



Товариство з обмеженою відповідальністю «Проком»

Фізична адреса: Запоріжжя, вул. Перемоги 97-а

Тел. - факс: (0612) 849933

Курс навчання

Використання прикладного рішення «1С: Підприємство. 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	
	Теоретична частина		
	1.1. ПРИЗНАЧЕННЯ ТИПОВОГО РІШЕННЯ		
	1.2. СТАРТОВІ НАЛАШТУВАННЯ		
	1.2.1. Налаштування робочого вікна програми		
	1.2.2. Стартові налаштування системи		
	1.2.3. Помічник швидкого налаштування		
	1.3. ПІДПРИЄМСТВО І ЙОГО СТРУКТУРА		
	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		
	1.4. ПАРТНЕРИ І КОНТРАГЕНТИ		
	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		
	1.5. НОМЕНКЛАТУРА ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ		
	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

2.	Закупівля товарів	6,0	
Теоретична частина			
2.1. ПІДГОТОВКА ДОВІДКОВИХ ДАНИХ			
2.1.1. Реєстрація переліку товарів			
2.1.2. Реєстрація загальних домовленостей з постачальником			
2.2. ВІДОБРАЖЕННЯ ЗАКУПІВЕЛЬ			
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			
2.3. АНАЛІЗ ДАНИХ І ЗВІТНІСТЬ			
2.3.1. Аналіз цінових умов постачання			
2.3.2. Аналіз замовлень постачальникам			
2.3.3. Аналіз закупівель товарів			
Практикум №2			
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			
Додатковий практикум по розділу №2			
2.1. Нормативно-довідкова інформація			
2.2. Закупівля і оприбуткування на «ордерний» склад			
2.3. Імпортні закупівлі			
2.4. Розрахунки з постачальниками			
3.	Правила торгівлі	4,0	
Теоретична частина			
3.1. ЦІНОВА ПОЛІТИКА ПРОДАЖІВ			
3.1.1. Налаштування правил розрахунку цін продажу			
3.1.2. Реєстрація значень цін			
3.1.3. Встановлення цінових правил продажу			
3.2. НАДАННЯ ЗИЖОК І ВСТАНОВЛЕННЯ НАЦІНОК			
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		
	3.3. ПРАВИЛА ОПЛАТИ		
	3.4. ВИЗНАЧЕННЯ ПРАВИЛ ПРОДАЖУ ДЛЯ КЛІЄНТІВ		
	3.5. АНАЛІЗ ДАНИХ І ЗВІТНІСТЬ		
	Практикум №3		
	3.1. Налаштування цінової політики продажів		
	3.2. Надання знижок і встановлення націнок		
4.	Продаж товарів	6,0	
	Теоретична частина		
	4.1. ПІДГОТОВКА ДОВІДКОВИХ ДАНИХ		
	4.2. ВІДОБРАЖЕННЯ ПРОДАЖІВ		
	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		
	4.3. АНАЛІЗ ДАНИХ І ЗВІТНІСТЬ		
	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		
	Практикум №4		
	4.1. Формування замовлень		
	4.2. Реалізація товарів та послуг		
	4.3. Повернення товарів покупцем		
	Додатковий практикум по розділу №4		
	4.1. Реалізація без замовлень		
	4.2. Оформлення замовлень і їх виконання		
	4.3. Аналіз руху товару і розрахунків з клієнтами		
5.	Управління грошовими коштами	6,0	
	Теоретична частина		
	5.1. ПІДГОТОВКА ДОВІДКОВИХ ДАНИХ		
	5.2. ОПЕРАЦІЇ З ГРОШОВИМИ КОШТАМИ		
	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		
	5.3. ПЛАНУВАННЯ РУХУ ГРОШОВИХ КОШТІВ		
	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

6.	Розрахунки з партнерами	4,0	
-----------	--------------------------------	------------	--

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

7.	Внутрішні складські операції з товарами	6,0	
-----------	--	------------	--

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

<p>9.1.3. Параметри номенклатури</p> <p>9.2. ПОДАТКОВИЙ КРЕДИТ З ПДВ</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>9.3. ПОДАТКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ З ПДВ</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;">Практикум №9</p> <p>9.1.Податковий кредит</p> <p>9.2.Податкові зобов'язання</p>			
10.	Операції між власними організаціями	4,0	
Теоретична частина			
10.1. ОБЛІК НОМЕНКЛАТУРИ В РОЗРІЗІ ОРГАНІЗАЦІЙ			
10.1.1. Аналітичні параметри обліку			
10.1.2. Контроль залишків номенклатури			
10.1.3. виправлення від'ємних залишків			
10.2. ВІДОБРАЖЕННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ ОПЕРАЦІЙ МІЖ ВЛАСНИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ			
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			
Практикум №10			
10.1.Компенсація від'ємних залишків товарів закупівлею			
Додатковий практикум по розділу №10			
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			
11.	Інструменти управління торгівельною діяльністю	4,0	
Теоретична частина			
11.1. СЕГМЕНТАЦІЯ КЛІЄНТІВ І ТОВАРІВ			
11.1.1.Сегменти партнерів			
11.1.2.Бізнес-регіони			
11.1.3.Сегменти номенклатури			
11.2. ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ ПРОДАЖАМИ			
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		
11.3. ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ		
11.3.1. ABC та XYZ класифікація номенклатури		
11.3.2. Управління постачанням запасів		
11.3.3. Управління переупакуванням товарів на адресному складі		
Практикум №11		
11.1. Сегментація клієнтів і товарів		
Додатковий практикум по розділу №11		
11.1. Інструменти управління продажами		
11.2. Інструменти управління запасами		
ВСЬОГО:		53,0

Узгоджено:

Замовник _____

Директор ТОВ «Проком» _____

Керівник ЦСН ТОВ «Проком» _____

Бутенко С. М

Столярчук І. А.