

Comptabilité clients : traiter le cycle ventes à la clôture – Workshop

Traduire dans vos comptes annuels les principales situations liées au process ventes/clients

PUBLIC

Comptables – Responsables comptables – Collaborateurs en cabinet d'expertise comptable – Managers et collaborateurs de la fonction comptable et financière

PRÉ-REQUIS

Avoir une bonne connaissance des techniques comptables

NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

LES POINTS FORTS

Apprentissage par l'action avec des cas pratiques ciblés

Valeur ajoutée des échanges et du partage d'expériences entre participants

Possibilité de combiner plusieurs ateliers pour un parcours d'apprentissage complet

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :

► A chaud, dès la fin de la

Code
702853

Durée
3 heures / 3 heures

Tarif Inter*
450 € HT

*Repas inclus (en présentiel)

Objectifs pédagogiques

- Mettre en pratique les règles comptables et leurs incidences fiscales du cycle ventes/clients pour sécuriser la clôture d'exercice

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur reçoit vos objectifs de progrès.

Mettre en pratique les règles comptables et leurs incidences fiscales du cycle ventes/clients pour sécuriser la clôture d'exercice

- Atelier portant sur différents cas pratiques et quiz permettant de traiter les points suivants :

Rappel du contexte juridique

- Délais de paiement, pénalités de retard
- Mentions obligatoires devant figurer sur la facture de vente

Enregistrement des opérations liées aux ventes à la clôture

- Traitement comptable et fiscal des informations relatives à la situation commerciale et financière du client
- Traitement des litiges en-cours
- Evènements postérieurs à la clôture, écritures et/ou information dans l'annexe aux comptes annuels

Contribution au contrôle interne

- Analyse de situations concrètes
- Impact de la dématérialisation des factures sur le contrôle interne

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

A noter

formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service

- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

Prochaines sessions

...

A DISTANCE

- 14 Oct. 2026
- 8 Déc. 2026

