

KC-Market

Zasady pracy z systemem część II

Szkolenie merytoryczne – KC-PMM 2

Szkolenie skierowane jest do dealerów i informatyków zajmujących się merytorycznym wsparciem użytkowników systemu KC-Market i programu KC-Firma.

Tematyka szkolenia

Analiza pracy sklepu:

- ▶ Omówienie raportów dotyczących sprzedaży („Raport o sprzedaży”, „Struktura sprzedaży”, „Towary wiodące w grupach”, „Rotacja towarów”, „Struktura rotacji”, „Analiza koszyka”, itp.)
- ▶ Omówienie raportów dotyczących zakupach (analiza zakupów wg dostawców, analiza zakupów wg producentów, analiza zakupów wg grup towarowych, itp.)
- ▶ Omówienie raportów dotyczących zapasach („Struktura zapasów”, „Towary zalegające”, „Towary przeterminowane”, „Towary przecenione poniżej cen zakupu”, „Braki wg limitów”, itp.)
- ▶ Omówienie raportów dotyczących kontrahentach („Raport o kontrahencie”, „Ranking klientów”)
- ▶ Omówienie raportów dotyczących pracy personelu („Raport o kasjerach”, „Raport godzinowy wg kas” oraz prezentacja programu KC-Nadzór kasowy)

Rozliczenie sklepu oraz elementy finansów i księgowości:

- ▶ Omówienie sposobów prowadzenia i rozliczania finansów sklepu (rozliczenie sprzedaży, raporty kasowe, konfiguracja programu w zakresie automatycznego rejestrowania dokumentów kasowych)
- ▶ Omówienie zagadnień związanych z rozliczeniem z kontrahentami (rejestracja i rozliczanie zobowiązań i należności, wykonywanie przelewów oraz prowadzenie sald kont bankowych, konfiguracja programu w zakresie automatycznego rejestrowania rozrachunków)
- ▶ Omówienie zagadnień związanych z rozliczeniem spisu z natury (zasady przeprowadzania spisu z natury, warianty spisu z natury, zasady rozliczenia spisu z natury, omówienie wydruków inwentaryzacyjnych)
- ▶ Omówienie zagadnień związanych z prowadzeniem sprawozdawczości księgowej (omówienie raportów obrotowych, omówienie rejestrów sprzedaży, omówienie rap. dotyczących dokumentów magazynowych, omówienie rejestrów VAT oraz prezentacja programu KC-Eksport)

Zamówienia elektroniczne:

- ▶ Omówienie sposobów przygotowywania zamówień (metoda ręczna, przy pomocy kolektora danych, kreator zamówień, z wykorzystaniem zamówień od odbiorców)
- ▶ Omówienie wariantów pracy kreatora zamówień (kreowanie zamówień na podstawie historii sprzedaży (rotacja), na podstawie limitów dla wybranych towarów, z wykorzystaniem oferty od dostawcy, z wykorzystaniem historii zakupów u wybranego dostawcy, itp.)
- ▶ Omówienie elementów systematyki towarowej związanej z zamówieniami elektronicznymi
- ▶ Omówienie elektronicznej wymiany dokumentów z dostawcą (wysyłanie zamówień faksem oraz pocztą elektroniczną email bezpośrednio z programu, eksportowanie zamówień do plików zewnętrznych, importowanie ofert od dostawców oraz elektronicznych dokumentów do staw)



➤ Organizacja szkolenia

Szkolenia stacjonarne:

- ▶ **Metoda:** wykład
- ▶ **Czas trwania:** ok. 5-6 godzin (9.00-15.00)
- ▶ **Ilość uczestników:** do 10 osób
- ▶ **Miejsce:** Bochnia
- ▶ **Cykl:** co 3 - 4 miesiące
- ▶ **Cena za osobę:** 150 zł + 22% VAT
W cenę wliczone są materiały dydaktyczne oraz barek kawowy i ciepły posiłek

Szkolenia indywidualne:

- ▶ **Metoda:** wykład lub wykład z ćwiczeniami
- ▶ **Czas trwania:** do uzgodnienia
- ▶ **Ilość uczestników:** do uzgodnienia
- ▶ **Miejsce:** wskazane przez zamawiającego
- ▶ **Cena:** do uzgodnienia

➤ Dyplomy

Każdy uczestnik otrzymuje dyplom poświadczający jego udział w szkoleniu.

➤ Inne szkolenia dla dealerów i informatyków

- ▶ KC-MARKET - instalacja, konfiguracja i utrzymanie techniczne systemu
- ▶ KC-MARKET - Zasady pracy z systemem cz. I
- ▶ KC-MENADŻER - instalacja, konfiguracja i utrzymanie techniczne systemu
- ▶ KC-MENADŻER - Zasady pracy z systemem

➤ Kontakt

Anna Miąsko, tel. (014) 611-94-40
e-mail: szkolenia@kucharscy.com.pl

Sebastian Nowak, tel. 602-158-159
e-mail: sebastiannowak@kucharscy.com.pl

Strona Internetowa:

www.kucharscy.com.pl