

L'université Sage 2016

Le RDV annuel de la formation Partenaires

CALENDRIER SAGE FRP 1000

FORMATION PRODUIT	Lundi 5 septembre		Mardi 6 septembre		Mercredi 7 septembre		Jeudi 8 septembre		Vendredi 9 septembre	
	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi
Sage 1000 - Atelier Démarrage dossier de Comptabilité										
Sage 1000 - Atelier Démarrage dossier de Trésorerie										
Sage 1000 - Atelier Démarrage dossier Immobilisation										
Sage 1000 - Mise en œuvre comptabilisation des relevés de comptes et notifications										
Sage 1000 - Nouveautés Immobilisations v7.10										
Sage 1000 - Nouveautés Sage 1000 Comptabilité v7.10										
Sage 1000 - Nouveautés Sage 1000 Finance, Trésorerie et Moyens de paiement V7.10										
FORMATION AVANT VENTE	Lundi 5 septembre		Mardi 6 septembre		Mercredi 7 septembre		Jeudi 8 septembre		Vendredi 9 septembre	
	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi
Venez découvrir les bénéfices de la nouvelle version 7.10 de Sage FRP 1000 pour nos clients et prospects pour optimiser votre win ratio										
Améliorer l'impact de vos présentations Sage FRP 1000 immobilisations pour optimiser votre win ratio										
FORMATION TECHNIQUE	Lundi 5 septembre		Mardi 6 septembre		Mercredi 7 septembre		Jeudi 8 septembre		Vendredi 9 septembre	
	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi
Sage 1000 - Nouveautés Sage 1000 Safe v7.10										
Sage 1000 - Bénéfices des cluster en importation										
Sage 1000 - Architecture & Système V7										
Sage 1000 - DSM Nouveautés v7										

L'université Sage 2016

Le RDV annuel de la formation Partenaires

CALENDRIER SAGE 100 i7

FORMATION PRODUIT	Lundi 5 septembre		Mardi 6 septembre		Mercredi 7 septembre		Jeudi 8 septembre		Vendredi 9 septembre	
	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi
Sage 100 Trésorerie – La gestion du prévisionnel										
Sage 100 Moyens de Paiement – Découverte										
Sage 100 Comptabilité - La comptabilité analytique										
Sage 100 Gestion Commerciale – De la fabrication à la Gestion de Production										
Sage 100 Gestion Commerciale – Les documents internes										
Sage 100 Document – Cas pratiques										
X3 / CRM : liens X3 et Sage CRM										
Sage CRM – Faire vos devis du CRM vers Sage 100 Etendue										
Sage CRM – Les Campagnes e-marketing avec MailChimp										
Sage CRM - Infos Flash et chiffre d'affaire										
FORMATION AVANT-VENTE	Lundi 5 septembre		Mardi 6 septembre		Mercredi 7 septembre		Jeudi 8 septembre		Vendredi 9 septembre	
	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi
Sage 100 Industrie : le métier et comment présenter la solution										
Sage 100 : Comment qualifier un projet prospect pour maximiser son taux de signature										
Optimisez vos flux d'informations avec Sage Document Manager										
FORMATION TECHNIQUE	Lundi 5 septembre		Mardi 6 septembre		Mercredi 7 septembre		Jeudi 8 septembre		Vendredi 9 septembre	
	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi
Sage 100 - Les préconisations d'installation sous SQL										
Sage 100 - Migration d'une base propriétaire vers une base SQL										
Sage 100 On Line - Migration d'une base en Azure										
Sage 100 - Les programmes externes										
Sage 100 - Cas pratiques avec les objets métiers										

Formation à distance

Formation sur site : durée 1/2 journée (matin ou après-midi)

Formation sur site : durée 1 ou 2 jours

Adresse formations sur site : Le Colisée II, 10 rue Fructidor - 75834 Paris cedex 17.

L'université Sage 2016

Le RDV annuel de la formation Partenaires

CALENDRIER SAGE PAIE & RH

FORMATION PRODUIT	Lundi 5 septembre		Mardi 6 septembre		Mercredi 7 septembre		Jeudi 8 septembre		Vendredi 9 septembre	
	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi
Sage Paie - Les paramétrages du PPS										
Sage Paie - DUCS URSSAF vs les cotisations Agrégées de la DSN										
Atelier DSN : nouveautés, Trucs & Astuces, phase 3										
FORMATION AVANT-VENTE	Lundi 5 septembre		Mardi 6 septembre		Mercredi 7 septembre		Jeudi 8 septembre		Vendredi 9 septembre	
	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi
Sage Paie & RH : Placez l'humain au cœur de votre solution de gestion										

L'université Sage 2016

Le RDV annuel de la formation Partenaires

CALENDRIER SAGE PE

FORMATION PRODUIT	Lundi 5 septembre		Mardi 6 septembre		Mercredi 7 septembre		Jeudi 8 septembre		Vendredi 9 septembre	
	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi
La mise en place des articles Sage e-tarif dans Sage 100 Multi Devis Entreprise	Formation à distance						Formation sur site : durée 1/2 journée (matin ou après-midi)			
La mise en place des articles Sage e-tarif dans Batigest i7		Formation à distance						Formation sur site : durée 1/2 journée (matin ou après-midi)		
Sage Financier – Paramétrer vos remises en banque au format SEPA					Formation à distance	Formation sur site : durée 1 ou 2 jours				

L'université Sage 2016

Le RDV annuel de la formation Partenaires

CALENDRIER SAGE X3 & X3 PEOPLE

FORMATION PRODUIT	Lundi 5 septembre		Mardi 6 septembre		Mercredi 7 septembre		Jeudi 8 septembre		Vendredi 9 septembre	
	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi
Sage X3 Finance – La gestion des règlements	■									
Sage X3 Finance - Nouveautés PU8 / PU9					■				■	
Sage X3 Négoce – Nouveautés PU8 / PU9			■				■			
Sage X3 People - Nouveautés Fonctionnelles PU9	■				■					
FORMATION AVANT-VENTE	Lundi 5 septembre		Mardi 6 septembre		Mercredi 7 septembre		Jeudi 8 septembre		Vendredi 9 septembre	
	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi
Venez découvrir les nouvelles fonctionnalités de Sage X3 PU8/ PU9					■					
Les étapes du process de vente, focus sur la qualification pour optimiser votre win ratio sur Sage X3						■				
La qualification : un élément clé dans le process de vente de Sage X3 People							■			
Venez découvrir Sage X3 People PU9 ainsi que les outils de vente								■		
FORMATION TECHNIQUE	Lundi 5 septembre		Mardi 6 septembre		Mercredi 7 septembre		Jeudi 8 septembre		Vendredi 9 septembre	
	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi
Sage X3 - Les architectures complexes	■									
Sage X3 - Upgrades V5/V6 vers PU9					■					
Sage X3 - Upgrades V7 vers PU9									■	

L'université Sage 2016

Le RDV annuel de la formation Partenaires

FORMATION METIERS

FORMATION METIER	Lundi 5 septembre		Mardi 6 septembre		Mercredi 7 septembre		Jeudi 8 septembre		Vendredi 9 septembre		
	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi	Matin	Après-midi	
Créer et développer une offre de formation à distance ?											
Méthodologie de conception de module e-Learning ?											
Coaching Personnalisé LinkedIn / Twitter											
Social Selling : prospector à l'ère du digital !											
Optimiser votre détection de projet et développer votre portefeuille d'affaires											