

Курс для самостоятельного изучения «Управленческий учет продаж в 1С8 Управление торговым предприятием».

Задача курса

Полное изучение механизмов ведения управленческого учета продаж в программе 1С8:Управление торговым предприятием

Для кого этот курс

- Для всех специалистов, кому требуется осознано использовать все возможности реализованные в программе 1С8:Управление торговым предприятием в части управленческого учета продаж.
- Для специалистов консультантов по программным продуктам 1С8
- Для бухгалтеров, которым требуется организовать параллельное ведение бухгалтерского и управленческого учета в программе.

Мы особо рекомендуем его прохождение тем, кто уже ведет учет в 1С8:Управление торговым предприятием, но испытывает сомнения по текущим ситуациям – в этом курсе описаны методы и ситуации, слабо или вообще не раскрытые в литературе и документации.

Результаты прохождения курса

По окончании обучения выпускник способен самостоятельно организовать и вести управленческий учет, правильно сделать его постановку.

Основной акцент в курсе сделан на:

1. Последовательное изложение материала «белых пятен»
2. Разбор ошибок, которые встречаются в учете

Средний срок освоения материала – один месяц при загрузке 6 часов в неделю

Состав коробочного решения курса «Управленческий учет и учет продаж в 1С Управление торговым предприятием»

Книга «Учет продаж в программе 1С8:Управление торговым предприятием»
Методическое пособие

- Книга на 140 страниц и 11 тем в детальном изложении.

Книга «Учет продаж в программе 1С8:Управление торговым предприятием» Домашнее задание

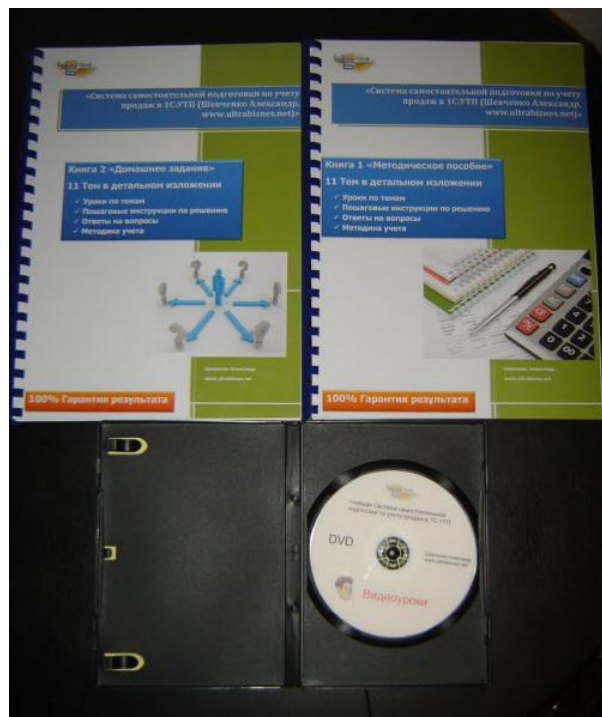
- Книга более 100 страниц с заданиями для самостоятельного прохождения и

примеры правильного решения поставленной задачи. Разделы и темы соответствуют книге «Методическое пособие»

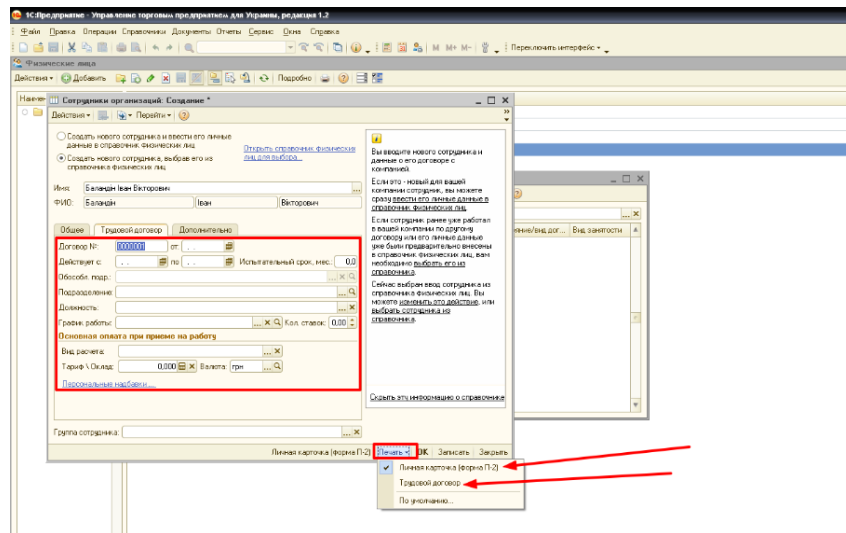
Диск с видеоуроками и бонусами

- DVD с примерами по настройке и ведению учета в 1С8:Управление торговым предприятием. Каждый пример разделен по темам из книги «Методическое пособие».
- На видеоуроках тренер выполняет задание с комментариями того что он делает. Общий объем видеоуроков – более 8 часов.
- В бонусный материал входят интересные статьи по ведению управленческого учета в 1С8:Управление торговым предприятием, которые не вошли в перечень тем курса.

Комплект поставки курса выглядит так:



Фрагмент видеурока выглядит так:



Автор курса

Разработка курса заняла более 10 месяцев. И постоянно совершенствуется часто задаваемыми вопросами клиентов и пользователями курса.

Шевченко Александр Анатольевич

- С продуктами компании 1С8 работает уже более 7 лет, принимает участие в постановке управленческого и бухгалтерского учета в торговых и производственных организациях.
- Контролирует правильность и корректность сделанных доработок командой разработчиков.
- Проводит тренинги по управленческому и бухгалтерскому учету в организациях, а также по работе в программе 1С 8.
- Участвовал минимум в 20 крупных проектах внедрения (от 30 сотрудников, одновременно работающих в базе) программы 1С8, от переноса начальных остатков до полной сдачи проекта.
- Выпустил более 35 групп слушателей тренингов и покупателей курсов самостоятельного обучения, это минимум 400 человек.



Гарантия на курс – 30 дней

Мы предоставляем безоговорочную гарантию 30 дней на наши курсы.

Если Вы начали изучать материалы, и вдруг решили, что они Вам по какой-либо причине не подходят («слишком мелкий шрифт»), просто сообщите нам об этом в течении 30 дней после покупки – и мы вернем Вам 100% оплаты.

Содержание курса (детально).

Введение.....	6
Дополнительная литература	8
Глава 1. Приступаем к работе.....	9
Информация об объектах программы.....	9
Установка учебной базы.....	10
Создание резервной копии базы данных	11
Управление интерфейсом.....	12
Создание и настройка пользователя базы данных	13
Глава 2. Клиентская база и прочая справочная информация.....	15
Ввод данных о предприятии.....	15
Ввод данных о подразделениях и подразделениях организации.....	16
Справочник Контрагенты сегментация контрагентов	18
Настройка ввода новых контрагентов с использованием помощника	22
Справочник Договоры контрагентов	24
Справочник Склады	25
Справочник Классификатор единиц измерения.....	27
Справочник Номенклатура , поиск в справочнике, просмотр остатков	28
Глава 3. Механизм ценообразования	32
Справочник Типы цен	36
Установка отпускных цен предприятия	39
Настройка учетной политики, для возможности применения скидок.....	41
Справочник Типы скидок и наценок	42
Установка скидок и наценок.....	42
Отчет Печать прайс-листа.....	46
Отчет Анализ цен	47
Отчет Предоставленные скидки	48
Рабочее место менеджера по продажам.....	48
Глава 4. Проверка количества и стоимости товаров на складах	49
Отчет Ведомость по товарам на складах.....	50
Отчет Ведомость по товарам организаций	50
Отчет Ведомость по партиям товаров на складах	51

Отчет стоимостная оценка склада в ценах номенклатуры	53
Глава 5. Дополнительные настройки по договору контрагента оформление счетов, заказов и отгрузок	55
Документ Счет на оплату покупателю	55
Документ Заказ покупателя	60
Механизм резервирования и размещения, особенности его применения	61
Анализ заказов покупателей, доступность товаров на складах.....	61
Корректировка заказа покупателя, его изменение закрытие	64
Отчеты Анализ причин закрытия заказов.....	66
Документ Реализация товаров и услуг	68
Документ Налоговая накладная	75
Документ Возврат товаров от покупателя.....	77
Документ Акт сверки взаиморасчетов.....	79
Работа с журналами документов покупателей.....	81
Глава 6. Контроль взаиморасчетов	82
Отчет Ведомость по взаиморасчетам с контрагентами	82
Отчет Ведомость по расчетам с контрагентами.....	84
Отчет Задолженность по контрагентам	85
Отчет Дебиторская задолженность по интервалам	87
Отчет Дебиторская задолженность – диаграмма.....	88
Отчет Отчет по кредитной линии	89
Глава 7. Изучение механизмов подсистемы CRM	90
Настройка внутреннего почтового клиента, преимущества его использования.....	91
Фиксация полученных и отправленных электронных писем в базе.....	93
Подсистема CRM ее назначение	94
Регистрация данных о контактной информации контрагента	94
Фиксация звонков клиентов/поставщиков/встреч, механизм напоминаний	96
Анализ событий с клиентами	101
Регистрация в базе напоминаний о днях рождения контактных лиц клиентов	101
ABC классификация контрагентов	103
Глава 8. Маркетинговый анализ	106
Понятие Директ-маркетинга	106
Справочник Источники информации при обращении покупателей.....	106
Механизм анализа цен предприятия, в сравнении с ценами конкурентов	107
Глава 9. Оценка деятельности предприятия в цифрах	109
Отчет Валовая прибыль.....	109
Отчет Продажи.....	111
Отчет Продажи (диаграмма).....	114
Отчет ABC анализ продаж	115
Глава 10. Эффективные продажи, планирование продаж	116
Основные элементы подсистемы и объекты аналитического анализа	117



Документ План продаж	120
Обработка Помощник планирования	121
Защита сформированных планов от корректировок Граница периодов планирования .	127
Анализ введенных планов в отчете Планы продаж	127
Анализ введенных планов в отчете План-фактный анализ продаж	130
Глава 11. Оценка деятельности, контроль ошибок, сервисные возможности.....	131
Групповая обработка справочников и документов.....	131
Групповое перепроведения документов	136
Монитор эффективности.....	136
Кто, когда и что изменил в справочнике или документе?.....	138
Финиш!	140

Оплата

Частные лица могут использовать более 10 способов оплаты
От организаций Украины принимается безналичная оплата, оформляются документы: счета, акты, налоговые.
Счет может быть выставлен как от организации плательщика НДС, так и от СПД на едином налоге.

Доступ к закрытому разделу сайта www.ultrabiznes.net

На закрытом разделе обсуждаются ответы на вопросы при прохождении курсов, моделируются ситуации реальных задач и дается пошаговый план действий.

Доступ предоставляется на 1-месяц с момента активации.

Стоимость курса

В 2013 году составляет 1365 грн.

Дополнительная информация

На сайте <http://www.ultrabiznes.net/>

Наши контакты

Телефоны: (044) 485-11-94, (044) 383-43-75
Электронная служба поддержки: salas@ultrabiznes.net
Адрес в г.Киев: ул.Автозаводская 24/2