



## *Formation et intervention dans vos locaux ou dans nos centres de formation*

### Objectifs

*A l'issue de la formation, le stagiaire doit être capable de maîtriser le processus ventes clients, connaître la réglementation comptable et fiscale relative à la facture, maîtriser le contrôle et l'enregistrement comptable des opérations de vente ainsi que des opérations de clôture relatives aux ventes.*

### Public

*Collaborateurs de services comptables, Responsables de la comptabilité clients...*

### Pré-requis

*Bonnes connaissances des bases comptables.*

### Durée

Dans vos locaux :  
1 à 4 jours selon les besoins (9h30 – 17h30)  
Soit 7 à 35 heures de formation.

Dans notre centre de formation :  
2 jours (9h30 – 17h30)  
Soit 14 heures de formation.

### Le lieu du stage

Dans vos locaux  
ou

*Dans notre centre de formation :*

Paris,  Bordeaux,  Mérignac,  .....

Session Individuelle

Session Personnalisée 4 Participants maxi

Session Groupée 10 Participants maxi



## **Acquérir la pratique de la comptabilité clients**

### **1- Les contrats commerciaux**

- Contrat commercial : définition, validité, forme et principales clauses.
- Conditions de vente.

### **2- Les factures de ventes**

- Factures et avoirs : pièces comptables justificatives, définitions et mentions obligatoires.
- Réduction commerciales et financières.
- Avances et acomptes.

### **3- TVA sur les ventes**

- TVA sur les ventes réalisées en France.
- TVA sur les livraisons intracommunautaires.
- Auto liquidation de la TVA.
- TVA sur les débits et TVA sur les encaissements.

### **4- Comptabilisation des ventes : conditions et écritures**

- Comptabilisation des ventes de marchandises.
- Comptabilisation des ventes de services.
- Comptabilisation des ventes à l'export.
- Opérations de fin d'exercice

### **5- Comptabilisation des avoirs et des règlements des créances clients**

- Les moyens de règlements et leur comptabilisation.

### **6- Créances Clients à la clôture des comptes**

- Justification des comptes clients, ajustement des comptes de charges et de produits relatifs aux opérations avec les clients.
- Traitement comptable des créances douteuses ou litigieuses.
- Savoir comptabiliser les ventes de fin et de début d'exercice.
- La dépréciation des créances.

### **Méthodologie et pédagogie**

La pédagogie sera active et participative avec :

- Des étapes théoriques et pratiques
- Une formation assurée par des Professionnels de l'expertise comptable.