

Те, кто сталкивался с необходимостью вести документацию по оптово-розничной торговле, не понаслышке знают о проблемах, которые с этим связаны. Выполняя весь объем работы «вручную» можно просто утонуть в море бумаг. Ведение документации по товарообороту, написание отчетов о движении продукции, взаимозачетах, комиссии, возвратах, а также анализ данных, динамики продаж – все это и многое другое может вместить одна компьютерная программа, которую можно изучить, пройдя курсы 1С: Управление торговлей. Курсы 1С: Управление торговлей в Учебном центре Глобал-Софт будут полезны не только товароведом, работникам склада и менеджерам по продажам, но и руководителям предприятий, так как программное обеспечение, которое изучается на курсах 1С: Управление торговлей, дает удобный инструмент для управления деятельностью компании и существенно расширяет возможности руководителя. Это возможность снизить расходы времени на трудоемкий процесс подсчетов и внесения информации, проведение анализа полученных данных для того, чтобы более результативно планировать продажи и повышать их эффективность. Для специалистов, знакомых с более ранними версиями программы, курсы 1С: Управление торговлей являются возможностью повысить квалификацию, изучив последнюю версию.

Для кого этот курс? Этот курс предназначен для пользователей и партнеров, желающих освоить работу с программой "1С: Управление торговлей 8"+ЕГАИС редакция 11.2. Курс построен на анализе практических примеров, которые охватывают основной документооборот от ведения справочников и ввода первичных документов до получения различных аналитических отчетов. Даются методические рекомендации по правильной организации учета в системе.

Чему вы научитесь? Вы научитесь уверенно работать в редакции 11.2 программы "1С: Управление торговлей 8" редакция 11, эффективно применять на практике новые возможности функционала. Курс полностью переработан под новую редакцию 11.2. Обновлен теоретический материал (например, добавлены расчеты по накладным, контроль глубины задолженности,

расчет по скользящему ФИФО), а также изменена практическая часть в следующих разделах:

- Планирование обеспечения (формирование планов продаж, формирование плана закупок по плану продаж, формирование заказов по плану закупок)
- Передачи товаров между организациями (добавлены расчеты между своими собственными организациями) (CRM)
- Финансовый результат
- Настройка параметров учета
- Ввод начальных остатков

- Комиссионная торговля
- Расчеты с подотчетными лицами
- В результате прохождения обучения Вы должны:
- Уверенно владеть актуальным инструментарием программы
- Знать методики отражения в программе стандартных торговых операций и уметь их применять на практике
- Уметь контролировать состояние критически важных разделов учета
- Диагностировать и корректно исправлять пользовательские ошибки в информационной базе

Просим обратить внимание, в связи с увеличением материалов курса продолжительность увеличена до 40 академических часов

В ходе курса будут рассмотрены темы, необходимые для сдачи квалификационного экзамена "1С:Профессионал".

1С Управление торговлей 8 редакция 11.2. «Основные принципы работы с программой»+ЕГАИС – 40 ак. ч.

1. Новые возможности конфигурации "Управление торговлей" в редакции 11.2

2. Начальные навыки работы с программой

- Установка и запуск прикладного решения
- Работа пользователя
- Основные объекты конфигурации
- Работа со справочниками
- Работа со списками и журналами документов
- Работа с документами
- Работа с отчетами
- Сервисные возможности
- Справочная система

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
- Настройка сегментов номенклатуры и партнеров

4. Ценообразование

- Объединение товаров в ценовые группы
- Формирование правил расчета цен
- Установка цен
- Формирование прайс-листа
- Назначение скидок

5. Ввод начальных остатков

6. Правила и документооборот закупок

- Торговые соглашения с поставщиками
- Регистрация цен и условий поставок товаров поставщиков
- Формирование и обработка заказов поставщикам
- Оплата заказов поставщикам
- Формирование документов поступления
- Документооборот закупок с использованием ордерной схемы
- Возврат товаров поставщикам
- Отчеты по запасам и закупкам
- Отчеты по финансам

7. Правила и документооборот продаж

- Взаимодействия
- Управление сделками
- Типовые соглашения с клиентом
- Индивидуальные соглашения с клиентом
- Коммерческие предложения
- Формирование и обработка заказов клиентов
- Оплата заказов клиентов
- Формирование документов реализации
- Документооборот продаж с использованием ордерной схемы
- Возврат товаров от клиентов
- Отчеты по продажам

8. Розничная торговля

- Настройка структуры торговых точек
- Настройка эквайринга
- Поступление товаров в розничные торговые точки. Перемещение товаров.
- Продажа товаров в розничных торговых точках.
- Отчеты по рознице

9. Комиссионная торговля

- Поступление товаров на комиссию
- Передача товаров на комиссию
- Отчеты по комиссии

10. Расчеты с подотчетными лицами

11. Планирование обеспечения

- План закупок и План продаж
- Формирование заказов по планам

12. Передача товаров между организациями

13. Финансовый результат

- Доходы предприятия
- Расходы предприятия
- Анализ финансовых результатов

14. Синхронизация данных с конфигурацией "Бухгалтерия предприятия"

15. Поддержка интеграции с ЕГАИС.