

Профессиональная работа в 1С:Управление Торговлей 8 редакция 11.1



**Автор курса
Роман Мартыненко.**

www.Profbuh8.ru

СОДЕРЖАНИЕ

БАЗОВЫЙ БЛОК: ОСНОВНЫЕ ОПЕРАЦИИ	4
Модуль 1. Выбор прикладного решения	
Модуль 2. Установка программного продукта 1С Предприятие 8 Управление торговлей	
Модуль 3. Первый запуск конфигурации	
Модуль 4. Оформление продажи товаров клиенту предприятия	
Модуль 5. Основные справочники подробнее	
Модуль 6. Закупка товаров у поставщиков	
Модуль 7. Настройка правил продажи	
Модуль 8. Характеристики номенклатуры	
Модуль 9. Использование упаковок номенклатуры	
Модуль 10. Операции с денежными средствами	
Модуль 11. Работа с заказами клиентов	
Модуль 12. Рентабельность продаж	
Модуль 13. Оформление возвратов товаров	
Модуль 14. Учет операций с услугами	
Модуль 15. Учет прочих доходов и расходов предприятия	
Модуль 16. Финансовый результат деятельности предприятия	
Модуль 17. Базовое администрирование информационной базы	
ПРОДВИНУТЫЙ БЛОК: РАСШИРЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ	8
Модуль 1. Использование информационной базы конфигурации "Управление торговлей, ред. 11.1" для учета деятельности нескольких организаций	
Модуль 2. Закупка товаров	
Модуль 3. Складские операции и учет запасов	
Модуль 4. Деловые партнеры предприятия	
Модуль 5. Дополнительные возможности работы с номенклатурой	
Модуль 6. Ценообразование	

Модуль 7. Продажи	
Модуль 8. Взаиморасчеты с партнерами	
Модуль 9. Комиссионная торговля	
Модуль 10. Передача товаров между организациями	
Модуль 11. Расчеты с подотчетными лицами	
Модуль 12. Учет налога на добавленную стоимость	
Модуль 13. Доходы и расходы. Определение финансового результата	
Модуль 14. Синхронизация данных с бухгалтерской программой	
ОФОРМЛЕНИЕ ЗАЯВКИ НА КУРС ОТ ИМЕНИ ЮР. или ФИЗ. лица	10

СОДЕРЖАНИЕ

БАЗОВЫЙ БЛОК – ОСНОВНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Модуль 1. Выбор прикладного решения

Что необходимо учитывать при выборе прикладного решения
Основные типовые прикладные решения для на платформе "1С:Предприятие 8" для регистрации торговых операций

Модуль 2. Установка программного продукта 1С Предприятие 8 Управление торговлей

Распаковка коробки
Установка программного продукта на компьютер пользователя
Обновление установленного программного продукта

Модуль 3. Первый запуск конфигурации

Начальное заполнение данных при первом запуске
Интерфейс прикладного решения
Создание первого пользователя информационной базы
Способы начального заполнения информационной базы
Помощник заполнения настроек и справочников
Базовые классификаторы
Настройка основных параметров системы
Интерфейс "Такси"

Модуль 4. Оформление продажи товаров клиенту предприятия

Проверка учетной политики организации
Настройка контроля остатков товаров. Отключение контроля остатков.
Создание документа «Реализация товаров и услуг»
Ввод сведений о покупателе
Создание новой номенклатурной позиции с использованием помощника. Указание номенклатуры в документе продажи.
Ввод условий продажи (количество товара, цена продажи). Проведение документа.
Регистрация счет-фактуры
Формирование печатных форм (счет, накладная, счет-фактура). Печать комплектов документов.
Оформление оплаты от покупателя наличными денежными средствами
Отчеты для контроля взаиморасчетов с покупателем
Отчеты для контроля остатков товаров
Еще раз о контроле остатков товаров

Модуль 5. Основные справочники подробнее

- Единицы измерения
- Виды номенклатуры
- Номенклатура
- Партнеры предприятия: Клиенты (покупатели) и поставщики.
- Дополнительные реквизиты справочников
- Групповое изменение элементов справочника

Модуль 6. Закупка товаров у поставщиков

- Документ «Поступление товаров и услуг»
- Ввод сведений о поставщике товара и условиях закупки
- Регистрация счет-фактуры поставщика
- Внесение изменений в документ поступления товаров и услуг
- Доверенность на получение товаров
- Соглашение с поставщиком об условиях закупок
- Регистрация цен поставщика
- Отчеты по взаиморасчетам с поставщиками

Модуль 7. Настройка правил продажи

- Установка типовых условий продаж
- Определение условий оплаты
- Настройка параметров прайс-листа
- Установка цен продажи товаров
- Формирование прайс-листа
- Предоставление покупателю скидки, назначаемой вручную
- Контроль над величиной предоставляемых скидок

Модуль 8. Характеристики номенклатуры

- Включение возможности использования характеристик номенклатуры
- Создание вида номенклатуры для учета товаров в разрезе характеристик
- Создание характеристик номенклатуры
- Использование дополнительных реквизитов в характеристиках номенклатуры
- Использование дополнительных реквизитов в шаблоне наименования характеристик
- Особенности установки цен номенклатуры при использовании характеристик
- Указание характеристик товаров в документах товародвижения
- Использование характеристик номенклатуры в отчетах

Модуль 9. Использование упаковок номенклатуры

- Единицы измерения для отчетов
- Упаковки номенклатуры
- Установка цен номенклатуры при использовании упаковок
- Указание упаковок в товарных документах

Модуль 10. Операции с денежными средствами

- Статьи движения денежных средств
- Кассовые операции
- Операции по банковскому счету
- Отчеты по денежным средствам

Модуль 11. Работа с заказами клиентов

- Включение использования заказов клиентов
- Выбор порядка учета взаиморасчетов: по заказам или по накладным
- Включение контроля обеспечения для склада
- Оформление заказа клиента
- Контроль состояния обеспечения заказов
- Отчет "Анализ доступности товаров"
- Регистрация поступления безналичных денежных по заказу клиента
- Отгрузка товаров по заказу клиента. Создание документа «Реализация товаров и услуг» на основании заказа клиента
- Отчет "Карточка расчетов с клиентами"
- Корректировка заказов
- Отгрузка количества товаров, превышающего заказанное

Модуль 12. Рентабельность продаж

- Настройка метода оценки стоимости товаров
- Предварительный расчет себестоимости товаров
- Отчет «Анализ выручки и себестоимости продаж»
- Оценка рентабельности продаж

Модуль 13. Оформление возвратов товаров

- Возврат товаров от покупателя
- Возврат товаров поставщику

Модуль 14. Учет операций с услугами

- Создание вида номенклатуры с типом «Услуга»
- Выбор типа номенклатуры: услуга или работа
- Создание позиции номенклатуры с типом «Услуга»
- Установка цен продажи услуг
- Указание услуг в заказах клиентов
- Оформление оказания услуг с помощью документа «Реализация товаров и услуг»
- Оформление оказания услуг с помощью документа «Акт выполненных работ»
- Данные об оказании услуг клиентам в отчетах

Модуль 15. Учет прочих доходов и расходов предприятия

Доходы предприятия

Расходы предприятия

Регистрация прочих расходов предприятия

Отчеты по доходам и расходам предприятия

Модуль 16. Финансовый результат деятельности предприятия

Регламентные операции по закрытию месяца

Отчеты по финансам

Модуль 17. Базовое администрирование информационной базы

Управление пользователями информационной базы

Даты запрета изменения данных

Архивирование информационной базы

Восстановление информационной базы из архивной копии

Удаление помеченных объектов

СОДЕРЖАНИЕ

ПРОДВИНУТЫЙ БЛОК – РАСШИРЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Модуль 1. Использование информационной базы конфигурации "Управление торговлей, ред. 11.1" для учета деятельности нескольких организаций

- Включение возможности ведения учета нескольких организаций
- Справочник "Организации"
- Ввод начальных остатков

Модуль 2. Закупка товаров

- Заказы поставщикам
- Номенклатура поставщиков
- Соглашения с поставщиками
- Регистрация отклонений, выявленных при поступлении товаров
- Создание заказов поставщикам на основании данных о потребностях
- Поступление товаров по нескольким заказам

Модуль 3. Складские операции и учет запасов

- Использование нескольких складов
- Справочник "Склады"
- Указание групп складов в документах
- Перемещение товаров между складами
- Внутреннее потребление товаров
- Операции по сборке-разборке
- Складские акты
- Инвентаризация товаров и отражение ее результатов

Модуль 4. Деловые партнеры предприятия

- Независимый учет партнеров и контрагентов
- Регистрация партнера на основании данных внешнего файла
- Сегменты партнеров
- Запрет отгрузки
- Соглашения с клиентами
- Договоры с контрагентами

Модуль 5. Дополнительные возможности работы с номенклатурой

- Сегменты номенклатуры
- Наборы номенклатуры

Модуль 6. Ценообразование

Работа с классификатором видов цен
Документ «Установка цен номенклатуры»
Настройка диапазона допустимых цен
Ценовые группы
Автоматические скидки
Регистрация условий продажи в типовых соглашениях
Регистрация (уточнение) условий продажи с помощью индивидуального соглашения
Автоматические скидки в документах продажи

Модуль 7. Продажи

Работа с заказами клиентов
Документ "Счет на оплату"
Дополнительные возможности при работе с документом "Реализация товаров и услуг"
Помощник продаж

Модуль 8. Взаиморасчеты с партнерами

Понятие фактической и плановой задолженности. Степень детализации взаиморасчетов.
Валюта взаиморасчетов
Ведение взаиморасчетов по договорам
Взаимозачет
Списание задолженности
Сверка расчетов
Помощник создания сверок взаиморасчетов

Модуль 9. Комиссионная торговля

Модуль 10. Передача товаров между организациями

Модуль 11. Расчеты с подотчетными лицами

Модуль 12. Учет налога на добавленную стоимость

Модуль 13. Доходы и расходы. Определение финансового результата.

Модуль 14. Синхронизация данных с бухгалтерской программой

Уважаемые Коллеги,

Вы можете прямо сейчас оформить заявку на курс “Профессиональная работа в 1С:Управление Торговлей 8 ред. 11.1 ” в составе:

Базовый блок: Основные возможности

Продвинутый блок: Расширенные возможности

Оформление заявки от имени Юр. или Физ. лица на странице:

<http://www.profbuh8.ru/ut-salesweek/>

После оплаты, через 2-5 дней курьерская служба Pony Express доставит Вам все материалы курса по указанному адресу в заявке либо все материалы в полном объёме Вы скачиваете сами через Интернет (электронная версия курса).

Обучение с поддержкой в Мастер-группе у Вас начнётся, сразу же, как только вы получите все материалы курса и будете готовы к старту. Дату начала обучения Вы выбираете сами. Обучение у Вас будет проходить по Индивидуальному графику. Вся подробная информация поступит на Ваш email.

Юридическим лицам с материалами курса также отправляется полный комплект закрывающих документов (счет, договор, акт).

Обучение с поддержкой в Мастер-группе могут пройти 4 человека от 1 заявки!

Оформление заявки от имени Юр. или Физ. лица на странице:

<http://www.profbuh8.ru/ut-salesweek/>

Все вопросы пишите в комментариях на сайте либо по адресу:

mail@profbuh8.ru или звоните: **+7 495 988 92 58**

С уважением, автор курса,
Роман Мартыненко