



Comptabilité des Ventes

2 jours (14h00) – Evaluation qualitative de fin de stage

Formation délivrée en distanciel – 1 300 € H.T. soit 1 560 € T.T.C. (dont 20 % de TVA)

(non éligible au C.P.F)

Contact :

M. D'ANDREA-LEGRAND Joseph,
Responsable Projet

Téléphone : 07 88 67 05 05

Mail : joseph@phoenix-learning.fr



Table des matières

Contexte	3
Objectif(s) professionnel(s)	3
Objectifs pédagogiques	3
Public	3
Modalités et moyens pédagogiques	3
Niveau d'études prérequis	3
Pré requis	3
Accessibilité	3
Délai d'accès	3
Durée	3
Tarif	3
Les + de la formation	3
Validation	3
Programme	4
<i>Introduction</i>	4
<i>Différentes natures de vente</i>	4
Réductions sur ventes	4
Comptes Clients et autres débiteurs	4
<i>Synthèse de la session</i>	4
Validation	4
Statistiques	5



Contexte

En milieu professionnel, avoir des notions de comptabilité peut aider à la compréhension et discussion avec les collègues, les tiers, l'employeur.

Objectif(s) professionnel(s)

- Comptabiliser les opérations de ventes
- Effectuer les contrôles de 1^e niveau

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation vous serez en mesure de :

- Comprendre le processus des ventes
- Analyser et contrôler les documents relatifs au cycle des ventes
- Construire les différentes écritures de vente

Public

- Gestionnaire comptable débutant
- Personne dont les missions impliquent une connaissance au moins générale de la comptabilité et notamment les dirigeants d'entreprise
- Toute personne curieuse de découvrir la comptabilité

Modalités et moyens pédagogiques

- Cette formation est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par nos soins.
- Le formateur alterne entre méthode démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation). La validation des acquis peut se faire via des études de cas et/ou des quiz.
- les moyens pédagogiques mis en œuvre sont : Accès Microsoft Teams et son tableau partagé, supports de cours et exercices.
- Un suivi de son exécution est faite par une feuille de présence émarginée

par demi-journée par le stagiaire et le formateur.

Niveau d'études prérequis

Aucun prérequis

Pré requis

- Disposer d'une connexion internet avec un bon débit, d'un PC ou Mac muni d'un micro, enceinte et Webcam.
- Utilisation basique Microsoft Office.

Accessibilité

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Notre responsable formation étudiera les adaptations possibles pouvant être mises en place pour suivre la formation.

Délai d'accès

L'accès de la formation se fait par prise de rendez-vous.

Durée

2 jours de 7h00 (soit 14h00) en classe virtuelle

Tarif

1 300 € H.T. soit 1 560 € T.T.C. (dont 20 % de TVA),(Possibilité d'échelonner le paiement pour les particuliers)

Les + de la formation

Chaque apport théorique sera complété par un exercice d'application pratique.

Validation

Une attestation de fin de formation est remise à chaque participant.
La formation n'est ni inscrite au RNCP, ni au Registre Spécifique.



Programme

Introduction

- Présentation de chacun,
- Attentes et objectifs visés de chaque participant,
- Présentation de la formation
- Références légales

Différentes natures de vente

- Produits finis et produits intermédiaires
- Produits résiduels
- Travaux et prestations de services
- Marchandises
- Écritures types avec Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA)

Réductions sur ventes

Catégories de réductions

- Définition des Rabais, Ristournes & Rabais (RRR)
- Distinction entre RRR et Escompte commercial

Écritures types avec TVA

- Comptes Clients et autres débiteurs
- Clients
- Créances sur immobilisations
- Clients, Effet à recevoir
- Écritures type

Comptes Clients et autres débiteurs

- Clients
- Clients, Effet à recevoir
- Écritures type

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en œuvre dans son environnement.
- Conseils personnalisés donnés par le formateur
- Bilan oral et évaluation à chaud.
- Modalités d'évaluation des acquis
- En cours de formation, par des mises en situation contextualisées évaluées
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation ou évaluation sommative par le formateur.

Validation

- Une attestation de fin de formation est remise à chaque participant.
- La formation n'est ni inscrite au RNCP, ni au Registre Spécifique.



Statistiques

- Nombre de stagiaires : NA
- Taux de satisfaction : NA
- Taux abandon : NA
- Cause : NA
- Taux d'interruption : NA

