



Gestion commerciale 1 jour

Objectifs

Etre capable de comprendre et d'effectuer les calculs commerciaux.

Pré requis

Aucun

Public concerné

Personne devant établir les devis et les factures

Principes pédagogiques

Méthode interactive
Exercices d'application
(Possibilité d'adapter les exercices à l'entreprise)
Dialogue avec le formateur

Modalités de suivi

Evaluation du niveau atteint après la formation

1. Les documents de gestion commerciale

Les devis, factures : les mentions obligatoires, les règles de présentations.

Les conditions générales de vente.

Les clauses particulières : retard de paiement, réserve de propriété,...

2. Les calculs commerciaux.

- Détermination du montant H.T. en fonction des prix unitaires et des quantités.
- Calcul de TVA, calcul du montant TTC, calcul du montant HT à partir du montant TTC.
- Calcul des remises.

3. Les éléments particuliers.

- Les escomptes : cadre et calculs.
- Les acomptes : cadre et calculs.