

## LA GESTION DES TARIFS

*Durée : 1 jour (de 7 heures)*

*Lieu : sur site*

*Nb stagiaires : de 1 à 6*

**A l'issue de ce stage, vous serez capable de :**

Gérer la politique tarifaire de votre entreprise dans votre gestion commerciale.

**Pré-requis :**

Posséder le module Sage Gestion Commerciale.

**Modalités pédagogiques :**

Ordinateur, équipé du logiciel Sage concerné par la formation, exercices d'application et cas pratiques.

**Public concerné :**

Gestionnaire de cycles de vente et d'achat.

### Programme

- + Les Paramétrages
  - o Les catégories tarifaires
  - o Les gammes de tarifs
- + Les tarifs par familles d'articles
  - o Le coefficient de marge
  - o Les tarifs fournisseurs
  - o Les catégories tarifaires
  - o Les remises clients
- + Les tarifs par articles
  - o Héritage des conditions tarifaires de la famille
  - o Les gammes de tarifs
  - o Les tarifs par conditionnement
  - o Les tarifs des articles à gamme
  - o Les nouveaux tarifs
- + La Mise à Jour des tarifs
  - o Définition des différents modes d'arrondi
  - o Mise à jour des tarifs
- + La Gestion des remises
  - o Rabais, remise et ristourne
  - o Soldes et promotions
  - o Les conflits de remise
- + La sélection des tarifs fournisseurs
- + Les Editions
  - o Catalogue par catégorie tarifaire
  - o Etats libres

### Modalités d'évaluation

Afin de valider vos acquis, et de s'assurer de l'atteinte des objectifs, une grille d'évaluation sera remise au stagiaire à l'issue de la formation. Cette grille sera complétée par le stagiaire, datée et signée.

### Formalisation à l'issue de la formation

Dans le cadre des formations prises en charge par un OPCA, une attestation de fin de formation sera remise au stagiaire qui aura complété avec succès la grille d'évaluation.