un travail pratique. Le cas final permet de mobiliser les compétences acquises pour une entreprise cliente fictive du Cabinet Beyllah.
- Livrables du cas intégrateur :
- Base Sage Gestion Commerciale
- Dossier client complet
- Dossier d'achat
- État de stock et créances
- Tableau de bord commercial Sage

Apprendre, pratiquer, progresser.

01 Programme de formation publié par le Cabinet Beyllah

02 Accompagnement et positionnement selon le niveau de départ

03 Activités professionnelles simulées selon les accès et disponibilités

04 Tarifs, dates de session et certification à confirmer auprès du Cabinet

Prêt à développer vos compétences ?

Découvrez le programme détaillé et échangez avec notre équipe sur votre projet professionnel.

Découvrir la formation ↗

Nous contacter ↗

contact@beyllah.com • +225 07 57 81 09 82