

Sage et Ciel Contact : Gestion des Contacts Clients

DESCRIPTION DU PROGRAMME DE FORMATION



Objectifs

A l'issue de la formation, le stagiaire doit être capable d'installer, d'utiliser l'ensemble des traitements de la Gestion des Contacts Clients.

UTILISER SAGE et CIEL CONTACT

Introduction :

Présentation de l'environnement

1- Gérer ses contacts

- Créer, dupliquer et supprimer une fiche
- Se déplacer dans la base
- Afficher sous forme de liste
- Trier et organiser des contacts en groupe

2- Programmer ses activités

- Créer une activité
- Déplacer une activité
- Supprimer une activité

3- Rechercher des contacts

- Consultation simple
- Recherche par mot clé
- Requête par l'exemple
- Enregistrer une requête

4- Communiquer avec ses contacts

- Par lettre, mail ou fax
- Envoyer un mailing

5- Gérer des affaires

- Créer des opportunités
- Clôturer une vente
- Graphiques de ventes

6- Imprimer des données

- Les rapports
- Les étiquettes et enveloppes

7- Utiliser le lien Sage ADMINISTRER SAGE CONTACT

8- Créer une nouvelle base

9- Paramétrages

- Champs et index
- Préférences
- Etats spécifiques
- Personnaliser l'interface
- Les macros

10- Présentation d'écran

11- Réaliser des modèles et des Rapports

12- Les méthodes d'installation

- Base partagée
- Base à base
- Synchronisation base à base /utilisateur

13- La maintenance

- Sauvegarde et purge
- Outils de maintenance de la base de données
- Ré indexation, importation, exportation de données

14- Les connections

- Principe de fonctionnement
- Utilisation des fonctions

15- Echanger des données

- Définir une clé de fusion
- Mettre à jour des données

16- Le lien SAGE : mise en œuvre

17- Plug in : mise en œuvre

Public

Techniciens et formateurs

Pré-requis

Utilisation courante de l'environnement Windows et de la navigation sur Internet.

Durée

2 jours (9h30 – 17h30) soit 14 heures de formation.