

## ADGG031PO GESTIÓN INFORMATIZADA DE VENTAS

El objetivo de esta formación es que el alumnado adquiera conocimientos para mejorar la gestión de ventas en la empresa, automatizando y sistematizando los procesos y minimizando errores.



GESTIÓN INFORMATIZADA



GESTIÓN DE VENTAS



PREVISIÓN Y PLANIFICACIÓN



Financiado por la Unión Europea  
NextGenerationEU



MINISTERIO  
DE TRABAJO  
Y SEGURIDAD SOCIAL



Plan de Recuperación,  
Transformación  
y Resiliencia



SEPE



985 26 91 29  
622 20 60 95



Avda. de Gijón Nº 30 Bajo,  
Lugones (Siero)



comunicaciones@unendo.es

# ADGG031PO GESTIÓN INFORMATIZADA DE VENTAS

1.	OBJETIVO GENERAL.....	3
2.	CONTENDOS.....	3

## 1. OBJETIVO GENERAL

Mejorar la gestión de ventas en la empresa, automatizando y sistematizando los procesos y minimizando errores.

## 2. CONTENIDOS

### 1. GESTIÓN INFORMATIZADA

- 1.1. Necesidad de la gestión.
- 1.2. Obligaciones contables.
- 1.3. Planificación.
- 1.4. Dificultades.
  - 1.4.1. Tiempo.
  - 1.4.2. Trabajo.
- 1.5. La informática de gestión.
- 1.6. Ejemplos de gestión y planificación informatizada.

### 2. FICHEROS MAESTROS

- 2.1. Internos.
  - 2.1.1. Artículos.
  - 2.1.2. Clientes.
  - 2.1.3. Formas de pago.
  - 2.1.4. Formas de cobro.

## 2.2. Externos.

### 2.2.1. Bancos.

### 2.2.2. Proveedores.

## 3. GESTIÓN DE VENTAS

### 3.1. Ventas, pedidos, albaranes y facturas.

### 3.2. Consultas.

### 3.3. Informes, impresos.

### 3.4. Contabilidad de ventas.

### 3.5. Conexión con la T.P.V.

## 4. PREVISIÓN Y PLANIFICACIÓN

### 4.1. Estadísticas de compras, ventas y almacén.

### 4.2. Presupuestos de planificación.

### 4.3. Ratios económicos y comerciales.

### 4.4. Análisis de costes.

### 4.5. Viabilidad financiera.