

«1С:Управление торговлей 8».

Применение типовой конфигурации

Курс предназначен для пользователей, желающих вести учет в типовой конфигурации "1С:Управление торговлей 8", а также для специалистов, планирующих внедрять данную конфигурацию.

Курс построен на анализе практических примеров, которые охватывают основной документооборот от ведения учета оптовой, розничной, комиссионной торговли и управлению деятельностью предприятия в системе «1С:Предприятие 8». Даются методические рекомендации по правильной организации учета в системе.

Продолжительность курса:

40 академических часов / 1,5 месяца

Место проведения:

ТОЦ "Эльф", ул. 40 лет Победы д. 22, 3 этаж, офис 11

Стоимость курса:

5 000 руб. - дневной курс

Менеджеры по продажам и закупкам смогут: правильно осуществлять документооборот в системе формировать разнообразные отчеты с различной степенью детализации, анализировать полученные результаты.

В результате прохождения обучения слушатель сможет:

- Получать финансовые и управленческие отчеты о движении товаров и взаиморасчетах с покупателями и поставщиками;
- Сравнить планы продаж по различным подразделениям компании;
- Сравнить запланированные продажи товаров с фактическими продажами;
- Ставить задачи по автоматизации деятельности своих предприятий.

Представленный курс поможет слушателям подготовиться к сертификации "1С:Профессионал".

ПРОГРАММА КУРСА

1. НОВОЕ В РЕДАКЦИИ 11.4 КОНФИГУРАЦИИ "УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВЛЕЙ"

2. НАЧАЛЬНЫЕ НАВЫКИ РАБОТЫ С ПРОГРАММОЙ

Работа пользователя

Основные объекты конфигурации

Работа со справочниками, документами, списками и журналами документов, отчетами

Сервисные возможности

3. ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЙ ЭТАП

Настройка работы пользователей программы

Заполнение классификаторов
Настройка параметров учета
Ввод основных сведений о торговом предприятии
Ввод информации о номенклатурных позициях
Ввод информации о деловых партнерах предприятия

4. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Настройка правил ценообразования
Назначение цен номенклатуры
Формирование прайс-листа
Назначение скидок (наценок)

5. ВВОД НАЧАЛЬНЫХ ОСТАТКОВ (СОБСТВЕННЫХ ТОВАРОВ НА СКЛАДАХ, ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ, ПРОЧИХ АКТИВОВ/ПАССИВОВ)

6. ПРАВИЛА И ДОКУМЕНТООБОРОТ ЗАКУПОК

Цены поставщиков
Соглашения с поставщиками
Формирование и обработка заказов поставщикам
Оплата заказов поставщикам
Формирование документов поступления
Документооборот закупок с использованием ордерной схемы
Возврат товаров поставщикам
Анализ данных

7. ПРАВИЛА И ДОКУМЕНТООБОРОТ ПРОДАЖ

Взаимодействия
Сделки с клиентами
Соглашения с клиентами
Коммерческие предложения
Формирование и обработка заказов клиентов
Оплата заказов клиентов
Формирование документов реализации
Документооборот продаж с использованием ордерной схемы
Возврат товаров от клиентов
Анализ данных

8. СКЛАДСКИЕ ОПЕРАЦИИ

Проведение инвентаризации товаров
Перемещение товаров
Сборка (разборка) товаров и наборы при продаже
Анализ данных

9. РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ

Настройка структуры торговых точек
Настройка эквайринга
Поступление товаров в розничные торговые точки
Продажа товаров в розничных торговых точках
Анализ данных

10. КОМИССИОННАЯ ТОРГОВЛЯ

Поступление товара на комиссию. Продажа комиссионных товаров.
Оформление отчетов комитентам (продажа/списание). Расчеты с комитентом
Передача товара на комиссию. Оформление отчетов комиссионеров.

Расчеты с комиссионером.

Анализ данных

11. МЕЖФИРМЕННЫЕ ПРОДАЖИ ("ИНТЕРКАМПАНИ")

12. ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

Доходы предприятия

Расходы предприятия

Закрытие месяца

Анализ финансовых результатов