

Gestión informatizada de ventas

Modalidad: curso e-Learning Duración: 45 horas

Categorías: Administración y gestión

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