

**Аннотация к дополнительной профессиональной программе
повышения квалификации «1С:Управление торговлей 8.3»**

Название курса	«1С:Управление торговлей 8.3»
Продолжительность курса	30 часов
Документ об окончании	Удостоверение о повышении квалификации
Цель курса	Систематизировать знания в области оперативного учета и облегчить способы его ведения, используя современную программу «1С:Управление торговлей».
Навыки получаемые по окончании курса	<ul style="list-style-type: none"> - уверенно владеть инструментарием программы; - применять на практике методики отражения в программе стандартных торговых операций; - контролировать состояние критически важных разделов учёта; - диагностировать и корректно исправлять пользовательские ошибки в информационной базе.
Содержание курса	
Настройка параметров учета.	Знакомство с программой «1С: Управление торговлей» как с одной из программ комплекса «1С: Предприятие». Знакомство с интерфейсом программы. Настройка и заполнение параметров предприятия: сведения об организации, учетная политика, общие настройки системы. Настройка прав пользователя. Заполнение справочников: физические лица, склады, кассы, статьи затрат. Работа с классификаторами: банки, единицы измерения, страны мира. Удаление объектов.
Работа со справочниками.	Заполнение справочника Контрагенты (сведения о поставщиках, покупателях, реализаторах и комитентах). Заполнение справочника Номенклатура (ввод информации о товаре, услугах, наборах). Формирование цен и скидок на товары (типы цен для поставщиков и покупателей). Работа с документами. Ценообразование (установка цен номенклатуры, установка скидок). Печать прайс – листа. Проверочная работа.
Ввод остатков. Работа с отчетами.	Ввод начальных остатков (остатки товаров, остаток в кассе, на расчетном счете, состояние взаиморасчетов). Проверка результатов работы в отчетах (взаиморасчеты с контрагентами, остатки и движение товара, движение денежных средств). Работа с кассовыми и банковскими документами (приходные, расходные кассовые ордера, платежное поручение, банковская выписка). Учет расчетов с подотчетными лицами (выдача денежных средств в подотчет, авансовый отчет, возврат неиспользованных подотчетных сумм). Формирование отчетов.
Продажа товара+ складские операции.	Регистрация заявки от покупателей в программе. Выписка счета на оплату для покупателей. Продажа товара по предоплате и в кредит (реализация товаров и услуг, счет – фактура выданная). Взаиморасчеты с покупателями (оплата за наличный и безналичный расчет). Дополнительные расходы при продаже товаров. Возврат товаров от покупателей. Возврат денежных средств покупателю. Формирование отчетов (взаиморасчеты с контрагентами, отчет о продажах).
Складские операции.	Складские операции (перемещение товаров, инвентаризация товаров, списание, оприходование товаров). Продажа товаров в розницу (Чек ККМ, закрытие кассовой смены, сдача выручки в кассу организации). Оформление возврата товаров в рознице (в день продажи и после закрытия кассовой смены). Работа с реализаторами и комитентами (контрагенты, выступающие по договору комиссии