

Fiche positionnement du Stagiaire

Nom du projet : _____

IDENTIFICATION DE L'INTERLOCUTEUR

Nom, Prénom,	
Fonction	
Société, Adresse,	
Téléphone	
E-mail	
Prise de connaissance de la formation	
Formation antérieure dans la gestion	
Disponibilités	
Lieu d'apprentissage	
Contraintes Matérielles	

ATTENTES VIS A VIS DE LA FORMATION

Pré-Diagnostic

Merci de cocher les différents points que vous souhaitez voir dans la formation, avec votre niveau en terme d'utilisation du ou des logiciels ainsi que de vos remarques et attentes.

Notre diagnostic « formation » s'organise autour de nos 5 pôles métiers, il vous permettra de réaliser une première qualification de vos besoins que nous pourrons par la suite détailler.

Le diagnostic comprend 5 pôles :

- Pôle activité comptable et financière (gestion comptable, gestion des immobilisations, moyens de paiement, gestion de la trésorerie et états comptables et fiscaux)
- Pôle activité Gestion commerciale
- Pôle gestion des ressources humaines et de la paie
- Pôle Décisionnel (pilotage de l'activité comptable, pilotage de l'activité commerciale, pilotage de l'activité et autre ...)
- Pôle CRM

Pôle comptable et financier

		Débutant	Perfectionnement	Remarques
Ergonomie interface utilisateur	Editions Comptables légales			
	Personnalisation des documents			
	Personnalisation des écrans et des menus			
Gestion Comptable	Comptabilité Générale			
	Comptabilité Auxiliaire			
	Comptabilité Analytique			
	Ventilation Analytique par écriture			
	Saisie automatique des écritures			
	Saisie par Lot			
	Lettrage et Pré lettrage en saisie			
	Gestion de devises (hors zone Euro)			
	Règlements Tiers			
	Relance Clients			
	Réévaluation des dettes en devise			
	TVA sur les encaissements			
	Rapprochement automatique sur numéro de facture			
	Gestion des Extraits Bancaires			
	Comptabilité Budgétaire			
Gestion Normes IFRS				
Gestion des Immobilisations	Compatible CRC-2002-10			
	Modes d'amortissement Linéaire, Dégressif, Exceptionnel, Manuel			
	Tableau d'amortissement			
	Gestion du Crédit bail et des locations			
	Fusion de dossiers			
	Virements poste à poste			
	Révision du plan d'amortissement			
	Reprise sur amortissements dérogatoires par anticipation			
	Inventaire comptable			
	Réévaluation des immobilisations			
	Re-numérotation des codes immobilisations			
	Optimisation Fiscale			
	Analytique sur Immobilisation			
Gestion des cessions d'actifs				

Pôle comptable et financier

		Débutant	Perfectionnement	Remarques
Gestion de	Intégration des relevés de comptes bancaires transmis par les banques			
Trésorerie	Intégration des écritures comptables lues dans le module Comptabilité			
	Saisie des prévisions de trésorerie			
	Intégration et consultation des extraits de comptes bancaires,			
	Intégration des prévisions de trésorerie			
	Tableau des soldes des comptes bancaires			
	Consultation de la situation de trésorerie			
	Analyse par type de flux			
	Gestion des Moyens de Paiement Banque	Constitution des remises en banque		
Analyse des soldes				
Virements internationaux				
Remise de chèques ou cartes bancaires et versement d'espèces,				
LCR-BOR Encaissement, décaissement				
Virements émis, Chèques payés				
Gestion de Liasses Fiscales et des déclarations	Intégration de la balance comptable et des données issues des immobilisations			
	Compatible aux logiciels de comptabilité du marché			
	Gestion des devises			
	Gestion des liasses relatives aux régimes : BIC réel normal, réel simplifié, BNC, BA, SCI, ainsi que le formulaire 2067 de relevé des frais généraux.			
	Gestion Liasse Groupe			
	Télé déclaration par envoi EDI : Agrément DGI			
	Edition de Plaquette			
	Gestion Multi dossiers			
	Générateur d'Etats et Création de rubriques			

Pôle gestion de l'activité commerciale

		Débutant	Perfectionnement	Remarques
Ergonomie interface	Edition de documents commerciaux			
utilisateur	Personnalisation des documents, écrans et menus			
Gestion de l'activité commerciale	Gestion des devises (hors zone Euro)			
	Facturation clients			
	Gestion des articles			
	Articles liés			
	Nomenclatures commerciales			
	Numéro de série			
	Structuration du catalogue articles			
	Tailles et couleurs			
	Gestion des stocks			
	Dépôts			
	Gestion des tarifs			
	Remise à la ligne			
	Gestion des clients et fournisseurs et représentants			
	RIB sur les tiers			
	Comptabilisation directe des factures achats et ventes			
	Gestion des documents internes			
	Gestion du multi-emplacement			
	Contrôle qualité			
	Picking : préparation & validation des livraisons clients			
	Contremarque fournisseur			
	Gestion des Abonnements			
	Plan Analytique			
	Fonctions Internet : T-mail & Gestion de la solvabilité clients			
Gestion de la traçabilité article				
Glossaire				
Ouverture Développements Spécifiques				

Pôle gestion des Ressources Humaines Paie

		Débutant	Perfectionnement	Remarques
Données	Nombre d'établissements			
	Pratique			
Pratique	Archivage de données			
	Multi sociétés - Multi conventions			
	Bulletins Modèle par profil de Paie			
Ergonomie interface utilisateur	Personnalisation des niveaux structurels			
	Gestion du DIF (compteur d'heures)			
	Traitement multi dossiers			
Gestion de la Paie et des ressources humaine	Edition en masse des états administratifs			
	Edition en masse des duplicatas			
	Déclaration unique d'embauche			
	Rappel des salariés			
	Paieement des salariés			
	Plan de paie Sage			
	Fiche Assedic, déclaration Unique des Cotisations Sociales			
	Attestation de maladie - maternité / Accident du travail			
	Solde de tout compte - certificat de travail			
	Gestion Analytique			
	Assistant DSN			
	Gestion des honoraires			
	Bilan social			
	Accès protégés aux différentes fonctionnalités par salarié et société			
	Gestion de la participation des salariés (calcul répartition)			
	Services de télé déclaration			
Edition BTP				

Pôle Décisionnel

		Débutant	Perfectionnement	Remarques
Pilotage Comptable et financier	Tableaux de bord et Pilotage de l'activité			
	Evolution des produits entre 2 périodes			
	Analyse exploratoire compte de résultat			
	Rentabilité mensuelle			
	Comparaison des postes de charges sur 5 ans (graphique)			
	Création d'Etats personnalisés			
Pilotage Commerciale	Tableaux de bord et Pilotage de l'activité			
	Palmarès des ventes / clients / article / Famille / Représentants			
	Clients en croissance, en perte de vitesse, nouveaux ou perdus			
	Synthèse des ventes (CA, Marge, Qté, Panier Moyen)			
	Evolution du CA et de la marge N/N-1			
	Progression mensuelle des ventes			
Pilotage Paie	Tableaux de bord et Pilotage de l'activité			
	Photographie Sociale de l'entreprise			
	Contrôle des coûts et Productivité			
	Rentabilité des forces commerciales			
	Productivité (masse salariale / chiffre d'affaires)			
	Création d'états personnalisés conformes aux indicateurs de son secteur			
Autre	Autre (base de données métiers)			

Pôle CRM		Débutant	Perfectionnement	Remarques
CRM	Gestion de la force de vente à distance : 100% web			
Force de Vente	Gestion des campagnes marketing			
	Gestion des étapes : courrier plaquettes / Rendez-vous / devis...			
	Gestion des opportunités de ventes & mesure du Pipeline			
	Suivi & Traçabilité des tickets (incidents clients)			
	Gestion des budgets de campagne.			
	Connecteur CTI : Couplage Téléphonie-Informatique			
	Gestion des cycles de ventes			
	Reporting Marketing			

Merci de nous communiquer vos attentes vis à vis de la formation – vos objectifs

Cadre Aptetude Co

Temps nécessaire à la formation selon les points vus et le niveau du stagiaire - commentaires

INTITULE DE LA FORMATION : _____

DUREE DE LA FORMATION : _____

DATES OU PERIODE : _____

FORMATION PRIX HT : / PRIX TTC :

Commentaires :

SI DEMANDE DE PRISE EN CHARGE NOM DE L'OPCA :