

# Sage X3 - Gestion des ventes



## PUBLIC VISÉ

Cette formation s'adresse aux professionnels de l'administration des ventes et du commerce.  
Effectif maximum : 8 personnes



## PRÉREQUIS

Connaissance du métier de commercial ou de l'administrateur des ventes.



## DURÉE

2 jours  
(14 heures)



## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Gérer des flux vente dans SAGE X3
- Gérer les tarifs de vente dans SAGE X3
- Créer les fiches clients dans SAGE X3



## DESCRIPTION

- Overview
- Données de base
- Prospects / Devis
- Tarifs
- Commandes
- Allocations de stocks : concepts
- Génération des livraisons
- Facturation
- Retours
- Gestion des avoirs
- Contrôle d'en cours
- Consultation et édition



## MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Visioformation tutorée sur outil de classe virtuelle adaptée (chat interactif, tableau blanc, prise en main à distance...)

Un support de cours numérique est à disposition du stagiaire.



## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Classe interactive : Découverte du module - Explications théoriques - Démonstrations - Exercices et observations



## MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE SUIVI

Exercices d'application :

- Exercices à réaliser en autonomie.
- Corrigés par le formateur et restitués de façon collégiale.
- Capitalisation des questions-réponses.

À l'issue de la formation une attestation de stage et une fiche de présence journalière seront remises à chaque stagiaire certifiant sa présence pour la durée du stage. La mention des acquis résultera de la mise en œuvre d'une évaluation continue par le formateur.



## PROFIL DU / DES FORMATEURS

Équipe Technique référencée.

(CV du formateur fourni sur demande)



## ASSISTANCE TECHNIQUE ET PÉDAGOGIQUE POUR ACCOMPAGNER LE BÉNÉFICIAIRE DANS LE DÉROULEMENT DE SON PARCOURS



Notre équipe est à votre disposition via l'adresse [formation@4cad.fr](mailto:formation@4cad.fr) pour vous accompagner et répondre à vos questions avant et pendant toute la durée de la formation.