

Оглавление

Введение.....	7
От издательства	8
Глава 1. Настройка интерфейса программы	9
Особенности интерфейса программы по сравнению с предыдущими версиями . . .	10
Настройка Рабочего стола	14
Настройка панели разделов.....	16
Настройка панели навигации.....	17
Настройка панели действий.....	18
Настройка форм и диалогов.....	20
Настройка печати списков	24
Глава 2. Настройка параметров учета	26
Общие параметры настройки	28
Параметры маркетингового учета	29
Настройка учета оптовых продаж	30
Настройка учета розничных продаж	33
Параметры учета запасов и закупок	34
Настройка финансового учета	36
Глава 3. Настройка параметров организации работы.....	38
Персональные настройки пользователя.....	39
Изменение пароля пользователя	39
Персональные настройки работы с файлами	40
Персональная настройка прокси-сервера	42
Учетные записи электронной почты.....	43
Виды и использование взаимодействий.....	44
Планирование встреч.....	46
Планирование телефонных звонков	49
Создание электронного почтового сообщения.....	50
Работа с файловым хранилищем.....	53

Глава 4. Быстрый старт	59
Основные этапы работы с программой	60
Как задать оптимальные параметры учета	63
Как заполнить или отредактировать справочник	64
Как быстро ввести и распечатать документ	65
Как сохранить документ, провести его по учету и отменить его проведение	68
Как сформировать и распечатать отчет	69
Как удалить документ, номенклатурную позицию или иной объект	70
Глава 5. Ввод исходных данных	73
Заполнение базовых классификаторов	74
Настройка мультивалютного учета	74
Заполнение банковского классификатора	80
Классификатор стран мира	82
Ввод сведений о физических лицах	84
Формирование списка документов, удостоверяющих личность	84
Регистрация физических лиц в информационной базе	85
Ввод сведений о собственном предприятии	90
Организации, входящие в состав компании	90
Настройка системы налогообложения организации	93
Формирование структуры компании	95
Настройка справочника мест хранения товарно-материальных ценностей ...	97
Настройка рабочих календарей предприятия	104
Исходные данные для учета номенклатурных позиций	108
Справочник единиц измерения	108
Виды номенклатуры	110
Заполнение справочника номенклатуры	116
Регистрация деловых партнеров компании в информационной базе	125
Банковские счета собственных организаций	134
Кассы предприятия	137
Глава 6. Маркетинг на торговом предприятии	141
Построение системы ценообразования	142
Настройка ценовых групп	142
Настройка правил расчета собственных цен предприятия	143
Система применения скидок и наценок в «1С:Управление торговлей 8.2» ..	151
Формирование графиков оплаты реализуемых товаров	160
Комплексное применение условий продаж через формирование типовых соглашений	164

Работа со списком документов	164
Формирование и редактирование типовых соглашений	166
Уточнение цен для ценовых групп в рамках типового соглашения	168
Уточнение цен по товарным позициям	169
Применение скидок и наценок в рамках типового соглашения.	170
Детализация условий продаж	170
Регулярное типовое соглашение	171
Прочие сведения о вводе и редактировании типовых соглашений.	172
Организация и учет маркетинговых мероприятий	172
Каналы рекламных воздействий.	172
Планирование и проведение маркетинговых мероприятий.	174
Глава 7. Ведение складского учета	178
Ведение учета в разрезе складских ячеек	179
Построение структуры складских ячеек.	180
Распределение номенклатуры по складским ячейкам	182
Оформление складских ордеров	184
Приходный ордер на товары	184
Расходный ордер на товары	187
Отражение складских операций	189
Список складских документов.	189
Внутреннее перемещение товаров	191
Внутреннее потребление товаров	193
Оприходование товаров	194
Списание товаров.	196
Инвентаризация товаров на складе	197
Глава 8. Учет оптовых закупок.	199
Ввод сведений о ценах партнеров	200
Оформление предварительной документации на приход товаров.	203
Учет соглашений с поставщиками.	204
Учет заказов поставщикам.	209
Документальное оформление прихода товаров от поставщика	213
Отчет о комиссионных продажах.	220
Глава 9. Учет оптовых продаж	225
Оформление предварительной документации на отгрузку товаров.	226
Настройка механизма клиентских сделок	226
Регистрация клиентской сделки	232

Общие сведения о работе с заказами клиентов	241
Заключение индивидуального соглашения с клиентом	242
Регистрация коммерческих предложений	247
Регистрация клиентских заказов	250
Выписка накладных и актов на реализацию номенклатурных позиций	254
Возврат товаров от покупателей	257
Глава 10. Учет розничных продаж	259
Построение структуры розничных торговых точек	260
Назначение касс торговым точкам	261
Отражение розничных продаж	263
Автоматизированная торговая точка	263
Неавтоматизированная торговая точка	271
Сдача наличной выручки	274
Глава 11. Учет денежных средств	277
Статьи движения денежных средств	278
Учет кассовых операций	280
Приходный кассовый ордер	281
Расходный кассовый ордер	284
Авансовый отчет	288
Формирование кассовой книги	291
Учет банковских операций	294
Поступление денег на счет предприятия	295
Документ на перечисление безналичных денежных средств	298
Проведение платежей с помощью банковской выписки	301
Глава 12. Формирование отчетности	305
Прайс-лист	306
Отчет о денежных средствах	307
Товарный отчет ТОРГ-29	308
Отчет по себестоимости и выручке от оптовой торговли	309
Отчет по себестоимости и выручке от розничной торговли	312
Отчет по складским остаткам	313
Анализ финансовых результатов	314
Анализ доходов и расходов	316
Анализ первичного интереса	317
Сравнение сегментов партнеров	319
Заключение	320