

Categorías: Administración y gestión

### OBJETIVOS

- Mejorar la gestión de ventas de la empresa, automatizando y sistematizando los procesos y minimizando los errores, basándose en una organización metódica de ficheros con la información del cliente y características del trabajo.
- Aprender a realizar una gestión informatizada teniendo en cuenta el tipo de trabajo su planificación y diversas dificultades.
- Organizar con todos los datos una serie de ficheros que ayuden a tratar la información contable.
- Conocer los protocolos y elementos que conforman una venta.
- Aprender a prever y organizar los presupuestos y otros documentos relacionados con los análisis de los costes.

### CONTENIDOS

#### Contabilidad de ventas

Introducción

Gestión informatizada

Comprensión de las necesidades de la gestión

Identificación de las obligaciones contables

Realización de una planificación

Identificación de dificultades

Gestión de tiempo

Gestión de trabajo

Conocimiento acerca de la informática de gestión

Identificación de ejemplos de gestión y planificación informatizada

Gestión de ficheros maestros

Gestión de internos

Gestión de artículos

Gestión de clientes

Gestión de las formas de pago

Gestión de las formas de cobro

Gestión de externos

Gestión de bancos

Gestión de proveedores

Resumen.

#### Planificación de ventas

Introducción

Gestión de ventas

Realización de ventas, pedidos, albaranes y facturas

Gestión de consultas

Gestión de informes e impresos

Gestión de la contabilidad de ventas

---

Conexión con [www.criteria.es](http://www.criteria.es) | [info@criteria.es](mailto:info@criteria.es) | MAD: 91 571 21 39 | BCN: 93 265 26 77

Previsión y organización

Realización de estadísticas de compras, ventas y almacén

laboración de presupuestos de planificación  
establecimiento de ratios económicos y comerciales  
realización del análisis de costes

Evaluación de la viabilidad financiera

---

Resumen