



Points forts : Deux jours pour être un acteur efficace du processus des ventes de l'entreprise. Nombreux cas pratiques à chaque étape de la formation. Une formation articulée autour des différentes étapes du processus ventes pour disposer des compétences utiles dans la relation clients à chaque étape.

Objectifs

- Approcher les fondamentaux des contrats commerciaux.
- Participer efficacement au dispositif de contrôle interne.
- Comptabiliser les opérations de vente.
- Maîtriser les différents modes de paiement et les opérations de financement du poste clients.
- Traiter la TVA sur les opérations de vente.
- Évaluer et comptabiliser les opérations de clôture sur le processus ventes clients.

Programme

► Positionnelles aspects juridiques de la relation client

- Les bases des contrats de vente.
- La facturation : règles et modalités.
- Les modes de transmission des factures (EDI, dématérialisé, papier).
- Les mentions obligatoires sur factures.
- Les clauses relatives au paiement : traitement des intérêts de retard.

► Participer à la maîtrise des risques du processus vente

- Définir les caractéristiques d'un dispositif de contrôle interne.
- Identifier les risques du processus vente.
- Les différents types de contrôle.

► Enregistrer les opérations de facturation, d'encaissement et de financement

- Enregistrement des opérations de vente :
 - Factures ;
 - Avoirs ;
 - RRR ;
 - Escompte ;
 - Frais accessoires ;
- Maîtriser les caractéristiques des différents modes de paiement.

- Comptabilisation des règlements.
- Les opérations de financement de l'encours clients.
- La comptabilisation des impayés.

► Traiter la TVA sur les opérations de vente

- Principes de la TVA :
 - Assujettissement, territorialité, taux, base imposable, fait générateur et exigibilité.
- Les opérations intracommunautaires :
 - Livraisons intracommunautaires ;
 - Prestations de services.
- La TVA et les impayés.
- Le contrôle de cohérence :
 - CA déclaré et comptabilisé.

► Participer à l'élaboration des arrêtés comptables

- Analyser et justifier les comptes clients.
- Les règles de rattachement des produits à l'exercice.
- Les provisions pour risques liées aux ventes.
- Évaluation et dépréciation des créances douteuses ou litigieuses.
- Enregistrement des créances devenues irrécouvrables

Démarche pédagogique

Les mises en situations permettent d'organiser le contrôle des pièces comptables et la justification des comptes. Alternance d'exposés théoriques et de cas pratiques.

Formateur : Formateur sélectionné par le CEPPIC pour ses compétences techniques et son expérience significative, tant sur le sujet traité qu'en matière de pédagogie.

Public

Employé du service administratif et comptable.

Prérequis

Il est conseillé d'avoir participé au préalable au stage "Bases de la comptabilité" ou d'avoir un niveau équivalent

Modalités d'évaluation

Evaluation des acquis tout au long de la formation avec des exercices pratiques et des quizz.

Chaque participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

5 453 personnes formées en 2022

Dates de session

Nous consulter



194, rue de la Ronce
76230 ISNEAUVILLE



Toutes nos formations
sont réalisables
sur mesure en
intra-entreprise



www.ceppic.fr

CONTACT

Isabelle PROTAIS

02.35.59.44.17

isabelle.protais@ceppic.fr