

Nombre del Curso
Inicio Ciclo de Ventas

Código del Curso
DEF204

Objetivos

Este curso permite a los participantes conocer la centralización del proceso de ventas. Desde las configuraciones generales del

ciclo de ventas hasta realizar el registro y control de los procesos relacionados con las ventas.

Dirigido a

Todo aquel que desee conocer el ciclo de ventas: personal administrativo, contable y de ventas, gerencia comercial.

Pre Requisitos

Nivel 1 – Aprobado

Contenidos

- Configuración de artículos.
- Configuración de estructuras de servicios.
- Ingreso de ficha de vendedores.
- Ficha de impuestos.
- Ficha de condiciones de pago.
- Definición de los tipos de documentos involucrados en el ciclo de ventas.
- Definición de comprobante contable.
- Definir los Formatos de impresión de los documentos de ventas.
- Configuración de listas de precios.
- Configuración del libro de ventas.
- Configuración formato de documentos.
- Configurar los tipos de comisiones asociadas a los vendedores.
- Configurar promociones asociadas a los artículos.
- Ingreso de fichas de clientes.
- Ingreso de fichas de servicios.
- Ingreso de fichas de artículos.
- Visualización y mantención de las listas de precios.
- Ingreso de los documentos de ventas y su centralización.
- Emisión de informes de ventas.
- Ventas múltiples.
- Guía de despacho.