

CURS

(ADGG0003) GESTIÓ INFORMATITZADA DE VENDES

ADREÇAT A
DONES ATURADES
+16ANYS

40h de Formació

amb certificat



OBJECTIUS

- Adquirir les habilitats digitals essencials per adaptar-se als nous entorns laborals.
- Aprendre a realitzar una gestió informatitzada tenint en compte el tipus de treball, la seva planificació i diverses dificultats. Organitzar amb totes les dades una sèrie de fitxers que ajudin a tractar la informació comptable.
- Conèixer els protocols i elements que conformen una venda. Aprendre a preveure i organitzar els pressupostos i altres documents relacionats amb l'anàlisi de costos.
- Promoure la formació continua i la inclusió digital: Fomentar l'adopció de noves tecnologies com a part del desenvolupament professional i personal.



BENEFICIS

- **Optimització de la gestió de vendes:** Aprendre a automatitzar i sistematitzar processos per millorar l'organització i reduir errors en la gestió comercial.
- **Domini d'eines de comptabilitat digital:** Coneixeràs com gestionar de manera informatitzada les dades comptables, des de clients fins a proveïdors i bancs.
- **Planificació estratègica de vendes:** Desenvoluparàs habilitats per preveure compres, analitzar pressupostos i prendre decisions financeres més encertades.
- **Major eficiència i productivitat:** Aprendre a gestionar comandes, factures i estadístiques de vendes de manera àgil i organitzada.
- **Millora de l'ocupabilitat:** Adquiriràs coneixements pràctics que t'ajudaran a destacar en feines administratives i de gestió comercial en empreses de qualsevol sector.



CONTINGUT

CONEIXEMENTS TÈCNICS:

MÒDUL 1: COMPTABILITAT DE LA EMPRESA:

1. Gestió informatitzada

- Comprensió de les necessitats de la gestió.
- Identificació de les obligacions comptables.
- Realització d'una planificació.
- Identificació de dificultats.
- Gestió de temps.
- Gestió de feina.
- Coneixement sobre la informàtica de gestió.
- Identificació d'exemples de gestió i de planificació informatitzada.

2. Gestió de fitxers mestres

- Gestió interns.
- Gestió d'articles.
- Gestió de clients.
- Gestió de les formes de pagament.
- Gestió de les formes de cobrament.
- Gestió externs.
- Gestió de bancs.
- Gestió de proveïdors.

MÒDUL 2: PLANIFICACIÓ DE VENDES

1. Gestió de vendes

- Realització de vendes, comandes, albarans i factures.
- Gestió de consultes.
- Gestió d'informes i impresos.
- Gestió de la comptabilitat de vendes.
- Connexió amb la T.P.V

2. Previsió i organització

- Realització d'estadístiques de compres, vendes i magatzem.
- Elaboració de pressupostos de planificació.
- Establiment de ràtios econòmiques i comercials
- Realització de l'anàlisi de costos.
- Avaluació de la viabilitat financera

"Cursos cofinançats pel Servei Públic d'Ocupació de Catalunya i el Fons Social Europeu, i finançats pel Ministerio de Trabajo y Economía Social – Servicio Público de Empleo Estatal".

HABILITATS DE GESTIÓ, PERSONALS I SOCIALS:

- Valoració de les necessitats i obligacions comptables i creació d'una planificació basada en la gestió informatitzada.
- Interès per la utilització dels fitxers mestres d'acord amb una sèrie de dimensions que comprèn la comptabilitat a l'empresa
- Demostració d'iniciativa i flexibilitat a l'hora de realitzar la gestió de les vendes.
- Adquisició d'habilitats a la previsió de compres i vendes i anàlisi d'estadístiques relacionades amb els pressupostos de planificació.



DOCUMENTACIÓ

- CURRÍCULUM VITAE
- Fotocòpia del DNI/NIE
- DARDO (targeta de l'atur)



DURADA

Inici: Finals de març
40 hores presencials

“Cursos cofinançats pel Servei Públic d'Ocupació de Catalunya i el Fons Social Europeu, i finançats pel Ministerio de Trabajo y Economía Social – Servicio Público de Empleo Estatal”.

¿T' interessa aquest curs? CONTACTA'NS:

OFICINES CENTRALS

☎ 658 39 92 28
✉ foap@grupessentia.com

C/ Borrell 4
08172 Sant Cugat del Vallès
www.grupessentia.com

