

Согласовано:
Директор ООО «БС-Консалт»
Некрасов Д.А.

Утверждено:
Приказом №4 от 03.10.2019

Программа дополнительного профессионального образования
«1С:Предприятие 8. Управление торговлей. Практическое применение типовой
конфигурации». Редакция 11.

(40 академических часов)

Разработано:
методисты-разработчики ООО «1С»

г.Ижевск, 2019 г.

Пояснительная записка.

Настоящая программа составлена в соответствии с федеральным законом "Об образовании в Российской Федерации" от 29.12.2012 N 273-ФЗ и Приказом Министерства образования и науки РФ от 1 июля 2013 г. N 499 "Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам".

Цель программы: для формирования целостного и правильного понимания работы «1С:Управление торговлей 8.11» для решения задач оперативного и управленческого учета, анализа и планирования торговых операций.

Программа обучения предназначена для:

- кладовщиков;
- специалистов складского и торгового учета;
- специалистов бухгалтерии;
- руководителей торговых компаний.

Процесс обучения сочетает в себе:

- передачу теоретического материала преподавателем в форме лекций с демонстрацией практических примеров в программе «1С» на компьютере преподавателя через проектор;
- практическую работу — индивидуальное выполнение слушателями курса практикумов на компьютерах.
- Самостоятельную работу – самостоятельное изучение методического материала.

В результате обучения у слушателей будут сформированы компетенции:

- целостное и правильное понимание работы конфигурации «1С:Управление торговлей 8.11»
- работа со справочниками;
- управления ценообразованием;
- учет оптовой, розничной и комиссионной торговли;
- планирование продаж и платежей;
- навыки анализа взаимоотношения с клиентами.
- автоматизация ключевых направлений деятельности предприятия (финансовый, и хозяйственный учет, ценообразование, маркетинг и т.д)
- оперативный и качественный анализ развития компании;
- формирование отчетности для подготовки бизнес-планов и коммерческих предложений.

Продолжительность программы: 40 часов (33 академических часа в аудитории и 7 часов самостоятельной работы с методическими материалами).

По окончании курса выдается Удостоверение, подтверждающее то, что слушатель прослушал курс и выполнил все практические задания.

Учебно-методический план.

| Наименование темы | Продолжительность, ак. часы |
|---|--------------------------------|
| 1-й день обучения | |
| 1. НОВОЕ В КОНФИГУРАЦИИ "УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВЛЕЙ" | 1 |
| 2. НАЧАЛЬНЫЕ НАВЫКИ РАБОТЫ С ПРОГРАММОЙ | 1 |
| 3. ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЙ ЭТАП | 2 |
| Практическая работа | 1 |
| 2-й день обучения | |
| 4. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ | 2 |
| 5. ВВОД НАЧАЛЬНЫХ ОСТАТКОВ (СОБСТВЕННЫХ ТОВАРОВ НА СКЛАДАХ, ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ, ПРОЧИХ АКТИВОВ/ПАССИВОВ) | 2 |
| Практическая работа | 1 |
| 3-й день обучения | |
| 6. ПРАВИЛА И ДОКУМЕНТООБОРОТ ЗАКУПОК | 1,5 |
| 7. ПРАВИЛА И ДОКУМЕНТООБОРОТ ПРОДАЖ | 1,5 |
| 8. СКЛАДСКИЕ ОПЕРАЦИИ | 1 |
| Практическая работа | 1 |
| 4-й день обучения | |
| 9. РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ | 2 |
| 10. КОМИССИОННАЯ ТОРГОВЛЯ | 2 |
| Практическая работа | 1 |
| 5-й день обучения | |
| 11. МЕЖФИРМЕННЫЕ ПРОДАЖИ ("ИНТЕРКАМПАНИ") | 2 |
| 12. ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ | 2 |
| Практическая работа | 1 |

Календарно-учебный график.

| Часы, академ. | ПН | ВТ | СР | ЧТ | ПТ |
|------------------|----|----|----|----|----|
| | | | | | |

| | | | | | |
|----|----------|----------|----------|----------|----------|
| 33 | 4Т и 1ПР | 4Т и 1ПР | 4Т и 1ПР | 4Т и 1ПР | 4Т и 1ПР |
|----|----------|----------|----------|----------|----------|

Т- теория;

П-практика;

Содержание программы.

| Наименование темы |
|---|
| 1-й день обучения |
| <p>1. НОВОЕ В КОНФИГУРАЦИИ "УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВЛЕЙ" 2. НАЧАЛЬНЫЕ НАВЫКИ РАБОТЫ С ПРОГРАММОЙ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Работа пользователя • Основные объекты конфигурации • Работа со справочниками, документами, списками и журналами документов, отчетами • Сервисные возможности <p>3. ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЙ ЭТАП</p> <ul style="list-style-type: none"> • Настройка работы пользователей программы • Заполнение классификаторов • Настройка параметров учета • Ввод основных сведений о торговом предприятии • Ввод информации о номенклатурных позициях • Ввод информации о деловых партнерах предприятия <p>Практическое закрепление материала</p> |
| 2-й день обучения |
| <p>4. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ Настройка правил ценообразования Назначение цен номенклатуры Формирование прайс-листа Назначение скидок (наценок)</p> <p>5. ВВОД НАЧАЛЬНЫХ ОСТАТКОВ (СОБСТВЕННЫХ ТОВАРОВ НА СКЛАДАХ, ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ, ПРОЧИХ АКТИВОВ/ПАССИВОВ) Практическое закрепление материала</p> |
| 3-й день обучения |
| <p>6. ПРАВИЛА И ДОКУМЕНТООБОРОТ ЗАКУПОК</p> <ul style="list-style-type: none"> • Цены поставщиков • Соглашения с поставщиками • Формирование и обработка заказов поставщикам • Оплата заказов поставщикам • Формирование документов поступления |

- Документооборот закупок с использованием ордерной схемы
- Возврат товаров поставщикам
- Анализ данных

7. ПРАВИЛА И ДОКУМЕНТООБОРОТ ПРОДАЖ

- Взаимодействия
- Сделки с клиентами
- Соглашения с клиентами
- Коммерческие предложения
- Формирование и обработка заказов клиентов
- Оплата заказов клиентов
- Формирование документов реализации
- Документооборот продаж с использованием ордерной схемы
- Возврат товаров от клиентов
- Анализ данных

8. СКЛАДСКИЕ ОПЕРАЦИИ

- Проведение инвентаризации товаров
- Перемещение товаров
- Сборка (разборка) товаров и наборы при продаже

Практическое закрепление материала

4-й день обучения

9. РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ

- Настройка структуры торговых точек
- Настройка эквайринга
- Поступление товаров в розничные торговые точки
- Продажа товаров в розничных торговых точках
- Анализ данных

10. КОМИССИОННАЯ ТОРГОВЛЯ

- Поступление товара на комиссию. Продажа комиссионных товаров. Оформление отчетов комитентам (продажа/списание). Расчеты с клиентом
- Передача товара на комиссию. Оформление отчетов комиссионеров. Расчеты с комиссионером.
- Анализ данных

Практическое закрепление материала

5-й день обучения

11. МЕЖФИРМЕННЫЕ ПРОДАЖИ ("ИНТЕРКАМПАНИ")

12. ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

- Доходы предприятия
- Расходы предприятия
- Заккрытие месяца
- Анализ финансовых результатов

Практическое закрепление материала

Материально-методическое обеспечение.

Учебный класс оборудован:

- столы и стулья;

- письменная доска;
- проектор и экран;
- компьютеры.

На курсе каждый слушатель обеспечивается методическим материалом: "Основные принципы работы с программой «1С:Управление торговлей 8.Редакция 11.4» и торговый функционал в «1С:Комплексная автоматизация 2».

Также слушатели могут воспользоваться дополнительными источниками информации:

- <https://1c.ru/> - сайт фирмы разработчика программных продуктов 1С;
- <https://its.1c.ru/> - сайт сервиса Информационно-техническое сопровождение программ 1С;
- руководство пользователя в комплекте поставки программного продукта 1С;
- руководство администратора в комплекте поставки программного продукта 1С;