

## Plan de Formation Sage Recouvrement Créances

V 06.2022 1.XX

### OBJECTIFS :

Être opérationnel sur l'ensemble des fonctions de Sage Recouvrement de Créances

- Activer / connecter / paramétrer
- Créer les scénarios de relances
- Réaliser les travaux quotidiens
- Gérer les promesses et litiges
- Produire reporting et TDB

### PRE-REQUIS :

Aucun

### PUBLIC CONCERNE :

Personnel administratif, employés du service comptabilité et direction

### METHODES PEDAGOGIQUES :

- Expositive /Démonstrative
- Active / Cas pratiques

### DUREE :

1 journée / (7 heures)

### ORGANISATION :

Nombre de stagiaires maximum : 5

Formation INTRA en présentiel sur site client ou en distanciel

Nous consulter, pour toute demande de formation à destination d'une personne en situation de handicap.

### MODALITÉS EVALUATION OBJECTIFS :

En situation, par le formateur, au travers d'études de cas durant la formation

### DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS :

Client INFOROPE disposant de Sage  
Mise en place de la formation sous 15 j

### TARIFS :

Se reporter au devis annexé

### CONTACT :

Marine CORDIER  
01 48 12 14 24 – [info@inforope.fr](mailto:info@inforope.fr)

### INDICATEURS :

Nb stagiaires formés : *En cours de consolidation*  
Satisfaction :

### PRESENTATION DE L'OUTIL

- Ergonomie / Positionnement / Aide en ligne / Référentiel / Tutos

### FONCTIONNALITES

- Activation du compte
- Installation du connecteur pour accéder à la base de données comptabilité
- Gestion des premiers accès à travers la gestion des utilisateurs
- Synchronisation des données comptables vers SRC et contrôle des données
- Paramétrer de la solution
- Rappel des bénéficiaires des relances et la gestion de trésorerie de l'entreprise
- Mise en place les scénarios de recouvrement en adéquation avec la politique de l'entreprise
- Paramétrer les mails en fonction des publics adressés
- Suivi dynamique des encours clients
- Tableaux de bord
- Vision consolidée multi-sociétés
- Gestion des litiges
- Promesses de paiement
- Prévision des encaissements
- Prévenance / relance / remerciement
- Historique des activités de relance
- Reporting par email / Cash Reporting
- Automatisation relance email
- Gestion de la relance par situation de compte

\*\*\*

### MISE EN APPLICATION

- Cas pratiques par séquence durant le déroulé de la formation