IBB BUSINESS AKADEMIE
WEITER MIT BILDUNG

Berufs-begleitend weiterbilden!

Praxislernpfad Sage 100 - Verkauf

Ein kurzer Überblick

In diesem Praxislernpfad erhalten Sie umfangreiches Wissen zu allen Abläufen und Prozessen rund um Ihren Verkauf. In insgesamt zehn Kapiteln erhalten Sie einen Überblick von der Anfrage bis zum Rechnungsausgang. Über die Verwaltung der relevanten Stammdaten, die Nutzung von Sammellieferscheinen/-rechnungen bis hin zur Übergabe an die Finanzbuchhaltung wird hier der komplette Ablauf im System erläutert.

Als Erstes erhalten Sie einen allgemeinen Überblick über das Thema Verkauf in der Sage 100. Neben der Stammdatenpflege und der Erstellung von Preis- und Rabattlisten lernen Sie, wie Sie verkaufs- und einkaufsseitig Belege und Sonderbelege erfassen. Mit dem Zusatzpaket Kommissionierung erfahren Sie zudem, wie Sie Ihre Logistik optimieren können. Im Anschluss daran zeigen wir Ihnen, wie Sie Sammelbelege erstellen können und gehen auf allgemeine Auswertungsmöglichkeiten ein. Im Zuge dessen werden verschiedene Umsatzauswertungslisten und allgemeine Auskünfte gezeigt.

Mittels eines Abschlusstests können Sie Ihr Wissen noch einmal überprüfen. Bei erfolgreichem Abschluss, erhalten Sie ein Zertifikat. Nutzen Sie bei der Anmeldung den Code IBB5 und sparen Sie 5 %!

Schauen Sie sich ebenfalls die Lernpfade zu den Themen Einkauf und Rechnungswesen an:

Praxislernpfad Sage 100 - Einkauf

Praxislernpfad Sage 100 - Rechnungswesen

Kursinhalte

- Stammdaten
- Preise & Rabatte
- Verkaufsbelege im Standard

Kursnummer
BA-4608

Beratung und Anmeldung
Telefon: 04161 5165-89
E-Mail: akademie@ibb.com

Die nächsten Starttermine
04.08.25
(VZ)

Trainingsdauer
Zugang: 3 Monate bei individueller Lernzeit

Teilnahmegebühr
ab 495,00€

IBB BUSINESS AKADEMIE
WEITER MIT BILDUNG

Berufs-begleitend weiterbilden!

- Sonderbelegerfassung
- Kommissionierung
- Erstellung von Sammelbelegen
- Allgemeine Auswertungen
- Umsatzlisten

Teilnahmevoraussetzungen

Für die Teilnahme sind keine besonderen Voraussetzungen nötig.

Allen Interessierten stehen wir in einem persönlichen Gespräch zur Abklärung ihrer individuellen Teilnahmevoraussetzungen zur Verfügung.

Zielgruppe

Angesprochen sind vor allem aktuelle oder zukünftige Nutzer von Sage 100, die anwendungsbereite Kenntnisse für den Berufsalltag erwerben möchten.

Ihre Vorteile

Flexibles Lernen
Praxisbezogener Umgang mit Sage 100 - Verkauf

Herausgeber:

IBB Institut für Berufliche Bildung AG
Bebelstr. 40
21614 Buxtehude

Telefon: 04161 5165-89
E-Mail: akademie@ibb.com

Vorstand
Katrin Witte (Vorsitz)
Lea Tornow
Sabine Ulrichs

Aufsichtsratsvorsitzende
Sigrid Baumann-Tornow

ibb.weiterbildung
IBB_AG
pages/ibbbusinessakademie
company/ibb-business-akademie