

Programme de formation Sage FRP1000 – Chaîne des engagements

OBJECTIFS :

Permettre aux participants de maîtriser l'élaboration d'une commande d'achat interne, conditionnée par une chaîne de demande d'engagement

DURÉE ET COÛT :

2 jours (9h00 -17h30), soit environ 14 heures de formation
1 070€/jour, montant total validé et contractualisé avec le client

DATE ET LIEU :

Formation disponible toute l'année, en présentiel ou distanciel. Date et lieu à convenir avec le client.

Précisé sur la convocation adressée au stagiaire

NOMBRE DE PARTICIPANTS :

Mini : 1 et maxi : 4

INTERVENANT ET CONTACT :

Consultant certifié Sage FRP1000

Responsable pédagogique : Astrid Jallon – formation@finopsys.fr – Tel. : 0 442 526 526

PRÉREQUIS :

Maîtrise de la fonction comptabilité dans l'entreprise.

Avoir suivi la formation Sage FRP1000 Ventes et Achats et budgets d'engagements

PARTICIPANTS :

Responsable de la Comptabilité / Comptables et gestionnaires

MOYENS PEDAGOGIQUES :

Formation basée sur des apports théoriques et cas pratiques

Utilisation du logiciel

MOYENS TECHNIQUES :

Les moyens auront été vérifiés au préalable avec l'entreprise cliente (équipement de la salle, accessibilité...) et les stagiaires (ordinateur dédié...)

ACCESSIBILITE AU PERSONNEL HANDICAPE :

Personnes en situation de handicap, nous contacter pour envisager la faisabilité de la formation.

MODALITÉS D'ACCÈS À LA FORMATION :

Modalités d'inscription :

- Site web : <https://www.finopsys.fr/contact/>
- Par email : formation@finopsys.fr
- Par téléphone : 0 442 526 526

Délais de rétractation à la formation : 14 jours (formulaire de renonciation si <14 jours)

Formation réalisée sur site ou à distance selon le souhait du client

Test de niveau en début de formation

MODALITES D'EVALUATION :

Un QCM d'évaluation sera réalisé par le stagiaire à l'issue de la formation

LIVRABLE A L'ISSUE DE LA FORMATION :

A l'issue de la formation, le consultant formateur transmet différents supports : soit un PDF, soit un Power Point ...

Une attestation de fin de formation sera délivrée dans le cas où le stagiaire aurait suivi la totalité de la formation, sinon il lui sera délivré une attestation de présence

CRITERES DE REUSSITE :

Le stagiaire devra obtenir une note supérieure ou égale à 6/10

DEROULEMENT DU STAGE :

Ce programme peut être adapté et personnalisé en fonction des objectifs du client. La formation est réalisée à partir des données de la société. Si le stagiaire le souhaite, il pourra présenter ses propres problématiques au formateur.

CONTENU DU STAGE :

1. Elaboration des étapes et des conditions de validation. Paramétrage des actions de pré-engagé et de engagé
2. Définition des articles suivis par engagement et attribution d'une catégorie
3. Elaboration des natures de validation selon des catégories et des valeurs
4. Saisie de demandes d'engagement
5. Validation par étapes
6. Validation par signature
7. Consultation de l'avancement pré-engagé et engagé.

8. Comparaison des tableaux de budgets
9. Génération des propositions d'achat
10. Traitement et optimisation des commandes à constituer
11. Chaîne de commande achat à facture achat
12. Rapprochement des factures à l'engagement
13. Contrôle et recherche des engagements non rapprochés
14. Soldes les détails d'engagement
15. Clôturer les demandes d'engagement
16. Tableau de bord des engagements
17. Editions budgétaires et suivi des consommations
18. Présentation des Engagements sous Outlook