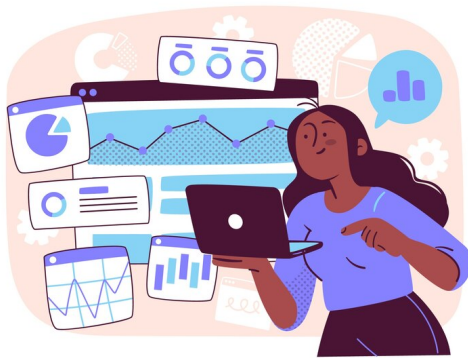




ADGG0003. Gestión informatizada de ventas

Sku: 699771N

Horas: 45

OBJETIVOS

- Mejorar la gestión de ventas de la empresa, automatizando y sistematizando los procesos y minimizando los errores, basándose en una organización metódica de ficheros con la información del cliente y características del trabajo.
- Aprender a realizar una gestión informatizada teniendo en cuenta el tipo de trabajo su planificación y diversas dificultades.
- Organizar con todos los datos una serie de ficheros que ayuden a tratar la información contable.
- Conocer los protocolos y elementos que conforman una venta.
- Aprender a prever y organizar los presupuestos y otros documentos relacionados con los análisis de los costes.

CONTENIDOS

Contabilidad de ventas

Introducción

Gestión informatizada

- Comprensión de las necesidades de la gestión
- Identificación de las obligaciones contables
- Realización de una planificación
- Identificación de dificultades
- Gestión de tiempo
- Gestión de trabajo
- Conocimiento acerca de la informática de gestión
- Identificación de ejemplos de gestión y planificación informatizada

Gestión de ficheros maestros

- Gestión de internos
- Gestión de artículos
- Gestión de clientes
- Gestión de las formas de pago
- Gestión de las formas de cobro
- Gestión de externos
- Gestión de bancos
- Gestión de proveedores

Resumen.

Planificación de ventas

Introducción

Gestión de ventas

- Realización de ventas, pedidos, albaranes y facturas

- Gestión de consultas

- Gestión de informes e impresos

- Gestión de la contabilidad de ventas

- Conexión con la TPV

Previsión y organización

- Realización de estadísticas de compras, ventas y almacén

- Elaboración de presupuestos de planificación

- Establecimiento de ratios económicos y comerciales

- Realización del análisis de costes

- Evaluación de la viabilidad financiera

Resumen