



# AVANZA

## CENTRO DE FORMACIÓN

**PROGRAMA FORMATIVO DE LA ESPECIALIDAD FORMATIVA**

**GESTIÓN INFORMATIZADA DE VENTAS**

**ADGG031PO**

## **PROGRAMA DE LA ESPECIALIDAD FORMATIVA: GESTIÓN INFORMATIZADA DE VENTAS**

---

### **DATOS GENERALES DE LA ESPECIALIDAD FORMATIVA**

**1. Familia Profesional:** ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN

**Área Profesional:** GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN

**2. Denominación:** GESTIÓN INFORMATIZADA DE VENTAS

**3. Código:** **ADGG031PO**

**4. Objetivo General:** Mejorar la gestión de ventas en la empresa, automatizando y sistematizando los procesos y minimizando errores.

### **5. CONTENIDOS FORMATIVOS:**

#### 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.