

Ventas



Microsoft Dynamics 365
Business Central



Temas

- Conceptos básicos de procesos de venta y cobros

Sesiones: 3

Horas: 12

- Flujos de ventas

Sesiones: 7

Horas: 28

- Opciones avanzadas

Sesiones: 4

Horas: 16

- Bancos y cuentas por pagar

Sesiones: 4

Horas: 16

Total de horas: 72

Conceptos básicos de procesos de venta y cobros



Sesión 1

Ficha de clientes

Objetivo: Configurar los datos relevantes de cada cliente.

Sesión 2

Ficha de productos

Objetivo: Configurar los datos relevantes de cada producto.

Sesión 3

Configuración módulo de ventas y cobros

Objetivo: Configurar el comportamiento general del módulo.

Flujos de ventas



Sesión 1

Factura de ventas

Objetivo: Realiza ventas directas, con el módulo facturas de compra.

Cotización de ventas

Objetivo: Inicia el proceso de ventas con una cotización y convierte a pedido de venta la mejor cotización.

Sesión 2

Cotización de ventas

Objetivo: Inicia el proceso de ventas con una cotización y convierte a pedido de venta la mejor cotización.

Pedido de ventas

Objetivo: Ten el control de las mercancías o servicios vendidos, desde que los solicita el cliente hasta que los envías.

Sesión 3

Pedido de ventas

Objetivo: Ten el control de las mercancías o servicios comprados, desde que los pides hasta que los recibes.

Envío de productos

Objetivo: Empaca y envía las mercancías vendidas, de una manera eficaz y controlada.

Sesión 4

Envío de productos

Objetivo: Recibe y ubica las mercancías compradas, de una manera eficaz y controlada.

Pedidos de devolución de ventas

Objetivo: Ten el control de las mercancías a devolver a tus proveedores, cantidades, motivos de devolución, fechas.

Sesión 5

■ Pedidos de devolución de ventas

Objetivo: Ten el control de las mercancías a devolver a tus proveedores, cantidades, motivos de devolución, fechas.

■ Notas de crédito de ventas

Objetivo: Registra cualquier descuento a las facturas de compra.

Sesión 6

■ Agrupar envíos de mercancía en una sola factura

Objetivo: Registrar una factura de compra que ampare varios envíos de mercancías de los proveedores.

■ Pedidos de venta abiertos

Objetivo: Administrar el compromiso a un proveedor para comprar grandes cantidades de mercancías, entregadas en varios envíos a lo largo del tiempo.

Sesión 7

■ Pedidos de venta abiertos

Objetivo: Administrar el compromiso a un proveedor para comprar grandes cantidades de mercancías, entregadas en varios envíos a lo largo del tiempo.

■ Venta de servicios

Objetivo: Revisa como realizar compras de servicios e insumos.

Opciones avanzadas



Sesión 1

■ Ventas con seguimiento de lotes

Objetivo: Revisa como realizar envió de mercancías con seguimiento de lotes.

■ Disponibilidad de productos para vender

Objetivo: Calcula la fecha en la que tendrás disponibles mercancías, para enviar a tus clientes en la fecha requerida.

Sesión 2

■ Compra ligadas a pedidos de venta

Objetivo: Realiza compras y envíalas directamente a tus clientes.

■ Aprobar o rechazar documentos de venta

Objetivo: Aplica flujos de aprobación a tus documentos de ventas.

Sesión 3

■ Aprobar o rechazar documentos de venta

Objetivo: : Aplica flujos de aprobación a tus documentos de ventas

■ Estatus de documentos de venta

Objetivo: Revisa el cumplimiento de los envíos de productos a los clientes en fechas y cantidades.

Sesión 4

■ Movimientos de venta, inventarios

Objetivo: Revisa los efectos de los movimientos de venta en el inventario.

■ Costo de los productos vendidos

Objetivo: Revisa el costo de los productos vendidos.

Bancos y cuentas por pagar



Sesión 1

Bancos

Objetivo: Configurar cuentas de bancos.

Diario de recibo de efectivo

Objetivo: Registro de cobros.

Sesión 2

Diario de recibo de efectivo

Objetivo: Registro de cobros.

Diario de recibo de efectivo

Objetivo: : Registro de cobros.

Sesión 3

Diario de recibo de efectivo

Objetivo: Registro de cobros.

Antigüedad de pagos

Objetivo: Administración de la cuenta de los clientes.

Sesión 4

Depósitos de clientes

Objetivo: Administración de depósitos.

Estado de cuenta de clientes

Objetivo: Control de clientes.