

	Курс «Концепция и Торговый функционал в программе 1С:Управление производственным предприятием 8 редакция 1.3».	1
1	<p>Курс полезен для подготовки и обучения сотрудников предприятий, профессионально работающих с функционалом программы, обеспечивающим торгово-складской учет, ценообразование, работу с заказами, управление денежными средствами и взаиморасчетами.</p> <p>Основная цель курса – дать слушателям системное представление о возможностях программы в части постановки учета, торгово-складского функционала, управления денежными средствами и взаиморасчетами.</p>	
2	<p>Программа курса:</p> <p>1. Концепция, основы ведения учета и работы в УПП. Обзор подсистем. Общие объекты системы. Назначение программы. Основные используемые объекты, их взаимосвязи. Виды учета. Структура предприятия, организаций. Общие классификаторы. Назначение и использование справочников Организации, Подразделения, Контрагенты, Договоры контрагентов, Номенклатура.</p> <p>2. Ценообразование Принципы ценообразования на предприятии, их реализация в конфигурации. Формирование цен на готовую продукцию, товары и услуги. Цены контрагентов, анализ цен. Плановая себестоимость номенклатуры. Использование информации о ценах.</p> <p>3. Заказы. Резервирование и размещение Работа с заказами поставщикам, покупателей, внутренними заказами, заказами на производство. Резервирование, размещение, корректировка, закрытие. Отчетность.</p> <p>4. Управление закупками Учет закупок и дополнительных расходов. Оприходование материальных ценностей, услуг, оборудования, объектов строительства. Учет таможенных платежей.</p> <p>5. Управление продажами Продажа товаров и услуг. Применение скидок и наценок. Оптовая торговля. Розничная торговля из автоматизированных и неавтоматизированных торговых точек. Комиссионная торговля.</p> <p>6. Складской учет материальных ценностей Складской учет. Инвентаризация, перемещение, комплектация номенклатуры. Учет возвратной тары. Ордерный учет ТМЦ Ордерный учет ТМЦ: поступление и реализация. Резервирование под документ. Финансовые документы поступления и реализации.</p> <p>7. Управление взаимоотношениями с клиентами. CRM АВС-классификация покупателей. Анализ стадий взаимоотношений с покупателями. Календарь пользователя. Планирование событий и напоминаний. Документы, отчеты и обработки подсистемы управления взаимоотношениями с клиентами.</p> <p>8. Денежные средства Управление денежными средствами. Принципы работы с платежными документами. Планы движения денежных средств. Планирование поступлений и расходов. Резервирование денежных средств. Платежный календарь. Учет безналичных и наличных ДС. Анализ доступности денежных средств.</p>	

9. Управление взаиморасчетами

Управление взаиморасчетами с контрагентами и подотчетными лицами. Детализация взаиморасчетов. Контроль кредиторской и дебиторской задолженности.