# CATALOGUE DES FORMATIONS

# **GESTIMUM ERP**

2025

# A destination exclusive de nos clients









## 1 MODALITÉS ET ACCÈS

- 2 SATISFACTION CLIENTS
- 3 FORMATIONS EMBARQUEMENT
  - 4 GESTION COMMERCIALE
  - 6 GESTION COMPTABLE
  - 8 ENCAISSEMENTS / DÉCAISSEMENTS
- 9 FORMATIONS AVANCÉES
  - 10 GESTION COMPTABLE
  - 11 RAPPROCHEMENT BANCAIRE
  - 12 GESTION COMMERCIALE
  - 13 MAÎTRISER LA GESTION DE STOCK
  - 14 LES STATISTIQUES
  - 15 REPORT BUILDER
  - 16 LA DEB ET LA TPF
- 17 FORMATIONS MODULES
  - 18 GESTION DES AFFAIRES
  - 19 LES IMMOBILISATIONS
  - 20 LES IMMOBILISATIONS INTÉGRATION
- 21 CONTACTS



## Se former au logiciel Gestimum ERP

Investir dans un logiciel comme Gestimum ERP c'est bien et savoir l'utiliser c'est mieux!

Il ne faut pas négliger la formation des intégrateurs et des utilisateurs à leur nouvel outil de gestion. C'est pourquoi Gestimum vous propose des formations adaptées à votre rythme et votre budget afin de rendre vos collaborateurs rapidement opérationnels. Se former à Gestimum ERP c'est la garantie d'exploiter pleinement les fonctionnalités du logiciel et de gagner en autonomie et en productivité.

## Choisissez la formation qui vous convient



En ligne depuis votre poste pour un maximum de productivité absence de déplacement et 100% personnalisée.



Chez vous, pour une formation sur-mesure, sur des thèmes de votre choix et votre propre base.



Inter-entreprises chez Gestimum pour partager vos expériences sur des fonctionnalités récurrentes.

## Nos formations s'adaptent aussi à votre niveau ou votre fonction:

- Embarquement : Pour débuter et être rapidement opérationnel sur les fonctionnalités de base de Gestimum ERP.
- Avancée : Pour se perfectionner et maîtriser les fonctionnalités plus avancées de notre logiciel.
- Formations personnalisées : Pour une formation sur mesure, sur les thèmes de votre choix et qui correspondent à vos besoins, à votre métier ou à vos missions au quotidien dans l'entreprise.

Nous proposons également des formations exclusivement dédiées à nos partenaires et sur nos modules.

## Accessibilité

Nous nous engageons à faire notre maximum afin d'accueillir un public en situation de handicap. Nous mettrons en œuvre, dans la mesure du possible, des adaptations pédagogiques, matérielles et organisationnelles en fonction des besoins des personnes handicapées.

Notre équipe pédagogique, administrative et nos consultants sont à votre disposition afin de trouver avec vous la solution la plus adaptée à la situation.

Pour toutes vos questions relatives à l'accueil des personnes handicapées, merci de nous envoyer un mail à formation@gestimum.com









## SATISFACTION CLIENTS

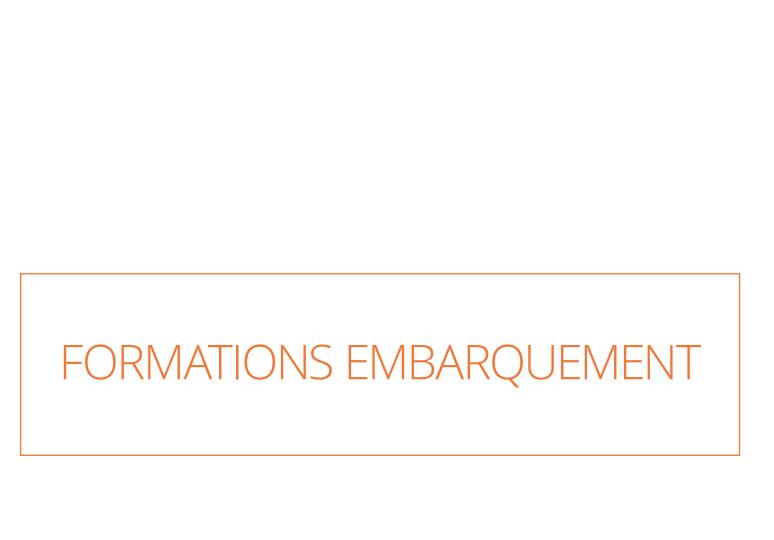
## **Garantie transparence:**

Un échange avec le formateur a lieu en amont de la formation afin de recueillir vos attentes et répondre au mieux à vos besoins. A l'issue de chaque formation, nous demandons à chaque participant de remplir un questionnaire de satisfaction à chaud, puis 3 mois après nous rappelons chaque participant pour avoir leur retour à froid sur la mise en pratique des connaissances acquises.



## Bénéficiez de notre suivi post-formation :

Dans un délai de 30 jours après la formation, chaque participant peut directement poser ses questions par mail au formateur concernant la formation suivie.







## **PROGRAMME**

#### **ERP**

#### 1. ERGONOMIE GÉNÉRALE

- · Les grilles et les filtres
- · Les champs personnalisés

#### 2. PARAMÉTRAGE

- · Préférences de la société
- · Préférences de gestion
- · Préférences utilisateur

## 3. DONNÉES

- · Les pays & les villes
- · Les devises

#### **GESTION COMMERCIALE**

## 1. DONNÉES

· Les dépôts, les frais et les glossaires

## 2. LES ARTICLES

- Les articles, familles et sous familles
- · Les frais d'approche
- · Les conditionnements d'achats, ventes et de stockage
- · Le stock dans l'article
- · Les articles composés (nomenclature, forfaits)
- · Le détail des achats et des ventes par article

#### 3. TARIFS

- · Les grilles de tarifs
- · Les promotions
- · Le tarif de la fiche article «catalogue»
- · La mise à jour des tarifs

#### 4. LES TIERS

- · Les familles & sous familles
- · Les tiers (prospects, clients, fournisseurs)

1/2

- Les actions
- Les contacts

#### 5. LE CHAÎNAGE DE DOCUMENTS

- · Les types de documents
- Les raccourcis
- Les transferts

## OBJECTIF

Comprendre les paramétrages. Savoir utiliser les fonctionnalités courantes de la gestion commerciale sur Gestimum ERP.

## PRÉREQUIS

Etre client ou partenaire Gestimum

- DURÉE: 2 jours
- **A** FORMATEUR

Consultant salarié GESTIMUM

#### LIEU

Intra ou inter-entreprise - En ligne

## MOYENS PÉDAGOGIQUES:

- Formation en salle (Vidéo-projecteur-Paper-board) ou via Microsoft Teams
- · Accès à notre aide en ligne

## SUIVI ET ÉVALUATION :

- Quiz avant et après formation
- · Questions orales ou écrites
- · Exercices pratiques en situation réelle
- · Fiches d'évaluation à chaud et à froid

#### **1** INFORMATIONS



## **GESTION COMMERCIALE**



## **PROGRAMME**

#### 6. ACHATS

- · Les documents d'achat
- · Le portefeuille de commandes
- · Le détail des achats par fournisseur

#### 7. VENTES

- · Les documents de vente (hors modèles imprimables)
- · Le portefeuille de commandes
- · Le regroupement automatique des BL & BR
- · Le détail des ventes par client

## 8. STOCKS

- · Les différents inventaires tournant et complet
- · Les différents types de gestion de stock

## 9. OUTILS

- · L'export de données
- · Les recalculs
- · Le transfert en comptabilité

#### OBJECTIF

Comprendre les paramétrages. Savoir utiliser les fonctionnalités courantes de la gestion commerciale sur Gestimum ERP.

## PRÉREQUIS

Etre client ou partenaire Gestimum

DURÉE: 2 jours

#### **A** FORMATEUR

Consultant salarié GESTIMUM

#### LIEU

Intra ou inter-entreprise - En ligne

## MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- Formation en salle (Vidéo-projecteur-Paper-board) ou via Microsoft Teams
- · Accès à notre aide en ligne

## SUIVI ET ÉVALUATION :

- Quiz avant et après formation
- · Questions orales ou écrites
- · Exercices pratiques en situation réelle
- · Fiches d'évaluation à chaud et à froid

#### **1** INFORMATIONS

Pascale Ebstein - 01 34 84 09 84 pascale.ebstein@gestimum.com



2/2

## GESTION COMPTABLE



## **PROGRAMME**

#### **ERP**

#### 1. ERGONOMIE GÉNÉRALE

· Les grilles et les filtres

#### 2. PARAMÉTRAGE

· Préférences de la société

#### **GESTION COMPTABLE**

#### 1. PARAMÉTRAGES

· Préférences de la comptabilité

#### 2. DONNÉES

- · Le plan comptable général
- · Les tiers (clients, fournisseurs)
- Les journaux

#### 3. ÉCRITURES

- · Le centralisateur
- · Les extraits de comptes généraux
- · Les différents états des écritures (simulation, validée..)
- · Les différents modes de saisie (standard, guidée, au kilomètre)

1/2

- · La saisie d'écritures
- · La contrepassation et l'extourne d'écriture
- · Outils : gestion d'écritures
- · La recherche d'écritures

#### 4. OUTILS

- · Le lettrage / délettrage des écritures
- · La modification / réimputation d'un compte
- · La copie d'écriture
- La validation des écritures
- · La Validation des périodes
- · La clôture comptable
- · Génération du FEC provisoire et définitif

#### 5. IMPRESSIONS

· Recueil d'éditions

## OBJECTIF

Comprendre les paramétrages. Etre autonome sur les opérations quotidiennes de la gestion comptable.

## PRÉREQUIS

Etre client ou partenaire Gestimum

■ DURÉE: 1,5 jours - 10H30

#### **♠** FORMATEUR

Consultant salarié GESTIMUM

#### LIEU

Intra ou inter-entreprise - En ligne

## MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- Formation en salle (Vidéo-projecteur-Paper-board) ou via Microsoft Teams
- · Accès à notre aide en ligne

#### SUIVI ET ÉVALUATION :

- · Quiz avant et après formation
- · Questions orales ou écrites
- · Exercices pratiques en situation réelle
- · Fiches d'évaluation à chaud et à froid

## **1** INFORMATIONS



## GESTION COMPTABLE



## **PROGRAMME**

#### **ENCAISSEMENTS** & DÉCAISSEMENTS

#### 1. PARAMÉTRAGE

- · Les banques & comptes bancaires
- · Les types & modes de règlement

#### 2. ENCAISSEMENTS

- · Gestion des échéances
- · Réception des règlements
- · Les remises en banques
- · La génération des fichiers bancaires
- · La fonction «Règlements et remise des échéances»
- · La gestion des effets de commerce
- · Les impayés
- · Les relances
- · La modification des modèles de lettre de relance

## 3. DÉCAISSEMENTS

- · Préparation des paiements
- Émission des paiements
- · La génération des fichiers bancaires

#### 4. ÉDITIONS

- · L'échéancier
- Etats d'encaissements
- · Etats de décaissements

## OBJECTIF

Comprendre les paramétrages. Etre autonome sur les opérations quotidiennes de la gestion comptable.

## PRÉREQUIS

Etre client ou partenaire Gestimum

♠ DURÉE: 1,5 jours - 10H30

#### **♠** FORMATEUR

Consultant salarié GESTIMUM

#### LIEU

Intra ou inter-entreprise - En ligne

## MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- Formation en salle (Vidéo-projecteur-Paper-board) ou via Microsoft Teams
- · Accès à notre aide en ligne

## SUIVI ET ÉVALUATION :

- · Quiz avant et après formation
- · Questions orales ou écrites
- · Exercices pratiques en situation réelle
- · Fiches d'évaluation à chaud et à froid

## **1** INFORMATIONS

Pascale Ebstein - 01 34 84 09 84 pascale.ebstein@gestimum.com



2/2

## **ENCAISSEMENTS & DÉCAISSEMENTS**



## **PROGRAMME**

#### 1. PARAMÉTRAGE

- · Les banques & comptes bancaires
- · Les types & modes de règlement

#### 2. ENCAISSEMENTS

- Gestion des échéances
- · Réception des règlements
- · Les remises en banques
- · La génération des fichiers bancaires
- · La fonction «Règlements et remise des échéances»
- · La gestion des effets de commerce
- · Les impayés
- Les relances
- · La modification des modèles de lettre de relance

#### 3. DÉCAISSEMENTS

- · Préparation des paiements
- Émission des paiements
- · La génération des fichiers bancaires

#### 4. ÉDITIONS

- · L'échéancier
- Etats d'encaissements
- · Etats de décaissements

## OBJECTIF

Savoir réceptionner les règlements, émettre les paiements, gérer les échéances, les remises en banque via Gestimum ERP

## PRÉREQUIS

Etre client ou partenaire Gestimum

DURÉE: 1 jour-7H

#### **A** FORMATEUR

Consultant salarié GESTIMUM

#### LIEU

Intra ou inter-entreprise - En ligne

## MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- Formation en salle (Vidéo-projecteur-Paper-board) ou via Microsoft Teams
- · Accès à notre aide en ligne

## SUIVI ET ÉVALUATION :

- Quiz avant et après formation
- · Questions orales ou écrites
- · Exercices pratiques en situation réelle
- · Fiches d'évaluation à chaud et à froid

#### **1** INFORMATIONS





## **GESTION COMPTABLE**



## **PROGRAMME**

#### 1. ÉTATS FINANCIERS

- · Import et paramétrage de vos rubriques
- · Impression des états préparatoires

#### 2. L'ANALYTIQUE

- · Création des plans analytiques
- · Création des coûts analytiques
- · Création des sections analytiques
- · Création des ventilations analytiques
- · Paramétrage des comptes comptables
- · Les sections analytiques & modèles de ventilations
- · La saisie des écritures
- Remplacer une section analytique
- · Les états d'impression

#### 3. LE REPORTING

- · Création des comptes de reporting
- Paramétrage des comptes comptables
- · Les états d'impression

#### 4. LES BUDGETS

- · Création et mise en place du budget
- · Consultation et mise à jour

## **5.** SIG

- Paramétrage
- Impressions

## OBJECTIF

Savoir paramétrer et utiliser les fonctionnalités avancées de Gestimum Gestion Comptable

## PRÉREQUIS

Etre client ou partenaire Gestimum

DURÉE: 1 jour - 7H

#### **♠** FORMATEUR

Consultant salarié GESTIMUM

#### LIEU

Intra ou inter-entreprise - En ligne

## MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- Formation en salle (Vidéo-projecteur-Paper-board) ou via Microsoft Teams
- · Accès à notre aide en ligne

## SUIVI ET ÉVALUATION :

- · Quiz avant et après formation
- · Questions orales ou écrites
- · Exercices pratiques en situation réelle
- · Fiches d'évaluation à chaud et à froid

## **1** INFORMATIONS







## **PROGRAMME**

#### **GESTION COMPTABLE**

- 1. PARAMÉTRAGES
- 2. LES DIFFÉRENTS MODES DE RAPPROCHEMENT
- 3. LES ÉTAPES DE CRÉATION D'UN RAPPROCHEMENT BANCAIRE
- 4. L'IMPORT DU RELEVÉ ET ÉCRITURES AVEC LE MODULE « IMPORT RAPPRO »
- 5. LE PARAMÉTRAGE DES COMPTES D'ATTENTES
- 6. LES ÉDITIONS
- 7. LES TRAITEMENTS COMPTABLES

## OBJECTIF

Savoir gérer les relevés bancaires dématérialisés via le rapprochement bancaire.

## PRÉREQUIS

Etre client ou partenaire Gestimum

- DURÉE: 3,5 h
- **FORMATEUR**

Consultant salarié GESTIMUM

LIEU

Intra ou inter-entreprise - En ligne

## MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- Formation en salle (Vidéo-projecteur-Paper-board) ou via Microsoft Teams
- · Accès à notre aide en ligne

## SUIVI ET ÉVALUATION :

- Quiz avant et après formation
- · Questions orales ou écrites
- Exercices pratiques en situation réelle
- · Fiches d'évaluation à chaud et à froid

#### INFORMATIONS





## **GESTION COMMERCIALE**



## **PROGRAMME**

#### 1. LES TARIFS

- · Les grilles de tarifs
- Les promotions
- · Le catalogue
- · La mise à jour des tarifs

#### 2. LES VENTES

- · Le portefeuille de commandes
- · Le regroupement automatique des BL & BR
- · Les documents de vente
- · Les factures d'abonnement
- · Les transferts automatiques de commandes
- · Le détail des ventes par client
- · Les statistiques de vente

#### 3. LES ACHATS

- · La génération des commandes fournisseurs
- · La gestion de la contremarque
- · Le portefeuille de commandes
- · Le réapprovisionnement
- · Le regroupement automatique des BL & BR
- Les abonnements
- · Les documents d'achat
- · Le détail des achats par fournisseur
- · Les documents archivés

## OBJECTIF

Se perfectionner en utilisant les fonctionnalités avancées de Gestimum Gestion commerciale en toute autonomie

## PRÉREQUIS

Etre client ou partenaire Gestimum

DURÉE: 1 jour - 7H

## **A** FORMATEUR

Consultant salarié GESTIMUM

#### LIEU

Intra ou inter-entreprise - En ligne

## MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- · Formation en salle (Vidéo-projecteur-Paper-board) ou via Microsoft Teams
- · Accès à notre aide en ligne

## SUIVI ET ÉVALUATION :

- · Quiz avant et après formation
- · Questions orales ou écrites
- · Exercices pratiques en situation réelle
- · Fiches d'évaluation à chaud et à froid

## **1** INFORMATIONS



# MAÎTRISER LA GESTION DE STOCK



## **PROGRAMME**

#### **GESTION COMMERCIALE**

#### 1. PARAMÉTRAGE

· Préférences de gestion

#### 2. ARTICLES

· Le stock dans l'article

#### 3. ACHATS

· Le réapprovisionnement

#### 4. STOCKS

- · Les dépôts
- · Les différents types de gestion de stock
- · Les documents de stock & réservation
- Les mouvements de stock & consultation
- · Les différents inventaires tournant et complet
- · Les nomenclatures et la procédure d'assemblage
- · Les impressions

## OBJECTIF

Comprendre la gestion des stocks. Savoir comment consulter et analyser les mouvements. Savoir gérer l'inventaire

## PRÉREQUIS

Etre client ou partenaire Gestimum

DURÉE: 1 jour - 7H

#### **A** FORMATEUR

Consultant salarié GESTIMUM

## LIEU

Intra ou inter-entreprise - En ligne

## MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- Formation en salle (Vidéo-projecteur-Paper-board) ou via Microsoft Teams
- · Accès à notre aide en ligne

#### SUIVI ET ÉVALUATION :

- · Quiz avant et après formation
- · Questions orales ou écrites
- · Exercices pratiques en situation réelle
- · Fiches d'évaluation à chaud et à froid

#### **1** INFORMATIONS





## LES STATISTIQUES



## **PROGRAMME**

#### **GESTION COMMERCIALE**

## 1. PRÉSENTATION DES STATISTIQUES DE VENTE

- Choisir ses champs
- Regroupements

#### 2. ARTICLES

· Le détail des achats et des ventes par article

#### 3. ACHATS

· Le détail des achats par fournisseur

· Le détail des ventes par client

## **5.** COMMERCIAUX

· Le calcul des commissions

## OBJECTIF

Savoir analyser vos statistiques de ventes et achats

## PRÉREQUIS

Etre client ou partenaire Gestimum

DURÉE: 3,5 h

#### **⚠** FORMATEUR

Consultant salarié GESTIMUM

#### LIEU

Intra ou inter-entreprise - En ligne

## MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- · Formation en salle (Vidéo-projecteur-Paper-board) ou via Microsoft Teams
- · Accès à notre aide en ligne

## SUIVI ET ÉVALUATION :

- Quiz avant et après formation
- · Questions orales ou écrites
- Exercices pratiques en situation réelle
- · Fiches d'évaluation à chaud et à froid

## **1** INFORMATIONS





## REPORTBUILDER



## **PROGRAMME**

## 1. ONGLET DONNÉES

- · Création d'une vue avec l'assistant
- · Création d'une vue avec les jointures
- · Création d'une vue avec les calculs (expressions SQL)
- Explications des jointures entre les vues (1 => n)

#### 2. ONGLET CONCEPTION

- · Présentation de l'organisation
- · Présentation des différents objets de conception disponibles
- · Astuces de conception

#### 3. ONGLET CALCUL

- · Présentation des événements les plus importants
- Introduction aux notions de Pascal (if ... then, syntaxe ...)
- · Comment manipuler un objet par calcul (propriété)
- · Les méthodes disponibles (Copy...)

#### OBJECTIF

Savoir opérer des modifications simples sur des états ReportBuilder

## PRÉREQUIS

Etre client ou partenaire Gestimum

DURÉE: 3,5 h

#### **⚠** FORMATEUR

Consultant salarié GESTIMUM

#### LIEU

Intra ou inter-entreprise - En ligne

## MOYENS PÉDAGOGIQUES:

- · Formation en salle (Vidéo-projecteur-Paper-board) ou via Microsoft Teams
- · Accès à notre aide en ligne

## SUIVI ET ÉVALUATION :

- Quiz avant et après formation
- · Questions orales ou écrites
- Exercices pratiques en situation réelle
- Fiches d'évaluation à chaud et à froid

## **1** INFORMATIONS





## I A DFB FT I A TPF



## **PROGRAMME**

## **ERP**

#### 1. PARAMÉTRAGE

- · Préférences de la société
- · Tables de références

#### 2. DONNÉES

· Les pays

#### 3. UTILISATEUR

Les droits

#### **GESTION COMMERCIALE**

#### 1. DONNÉES

• Les frais

## 2. ARTICLES

· Les articles, familles et sous-familles

## 3. LES TIERS

· Les tiers (prospects, clients, fournisseurs)

#### 4. DEB

- · La préparation de la déclaration d'échanges de biens
- · L'entête et les lignes de l'état préparatoire
- · Les codes : régimes, condition de livraison et modes de transport
- · Les seuils de déclaration
- · Le calcul de la masse nette
- · L'export de l'état préparatoire
- Les impressions

#### 5. TPF

- · Le paramétrage dans l'article
- · Le paramétrage dans les tiers
- · La TPF dans les documents d'achats / ventes
- · Formules de calculs des taxes parafiscales

## OBJECTIF

Savoir paramétrer la TFP et utiliser la DEB

## PRÉREQUIS

Etre client ou partenaire Gestimum

DURÉE: 3,5 h

## **⚠** FORMATEUR

Consultant salarié GESTIMUM

## LIEU

Intra ou inter-entreprise - En ligne

## MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- · Formation en salle (Vidéo-projecteur-Paper-board) ou via Microsoft Teams
- · Accès à notre aide en ligne

#### SUIVI ET ÉVALUATION :

- · Quiz avant et après formation
- Questions orales ou écrites
- · Exercices pratiques en situation réelle
- Fiches d'évaluation à chaud et à froid

#### **M** INFORMATIONS





## GESTION DES AFFAIRES



## **PROGRAMME**

#### **ERP**

#### 1. PARAMÉTRAGE

· Tables de références

#### 2. UTILISATEURS

Les salariés

#### **GESTION COMMERCIALE**

#### 1. PARAMÉTRAGE

· Préférences de gestion

#### 2. LES TIERS

Les actions

#### 3. PERSONNALISATION

· Les champs personnalisés

#### 4. LE MODULE AFFAIRES

- · Création et paramétrage de l'affaire
- · Le suivi budgétaire de l'affaire
- · Le suivi du réalisé de l'affaire et le résultat
- · L'outil de saisie décentralisée des temps
- · Le tableau de bord et les pourcentages d'avancement
- · Piloter votre activité (SAV, Gestion de parc machine, suivi commercial,...)

#### **DÉCISIONNEL**

## 1. LES OUTILS D'ANALYSE DÉCISIONNELLE DU MODULE AFFAIRES

- · Analyse des affaires
- · Analyse du budgété vs réalisé (mo, frais, achats, ventes)
- · Pilotage des opportunités commerciales

#### **IMPORTS**

#### 1. LES IMPORTS DU MODULE AFFAIRES

- · Création et mise à jour des affaires
- Frais budgétés et réalisés
- · Main d'œuvre budgétée et réalisée

## OBJECTIF

Savoir paramétrer et utiliser le module affaires

## **PRÉREQUIS**

Etre client ou partenaire Gestimum

DURÉE: 1 jours - 7h

#### **♠** FORMATEUR

Consultant salarié GESTIMUM

#### LIEU

Intra ou inter-entreprise - En ligne

## MOYENS PÉDAGOGIQUES :

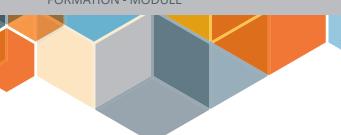
- Formation en salle (Vidéo-projecteur-Paper-board) ou via Microsoft Teams
- · Accès à notre aide en ligne

## SUIVI ET ÉVALUATION :

- Quiz avant et après formation
- · Questions orales ou écrites
- · Exercices pratiques en situation réelle
- · Fiches d'évaluation à chaud et à froid

#### **INFORMATIONS**





## LES IMMOBILISATIONS



## **PROGRAMME**

#### **GESTION COMPTABLE**

- 1. PRÉFÉRENCES DE COMPTABILITÉ
- 2. FAMILLES ET LIEUX
- 3. LA FICHE IMMO
- 4. LES DIFFÉRENTES COMPTABILISATIONS
- 5. LES ÉTATS D'IMPRESSION
- 6. FOCUS SUR LES CALCULS

# OBJECTIF Savoir gérer les immobilisations

# PRÉREQUIS Etre client ou partenaire Gestimum

- DURÉE: 3,5 h
- FORMATEUR

  Consultant salarié GESTIMUM
- LIEU
  Intra ou inter-entreprise En ligne

## MOYENS PÉDAGOGIQUES:

- Formation en salle (Vidéo-projecteur-Paper-board) ou via Microsoft Teams
- · Accès à notre aide en ligne

## SUIVI ET ÉVALUATION :

- Quiz avant et après formation
- Questions orales ou écrites
- · Exercices pratiques en situation réelle
- · Fiches d'évaluation à chaud et à froid

## **•** INFORMATIONS





## LES IMMOBILISATIONS: INTÉGRATION



## **PROGRAMME**

#### **GESTION COMPTABLE**

#### 1. LE MODULE IMMOBILISATION

- · Préférences de comptabilité
- · La reprise de données

#### **IMPORTS**

#### 1. ORGANISATION DES DONNÉES DANS GESTIMUM

· Schéma directeur : Tables des données

#### 2. CONSTRUIRE SON FICHIER D'IMPORT

• Identifier les champs obligatoires

#### 3. LES IMPORTS EN COMPTABILITÉ

- Immobilisations
- · Lignes d'amortissements d'immobilisations

#### 4. ACTUALISER DES DONNÉES EXISTANTES

· Actualisation des données existantes

# OBJECTIF Savoir intégrer les immobilisations

## PRÉREQUIS

Etre client ou partenaire Gestimum

DURÉE: 3,5 h

## **♠** FORMATEUR

Consultant salarié GESTIMUM

# LIEU Intra ou inter-entreprise - En ligne

## MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- Formation en salle (Vidéo-projecteur-Paper-board) ou via Microsoft Teams
- · Accès à notre aide en ligne

#### SUIVI ET ÉVALUATION :

- · Quiz avant et après formation
- · Questions orales ou écrites
- · Exercices pratiques en situation réelle
- · Fiches d'évaluation à chaud et à froid

#### **A** INFORMATIONS





#### Commercial

Stéphanie Brossier 01 34 84 09 85 stephanie.brossier@gestimum.com

#### Partenaires & Conquête PME

Fidan Dogan 01 34 84 09 86 06 76 44 04 62 fidan.dogan@gestimum.com

#### Fidélisation PME

Baptiste Denoual 01 34 84 09 82 baptiste.denoual@gestimum.com

## Marketing

Séverine Doisneau 01 34 84 09 87 severine.doisneau@gestimum.com

## Administration des Ventes

Pascale Ebstein
01 34 84 09 84
pascale.ebstein@gestimum.com

Cédric Blot 01 34 84 09 84 cedric.blot@gestimum.com

#### Service Clients

Sandra Berriot

Assistance Formation - Personnalisation - Décisionnel

Arnaud, Christelle, Marchello
01 34 84 09 99
assistance@gestimum.com
debridage@gestimum.com

## Vous souhaitez faire une formation sur Gestimum ERP?

Que ce soit une formation présente dans ce catalogue, une formation sur mesure, en ligne, chez Gestimum ou chez vous, nous saurons nous adapter.

## Pour obtenir un devis personnalisé :

- Contacter Baptiste Denoual -

01 34 84 09 82 - baptiste.denoual@gestimum.com