

2008

PRESTACIONES DEL MÓDULO DE GESTIÓN COMERCIAL



**DOCUMENTACIÓN TÉCNICA
DE TEOWIN**

SIMSA

04/03/2008

CARACTERÍSTICAS GENERALES

La Gestión Comercial de TeoWin está compuesta por dos importantes apartados:

- Uno que se ocupa de facilitar la gestión administrativa en cuanto a compras y ventas.
- Y otro diseñado para rellenar y consultar la base de datos con la información básica que necesita el programa para poder llevar a cabo la función que conlleva este módulo.

La apariencia de este módulo es claramente la tradicional de Windows y la Base de Datos con las que trabaja son SQL o MSDEE de Microsoft.

La información básica con la que trabaja hace referencia a los siguientes conceptos:

- Clientes y Proveedores
- Artículos y Familias (que sirven para clasificar los artículos)
- Agentes y Arquitectos
- Series de Facturación
- Bancos

Además puede especializarse más en los sectores del mueble y el aluminio con otros conceptos como son:

- Modelos y Acabados
- Fábricas
- Despieces de Semielaborados
- Grupos de colores
- Tratamientos
- Etc.



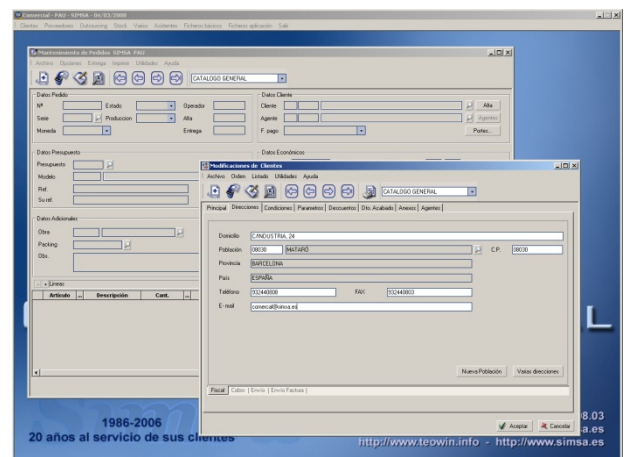
De hecho, el principal objetivo de este módulo es agilizar y simplificar las tareas administrativas a realizar por las empresas de estas industrias. Además, puede completarse opcionalmente con los módulos de Gestión Financiera y Gestión Contable constituyendo así, una solución integral única.

A continuación detallamos los conceptos que resuelve el módulo de Gestión Comercial de TeoWin:

GESTIÓN DE COMPRAS

Para la Gestión de Compras se implementan las siguientes funciones:

- Pedidos a proveedores
- Recepción total o parcial de pedidos a proveedores generando un albarán.
- Gestión de facturas de proveedores.
- Generación de los efectos a pagar según vencimientos de la forma de pago.
- Abonos y reclamaciones a los proveedores.
- Traspaso a contabilidad de facturas y abonos.
- Múltiples tarifas, precios y descuentos.
- Certificaciones de calidad y garantía.
- Inspección del material recepcionado.
- Listados de:
 - Previsión de compras
 - Promedios e históricos de compras
 - Consumos
- Estadísticas de:
 - Artículos por proveedor
 - Compras a proveedor



GESTIÓN DE VENTAS

Por otro lado, en la Gestión de Ventas podemos encontrar ayuda para la realización de las siguientes tareas:

- Pedidos de clientes
- Entrega de pedidos de clientes totales o parciales generando uno o varios albaranes.
- Entrega y confirmación de albaranes de cliente.
- Generación de la ficha del transportista.
- Generación de facturas a clientes a partir de uno o varios albaranes.
- Generación automática de los efectos a cobrar según vencimientos de la forma de pago del cliente.
- Generación de abonos a clientes.
- Traspaso a contabilidad de facturas y abonos.
- Gestión de agentes
- Comisiones directas, indirectas y por agentes.
- Múltiples series de facturación.
- Análisis de valoración.
- Estadísticas de ventas.
- Previsiones de ventas.
- Rappels.

Además, este módulo presenta la función de inventario de materia prima y producto terminado en el almacén.

