



## OBJETIVOS

Mejorar la gestión de ventas en la empresa, automatizando y sistematizando los procesos y minimizando errores.

## TEMARIO

### 1. GESTIÓN INFORMATIZADA

- 1.1. Necesidad de la gestión.
- 1.2. Obligaciones contables.
- 1.3. Planificación.
- 1.4. Dificultades.
  - 1.4.1. Tiempo.
  - 1.4.2. Trabajo.
- 1.5. La informática de gestión.
- 1.6. Ejemplos de gestión y planificación informatizada.

## **2. FICHEROS MAESTROS**

### **2.1. Internos.**

#### **2.1.1. Artículos.**

#### **2.1.2. Clientes.**

#### **2.1.3. Formas de pago.**

#### **2.1.4. Formas de cobro.**

### **2.2. Externos.**

#### **2.2.1. Bancos.**

#### **2.2.2. Proveedores.**

## **3. GESTIÓN DE VENTAS**

### **3.1. Ventas, pedidos, albaranes y facturas.**

### **3.2. Consultas.**

### **3.3. Informes, impresos.**

### **3.4. Contabilidad de ventas.**

### **3.5. Conexión con la T.P.V.**

## **4. PREVISIÓN Y PLANIFICACIÓN**

### **4.1. Estadísticas de compras, ventas y almacén.**

### **4.2. Presupuestos de planificación.**

### **4.3. Ratios económicos y comerciales.**

### **4.4. Análisis de costes.**

### **4.5. Viabilidad financiera.**