



Товариство з обмеженою відповідальністю «Проком»

Фізична адреса: Запоріжжя, вул. Перемоги 97-а

Тел. - факс: (0612) 849933

## Курс навчання

### Використання прикладного рішення «1С: Управління торгівлею 8 для України» (ред. 3.1)

## ЗМІСТ КУРСУ

Склад слухачів \_\_\_\_\_  
Організація \_\_\_\_\_

№ п/п	РОЗДІЛ КУРСУ	К-ть годин	Затв. годин
1.	Старт системи	4,0	
	<b>Теоретична частина</b>		
	<b>1.1. ПРИЗНАЧЕННЯ ТИПОВОГО РІШЕННЯ</b>		
	<b>1.2. СТАРТОВІ НАЛАШТУВАННЯ</b>		
	1.2.1. Налаштування робочого вікна програми		
	1.2.2. Стартові налаштування системи		
	1.2.3. Помічник швидкого налаштування		
	<b>1.3. ПІДПРИЄМСТВО І ЙОГО СТРУКТУРА</b>		
	1.3.1. Загальні відомості про підприємство		
	1.3.2. Організації		
	1.3.3. Підрозділи підприємства		
	1.3.4. Склади і складські території		
	1.3.5. Відокремлені підрозділи організації		
	1.3.6. Фізичні особи		
	<b>1.4. ПАРТНЕРИ І КОНТРАГЕНТИ</b>		
	1.4.1. Загальні відомості про партнерів		
	1.4.2. Партнери і контрагенти		
	1.4.3. Оферти і договори		
	1.4.4. Додаткова інформація про партнерів		
	<b>1.5. НОМЕНКЛАТУРА ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ</b>		
	1.5.1. Загальні відомості про номенклатуру		

- 1.5.2. Призначення довідкової інформації про номенклатуру
- 1.5.3. Вид номенклатури
- 1.5.4. Характеристики номенклатури
- 1.5.5. Серії номенклатури
- 1.5.6. Додаткова інформація про номенклатуру

### Практикум №1

- 1.1. Інформація про підприємство та загальні налаштування
- 1.2. Інформація для ведення торгівельної діяльності

<b>2.</b>	<b>Закупівля товарів</b>	<b>6,0</b>	
<b>Теоретична частина</b>			
<b>2.1. ПІДГОТОВКА ДОВІДКОВИХ ДАНИХ</b>			
2.1.1. Реєстрація переліку товарів			
2.1.2. Реєстрація загальних домовленостей з постачальником			
<b>2.2. ВІДОБРАЖЕННЯ ЗАКУПІВЕЛЬ</b>			
2.2.1. Замовлення постачальнику			
2.2.2. Товарна накладна постачальника			
2.2.3. Особливості надходження на «ордерний» склад			
2.2.4. Відхилення в постачанні товару			
2.2.5. Транспортно-заготівельні витрати, пов'язані з закупівлею товарів			
2.2.6. Особливості відображення імпорتنих закупівель			
<b>2.3. АНАЛІЗ ДАНИХ І ЗВІТНІСТЬ</b>			
2.3.1. Аналіз цінових умов постачання			
2.3.2. Аналіз замовлень постачальникам			
2.3.3. Аналіз закупівель товарів			
<b>Практикум №2</b>			
2.1. Нормативно-довідкова інформація			
2.2. Закупівлі без оформлення замовлень постачальникам			
2.3. Закупівлі із оформленням замовлення постачальникам			
2.4. Аналіз розрахунків з постачальниками і формування заявок на оплату			
2.5. Аналіз залишків товарів і їх вартості			
<b>Додатковий практикум по розділу №2</b>			
2.1. Нормативно-довідкова інформація			
2.2. Закупівля і оприбуткування на «ордерний» склад			
2.3. Імпортні закупівлі			
2.4. Розрахунки з постачальниками			
<b>3.</b>	<b>Правила торгівлі</b>	<b>4,0</b>	
<b>Теоретична частина</b>			
<b>3.1. ЦІНОВА ПОЛІТИКА ПРОДАЖІВ</b>			
3.1.1. Налаштування правил розрахунку цін продажу			
3.1.2. Реєстрація значень цін			
3.1.3. Встановлення цінових правил продажу			
<b>3.2. НАДАННЯ ЗИЖОК І ВСТАНОВЛЕННЯ НАЦІНОК</b>			
3.2.1. Загальний порядок роботи			
3.2.2. Реєстрація довідкової інформації			
3.2.3. Призначення автоматичних знижок			

	3.2.4. Надання знижок в процесі продажу		
	<b>3.3. ПРАВИЛА ОПЛАТИ</b>		
	<b>3.4. ВИЗНАЧЕННЯ ПРАВИЛ ПРОДАЖУ ДЛЯ КЛІЄНТІВ</b>		
	<b>3.5. АНАЛІЗ ДАНИХ І ЗВІТНІСТЬ</b>		
	<b>Практикум №3</b>		
	3.1. Налаштування цінової політики продажів		
	3.2. Надання знижок і встановлення націнок		
<b>4.</b>	<b>Продаж товарів</b>	<b>6,0</b>	
	<b>Теоретична частина</b>		
	<b>4.1. ПІДГОТОВКА ДОВІДКОВИХ ДАНИХ</b>		
	<b>4.2. ВІДОБРАЖЕННЯ ПРОДАЖІВ</b>		
	4.2.1. Замовлення клієнта		
	4.2.2. Забезпечення замовлення клієнта		
	4.2.3. Накладна на відвантаження клієнтам		
	4.2.4. Особливості відвантаження з «ордерного» складу		
	4.2.5. Реалізація послуг клієнтам		
	4.2.6. Повернення товарів клієнтами		
	4.2.7. Помічник оформлення продажів		
	<b>4.3. АНАЛІЗ ДАНИХ І ЗВІТНІСТЬ</b>		
	4.3.1. Аналіз замовлень клієнтів		
	4.3.2. Аналіз розрахунків з клієнтами		
	4.3.3. Аналіз товарних залишків		
	4.3.4. Аналіз продажів		
	4.3.5. Інші звіти		
	<b>Практикум №4</b>		
	4.1. Формування замовлень		
	4.2. Реалізація товарів та послуг		
	4.3. Повернення товарів покупцем		
	<b>Додатковий практикум по розділу №4</b>		
	4.1. Реалізація без замовлень		
	4.2. Оформлення замовлень і їх виконання		
	4.3. Аналіз руху товару і розрахунків з клієнтами		
<b>5.</b>	<b>Управління грошовими коштами</b>	<b>6,0</b>	
	<b>Теоретична частина</b>		
	<b>5.1. ПІДГОТОВКА ДОВІДКОВИХ ДАНИХ</b>		
	<b>5.2. ОПЕРАЦІЇ З ГРОШОВИМИ КОШТАМИ</b>		
	5.2.1. Загальні правила		
	5.2.2. Рух готівкових грошових коштів		
	5.2.3. Рух безготівкових грошових коштів		
	5.2.4. Операції еквайрингу		
	5.2.5. Покупка та продаж валюти		
	5.2.6. Розрахунки з підзвітними особами		
	<b>5.3. ПЛАНУВАННЯ РУХУ ГРОШОВИХ КОШТІВ</b>		
	5.3.1. Планування витрат грошових коштів		

- 5.3.2. Планування надходжень грошових коштів
- 5.3.3. Планування внутрішніх переміщень грошових коштів
- 5.3.4. Платіжний календар

#### **5.4. АНАЛІЗ ДАНИХ І ЗВІТНІСТЬ**

##### **Практикум №5**

- 5.1. Інформація про стан розрахунків
- 5.2. Нормативно-довідкова інформація
- 5.3. Рух готівкових грошових коштів і розрахунки з підзвітними особами
- 5.4. Підготовка банківських платіжних документів
- 5.5. Робота з банківською випискою
- 5.6. Аналіз руху грошових коштів

##### **Додатковий практикум по розділу №5**

- 5.1. Інформація про стан розрахунків
- 5.2. Нормативно-довідкова інформація
- 5.3. Рух готівкових грошових коштів і розрахунки з підзвітними особами
- 5.4. Рух грошових коштів по банківському рахунку (грн.)
- 5.5. Операції з валютою

<b>6.</b>	<b>Розрахунки з партнерами</b>	<b>4,0</b>	
-----------	--------------------------------	------------	--

##### **Теоретична частина**

#### **6.1. ПРИНЦИПИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПАРТНЕРАМИ**

- 6.1.1. Планова та фактична заборгованість
- 6.1.2. Аналітичні параметри
- 6.1.3. Відстрочені розрахунки по документах
- 6.1.4. Контроль заборгованості і звітність

#### **6.2. ІНШІ ОПЕРАЦІЇ ПО РОЗРАХУНКАХ З ПАРТНЕРАМИ**

- 6.2.1. Залік заборгованості
- 6.2.2. Списання заборгованості
- 6.2.3. Звірка розрахунків

##### **Практикум №6**

- 6.1. Аналіз розрахунків
- 6.2. Отримання послуг і взаємозалік розрахунків

<b>7.</b>	<b>Внутрішні складські операції з товарами</b>	<b>6,0</b>	
-----------	--	------------	--

##### **Теоретична частина**

#### **7.1. ВНУТРІШНІЙ ТОВАРОРУХ**

- 7.1.1. Загальні правила
- 7.1.2. Переміщення між складами
- 7.1.3. Внутрішнє споживання товарів
- 7.1.4. Збирання і розбирання товарів
- 7.1.5. Інше надходження товарів

#### **7.2. ПРИЙМАННЯ І ВІДВАНТАЖЕННЯ ТОВАРІВ ЗА ОРДЕРАМИ**

- 7.2.1. Приймання на склад за «ордерною» схемою
- 7.2.2. Відвантаження зі складу за «ордерною» схемою

#### **7.3. ЗВІРКА І КОРИГУВАННЯ ЗАЛИШКІВ ТОВАРІВ ПО СКЛАДАХ**

	<ul style="list-style-type: none"> <li>7.3.1. Інвентаризація на складах</li> <li>7.3.2. Оприбуткування надлишків</li> <li>7.3.3. Списання нестач</li> <li>7.3.4. Реєстрація псування товарів</li> <li>7.3.5. Пересортиця товарів</li> </ul>		
	<b>7.4. КОНТРОЛЬ І АНАЛІЗ ДАНИХ</b>		
	<b>7.5. РОЗМІЩЕННЯ ТОВАРІВ ВСЕРЕДИНІ СКЛАДУ</b>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>7.5.1. Зонування складу приміщеннями</li> <li>7.5.2. Склад з довідковим зберіганням товарів по комірках</li> <li>7.5.3. Склад з адресним зберіганням товарів по комірках</li> </ul>		
	<b>Практикум №7</b>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>7.1. Нормативно-довідкова інформація</li> <li>7.2. Закупівля і аналіз залишків товарів</li> </ul>		
	<b>Додатковий практикум по розділу №7</b>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>7.1. Операції на складі, розділеному на приміщення</li> <li>7.2. Переміщення між складами</li> <li>7.3. Оформлення нестачі і псування товарів</li> </ul>		
<b>8.</b>	<b>Результати діяльності підприємства</b>	<b>5,0</b>	
	<b>Теоретична частина</b>		
	<b>8.1. ВИЗНАЧЕННЯ ВАЛОВОГО ПРИБУТКУ</b>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>8.1.1. Виручка від продажів</li> <li>8.1.2. Собівартість реалізації</li> <li>8.1.3. Додаткові витрати по закупівлі товарів</li> <li>8.1.4. Аналіз даних і звітність</li> </ul>		
	<b>8.2. ІНШІ ДОХОДИ ТА ВИТРАТИ</b>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>8.2.1. Відображення інших доходів</li> <li>8.2.2. Відображення інших витрат</li> <li>8.2.3. Витрати майбутніх періодів</li> <li>8.2.4. Аналіз інформації</li> </ul>		
	<b>8.3. ФІНАНСОВИЙ РЗУЛЬТАТ І ЗАКРИТТЯ ПЕРІОДУ</b>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>8.3.1. Підготовка нормативних даних</li> <li>8.3.2. Визначення і аналіз фінансових результатів</li> <li>8.3.3. Регламент закриття періоду</li> </ul>		
	<b>Практикум №8</b>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>8.1. Розрахунок собівартості реалізованих товарів</li> <li>8.2. Накопичення і аналіз витрат періоду (інших витрат)</li> </ul>		
	<b>Додатковий практикум по розділу №8</b>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>8.1. ВМП і ТЗВ</li> <li>8.2. Фінансовий результат в розрізі напрямів діяльності</li> </ul>		
<b>9.</b>	<b>Облік ПДВ</b>	<b>4,0</b>	
	<b>Теоретична частина</b>		
	<b>9.1. ПІДГОТОВКА ДОВІДКОВИХ ТА НОРМАТИВНИХ ДАНИХ</b>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>9.1.1. Параметри організації</li> <li>9.1.2. Параметри контрагента</li> </ul>		

<p>9.1.3. Параметри номенклатури</p> <p><b>9.2. ПОДАТКОВИЙ КРЕДИТ З ПДВ</b></p> <p>9.2.1. Очікуваний податковий кредит</p> <p>9.2.2. Реєстрація податкових документів</p> <p>9.2.3. Контроль податкового кредиту</p> <p><b>9.3. ПОДАТКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ З ПДВ</b></p> <p>9.3.1. Очікувані податкові зобов'язання</p> <p>9.3.2. Виписка податкових документів</p> <p>9.3.3. Контроль податкових зобов'язань</p> <p style="text-align: center;"><b>Практикум №9</b></p> <p>9.1.Податковий кредит</p> <p>9.2.Податкові зобов'язання</p>			
<b>10.</b>	<b>Операції між власними організаціями</b>	<b>4,0</b>	
<b>Теоретична частина</b>			
<b>10.1. ОБЛІК НОМЕНКЛАТУРИ В РОЗРІЗІ ОРГАНІЗАЦІЙ</b>			
10.1.1. Аналітичні параметри обліку			
10.1.2. Контроль залишків номенклатури			
10.1.3. Виправлення від'ємних залишків			
<b>10.2. ВІДОБРАЖЕННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ ОПЕРАЦІЙ МІЖ ВЛАСНИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ</b>			
10.2.1. Налаштування правил торгових операцій в межах холдингу			
10.2.2. Відображення передачі товарів між організаціями			
10.2.3. Розрахунки між організаціями			
10.2.4. Аналіз і контроль операцій			
<b>Практикум №10</b>			
10.1.Компенсація від'ємних залишків товарів закупівлею			
<b>Додатковий практикум по розділу №10</b>			
10.1.Продаж товарів іншої організації			
10.2.Компенсація від'ємних залишків організації за рахунок іншої організації			
10.3.Розрахунки між організаціями			
10.4.Аналіз результатів діяльності			
<b>11.</b>	<b>Інструменти управління торгівельною діяльністю</b>	<b>4,0</b>	
<b>Теоретична частина</b>			
<b>11.1. СЕГМЕНТАЦІЯ КЛІЄНТІВ І ТОВАРІВ</b>			
11.1.1.Сегменти партнерів			
11.1.2.Бізнес-регіони			
11.1.3.Сегменти номенклатури			
<b>11.2. ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ ПРОДАЖАМИ</b>			
11.2.1. Маркетингові заходи та інші джерела інформації			
11.2.2. Реєстрація взаємодії та контактів			
11.2.3. Ведення угод з клієнтами			
11.2.4. Формування комерційної пропозиції			
11.2.5. Аналіз результатів угод			

11.2.6. Опрацювання претензій клієнтів		
11.2.7. ABC та XYZ класифікація клієнтів		
<b>11.3. ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ</b>		
11.3.1. ABC та XYZ класифікація номенклатури		
11.3.2. Управління постачанням запасів		
11.3.3. Управління переупакуванням товарів на адресному складі		
<b>Практикум №11</b>		
11.1. Сегментація клієнтів і товарів		
<b>Додатковий практикум по розділу №11</b>		
11.1. Інструменти управління продажами		
11.2. Інструменти управління запасами		
<b>ВСЬОГО:</b>		<b>53,0</b>

**Узгоджено:**

Замовник \_\_\_\_\_

Директор ТОВ «Проком» \_\_\_\_\_

Керівник ЦСН ТОВ «Проком» \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Бутенко С. М

Столярчук І. А.