

Gestión informatizada de ventas - ADGG0003

CONTENIDOS FORMATIVOS

DURACIÓN: 40 horas

OBJETIVO

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..

CONTENIDOS

1. CONTABILIDAD DE LA EMPRESA

- 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.

2. PLANIFICACIÓN DE VENTAS

- 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 T.P.V
- 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.