

Eligible CPF

Bac+2

100% en ligne



**Durée estimée\*:**

300h  
4 mois



**Tarif pour les particuliers :**

1 290 € TTC



**Lieu :**

100% en ligne



**Démarrage :**

A tout moment de l'année



**Certification :**

Bloc de compétences  
Niveau 5  
(Bac+2)

En partenariat académique avec 

Cette formation vous permet de préparer l'épreuve E4 du BTS gestion de la PME. Elle permet aux dirigeants et salariés de l'entreprise d'acquérir les compétences pour mieux gérer les relations de l'entreprise avec ses clients et fournisseurs.

**Vous serez capable de :**

- Rechercher des clients par prospection ou pour répondre à un appel d'offres
- Traiter la demande du client (de la demande de devis jusqu'à la relance des impayés)
- Informer, conseiller, orienter et traiter les réclamations
- Rechercher et sélectionner les fournisseurs

**Vous obtiendrez à l'issue de la formation :** 

 **Attestation reconnaissant l'acquisition d'un bloc de**

**compétences**



Bloc de compétences "Gérer la relation avec les clients et les fournisseurs de la PME" du BTS "Gestion de la PME" niveau 5, enregistré au RNCP, sous le numéro 38363 par arrêté du 19/02/2018 publié au Journal Officiel du 06/03/2018

 **Attestation de fin de formation**  &



(?) : Sous réserve de réussite aux épreuves finales.

**Inclus dans votre formation :**

- Cours écrits et vidéos à la demande
- Accès illimité à plus de 10 000 classes virtuelles<sup>(2)</sup> en direct et replay
- Accompagnement et suivi pédagogique
- Projets professionnels
- Coaching carrière
- Accès illimité à votre formation pendant 3 ans (contenus et mises à jour)
- Frais de dossier et d'inscription<sup>(1)</sup>
- Garantie Diplômé ou Remboursé<sup>(3)</sup>

<sup>(1)</sup> Hors Diplômes d'État et préparation aux concours.

<sup>(2)</sup> Nombre moyen de classes virtuelles en direct observées sur les 12 derniers mois (organisées majoritairement à partir de 18h)

<sup>(3)</sup> Voir les **CGV Studi**

\*La durée en heures et en mois est une durée moyenne estimée pour la réalisation de la formation. La durée de réalisation effective peut être, selon chaque apprenant, inférieure ou supérieure à la durée estimée, sans incidence sur le tarif de la formation. La durée indiquée est donnée à titre indicatif et n'est pas contractuelle. Elle sera précisée lors de votre entretien avec votre conseiller en formation.  
\*\* Voir les CGV Studi

# Programme détaillé

## Gérer la relation avec les clients et les fournisseurs de la PME

---

### Fonctionnalités du PGI Cegid pour la gestion de la relation avec les clients et les fournisseurs de la PME

- Guide de la matière Gérer la relation avec les clients et les fournisseurs de la PME
- Présentation de la matière
- Le PGI dans le système d'information de la PME
- Utiliser le PGI dans sa dimension commerciale
- Installation CEGID
- Les paramètres de sociétés
- Les paramètres utilisateurs
- Les commissions des commerciaux
- Paramétrages structures comptables
- Les fichiers liés aux articles
- Les fichiers liés aux tiers
- La gestion des ventes
- Le suivi des ventes
- Le réapprovisionnement
- Gestion des états d'inventaires
- La gestion des achats

---

### Recherche de clientèle et contact

- L'organisation de la prospection clientèle
- La détection, analyse et suivi des appels d'offres
- La communication avec des acteurs internes, avec les prospects, les clients et les pouvoirs adjudicateurs
- Accueil, information et conseils
- Traitement et suivi des réclamations
- Les réclamations
- Communication pour développer la relation client
- La recherche des fournisseurs
- Comparaison des offres, sélection et qualification des fournisseurs

---

### Administration des ventes de la PME

- La préparation de propositions commerciales
- La préparation des contrats commerciaux (commandes, contrats de maintenance, garanties complémentaires, contrats de sous-traitance, etc.)
- La facturation, suivi des règlements et des relances "clients"
- Les principes comptables
- Le journal
- Le plan comptable général
- Le grand livre
- La Balance
- Le régime fiscal français en matière de TVA
- Les ventes en France sans TVA
- Les ventes en France avec TVA
- Les ventes en France avec remises
- Les ventes en France avec ristournes
- Les ventes en France avec rabais

- L'évaluation du risque client
- Le bilan
- Mise à jour du système d'informations "clients"
- Communication avec des acteurs internes, les fournisseurs et les clients
- Le Compte de résultat

---

### Suivi et contrôle des opérations d'achats et d'investissement de la PME

- Préparation de la négociation des contrats
- Les stocks
- Acquisition et suivi des immobilisations
- Définition des immobilisations
- Le coût d'acquisition des immobilisations
- La comptabilisation des immobilisations
- Calcul des amortissements des immobilisations
- La comptabilisation des amortissements
- Les dépréciations des immobilisations
- La cession des immobilisations
- Le contrôle des achats et des règlements
- L'évaluation des fournisseurs

---

### Suivi comptable des opérations avec les clients et les fournisseurs de la PME

- Le contrôle de l'enregistrement comptable des opérations d'achat, de vente et de règlement
- Les achats en France sans TVA
- Les achats en France avec TVA
- Les achats en France avec remises
- Les achats en France avec ristournes
- Les achats en France avec rabais
- La saisie des opérations bancaires
- La saisie des opérations de caisse
- Le suivi des relations avec les banques
- Le suivi de la trésorerie des comptes de tiers, des encaissements et des décaissements
- La préparation et contrôle de la déclaration de TVA
- Le régime fiscal français en matière de TVA
- La TVA collectée
- La TVA déductible
- Définition et calcul de la CA3
- Établissement et comptabilisation de la CA3
- Définition et calcul de la CA12
- Établissement et comptabilisation de la CA12 et des acomptes

---

### Communication

- La communication d'entreprise : les fondamentaux
- La communication écrite opérationnelle
- La modélisation des documents et interface homme-machine
- La communication digitale
- La communication orale interpersonnelle
- La communication dans les groupes
- La gestion des conflits
- Les instruments de dialogue

Modalités

### Financement :

Salarié, demandeur d'emploi, étudiant, indépendant, quel que soit votre statut, il existe en France de nombreuses solutions pour financer jusqu'à 100% vos projets de formation. Selon votre situation, vous pouvez être éligible à un ou plusieurs dispositifs.

Contactez un conseiller en formation pour tester votre éligibilité et obtenir un financement jusqu'à 100%.

### Conditions d'admission :

Pour entrer en formation, le candidat doit :

#### Pour un BTS en 2 ans :

- Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 4 (BAC ou équivalent)

**OU**

- Justifier d'au moins 3 ans d'expérience professionnelle à temps plein dans un domaine en lien avec la finalité du BTS

#### Pour un BTS en 1 an :

- Avoir suivi une année du même BTS l'année précédente

**OU**

- Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 5 (Bac+2)

Pour toute autre situation, contactez un conseiller en formation qui étudiera votre admissibilité.

### Expérience professionnelle et stage :

Dans le cadre de votre formation, le stage en entreprise est obligatoire (140h - 4 semaines minimum)

Le candidat doit avoir effectué l'intégralité des 12 semaines exigées s'il souhaite passer le BTS complet.

### Examen :

**Mois d'examen :** Mai, Juin

**Lieu :** En présentiel (centre d'examen de votre académie)

A l'issue de sa préparation, le candidat présentera l'épreuve E4 Gérer la relation avec les clients et fournisseurs de la PME. Il sera évalué selon les modalités suivantes :

- Oral et pratique de 1h (préparation 1h) dans un centre sélectionné par le Rectorat de votre région.

Les épreuves écrites et orales se déroulent de début mai à fin juin. Pour les épreuves orales, le calendrier varie en fonction des académies.

### Certification :

Certification : Bloc de compétences "Gérer la relation avec les clients et les fournisseurs de la PME" du BTS "Gestion de la PME" niveau 5, enregistré au RNCP, sous le numéro 38363 par arrêté du 19/02/2018 publié au Journal Officiel du 06/03/2018

Certificateur : Ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation

**Consultez la fiche RNCP sur le site de France Compétences**

# Déroulement et accompagnement des formations

## Déroulement de la formation

- ▼ **Inscription** et démarrage tout l'année
- ▼ **Possibilité de se connecter de façon illimitée** et à tout moment dans le cadre du complément de la formation et au-delà des heures de formations prévues,
- ▼ **Planning individualisé** en fonction des contraintes de l'apprenant et selon la fin de formation contractuelle (tel que vu avec le conseiller pédagogique et affiché sur la plateforme de formation dans la rubrique planning).
- ▼ Pendant toute la durée de la formation, l'apprenant réalisera **différentes activités d'apprentissage** FOAD portées par la plateforme de formation en ligne et par les applications mobiles mises à disposition par STUDI. Il sera en relation permanente avec l'équipe pédagogique de STUDI et aura accès progressivement à l'intégralité des ressources de cours et aux évaluations.
- ▼ **Accompagnement** à la recherche de stage.

## Accompagnement personnel et individualisé, avec :

- ▼ **Un accès illimité** à la plateforme de formation digitale et sur applications mobiles, à l'ensemble des ressources et prestations d'accompagnement, est offert à l'apprenant pendant la durée de sa formation.
- ▼ **Un accompagnement individuel** régulier de la part de l'équipe de l'Education Team : avec l'accompagnement méthodologique et motivationnel par les conseillers pédagogiques de la Student Success et suivi de l'assiduité par les assistants de formation de la Training assistance.
- ▼ **Des formateurs, enseignants et professionnels** choisis en fonction de leur expertise, de leurs diplômes et de leur expérience professionnelle apportent un accompagnement sous 24h ouvrées maximum, avec réponse aux forums des cours, messageries privées, animation de live pédagogiques et corrections personnalisées de devoirs.
- ▼ **La première communauté française** d'apprentissage en ligne pour une collaboration et progression entre pairs.
- ▼ **Des applications web et mobiles IOS/Android.**
- ▼ **Un accompagnement personnalisé** vers l'emploi par le Career Center.

**Une assistance technique est assurée par le Service informatique pour assister l'Apprenant dans l'usage des outils et de ses fonctionnalités.**

## Accessibilité handicap

Pour tout besoin spécifique en termes d'adaptation des canaux d'apprentissage au type de trouble ou de handicap, d'aménagement des évaluations et des examens, ou encore de renforcement des appels de coaching, etc, une équipe de correspondants-référents handicap est à la disposition de l'apprenant via [handicap@studi.fr](mailto:handicap@studi.fr)