Instructivo

# Sistema de Punto de Venta

José Brayan Tebelán Mejía



# Introducción al Sistema POS y Roles

## **Objetivos**

- · Presentación del sistema POS.
- Explicación de roles (Vendedor, Administrador).
- · Acceso al sistema y autenticación.

#### Video de Capacitación:

https://drive.google.com/file/d/1uAbPKYi1TtDalFAbwE-Jay5Xnos9P1Xb/view?usp=drive\_link



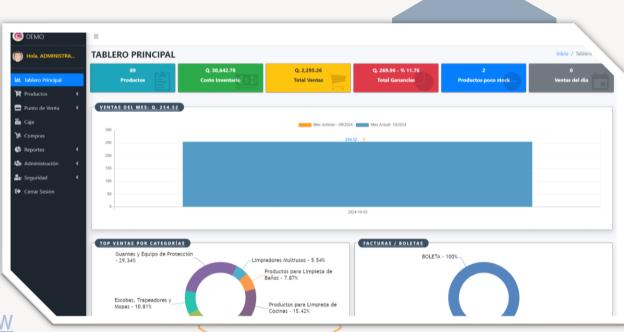
# Manejo de la Interfaz de usuario

## **Objetivos**

- Familiarización con la interfaz del sistema.
- Personalización de la vista de inicio.
- Uso del menú principal y navegación básica.

#### Video de Capacitación:

https://drive.google.com/file/d/1m9HiqYfciDox1cc2egxaWe8iAs4c8v2Q/view?usp=sharing



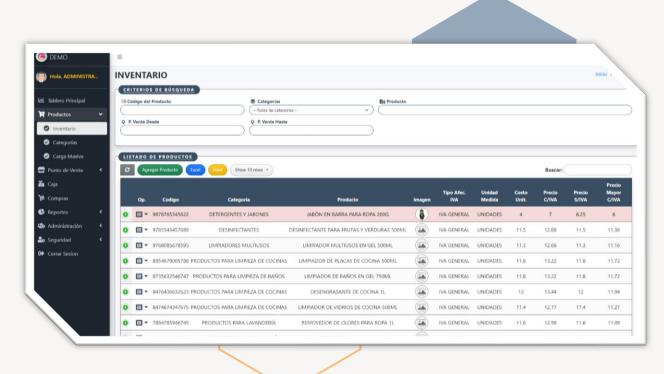
# Gestión de Productos e Inventario

## **Objetivos**

- Registro de Nuevos Productos.
- · Actualización de inventarios en tiempo real.
- Alertas de Stock Bajo.

#### Video de Capacitación:

https://drive.google.com/file/d/1CVp9-EBoDnHyAL61mzvpwmJADRT-8-hd/view?usp=sharing



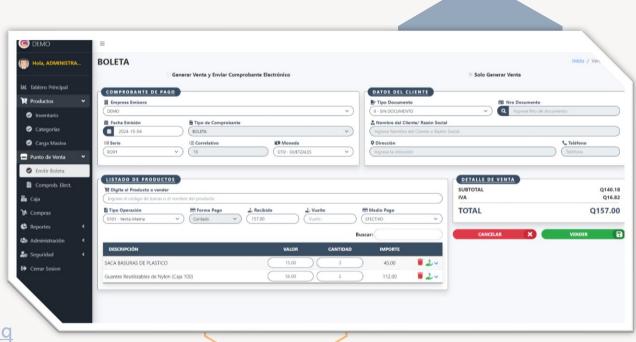
# Proceso de Ventas y Pagos

## **Objetivos**

- Uso del módulo de punto de venta.
- Proceso completo de ventas (agregar productos, gestionar cantidades, aplicar descuentos).
- Manejo de pagos (efectivo, transferencia).
- Generación de comprobantes.

#### Video de Capacitación:

https://drive.google.com/file/d/19itqvGjDUSo1R8EWPz\_q Ye\_vJU69mXjU/view?usp=sharing



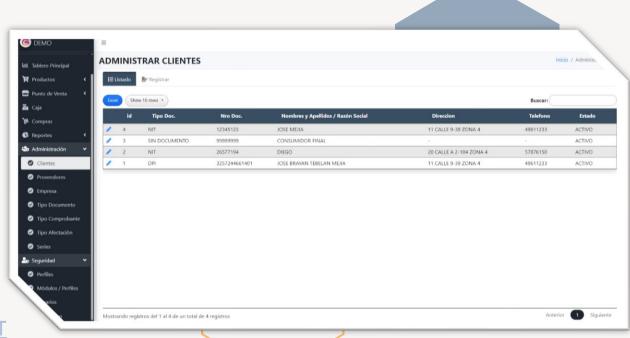
# Gestión de usuarios y clientes

## **Objetivos**

- Crear y gestionar usuarios (Vendedores, Administradores).
- Configuraciones de roles y permisos.
- Registro y edición de datos de clientes.

#### Video de Capacitación:

https://drive.google.com/file/d/1AOPsa3eOEvcL5ohLwhTP-uu3X7COEOIR/view?usp=sharing



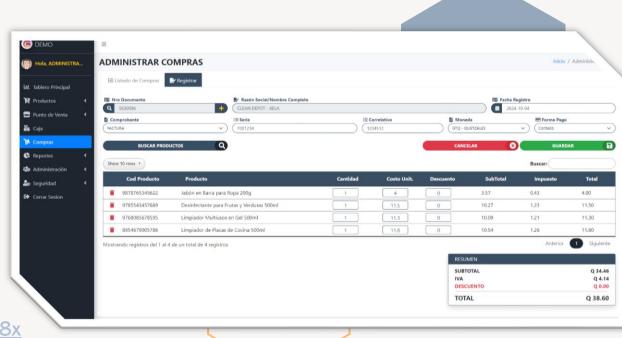
# Gestión de Proveedores y Compras

## **Objetivos**

- Crear y gestionar proveedores.
- Uso del módulo de compras.
- Proceso completo de compras (agregar productos, gestionar cantidades, aplicar descuentos).

#### Video de Capacitación:

https://drive.google.com/file/d/196oh9CaQjwVkmROC88xg4obnm\_HLjIhS/view?usp=sharing



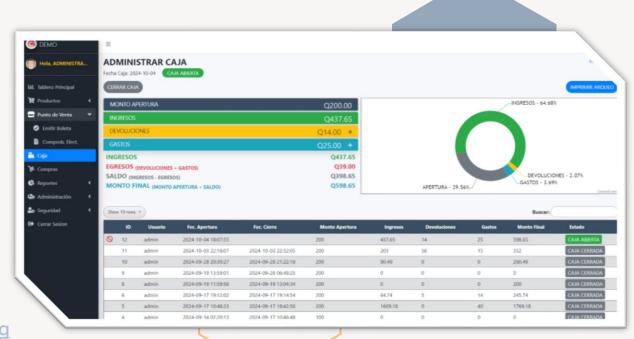
# Generación de Reportes y Cierre de Caja

## **Objetivos**

- · Generación de reportes de ventas.
- Historial de Ventas.
- Procedimiento de apertura y cierre de caja.

#### Video de Capacitación:

https://drive.google.com/file/d/11Q8s2NwvfPsmUmwomg By7JB9 x6q4gqa/view?usp=sharing



## Resumen

A lo largo de la capacitación, hemos aprendido a:

- Utilizar el sistema de punto de venta, para gestionar ventas de manera eficiente.
- Administrar productos e inventario en tiempo real.
- Generar reportes clave para el análisis de ventas y cierre de caja.
- Gestionar usuarios y clientes de forma segura.
- Gestionar proveedores y administrar compras.

Este conocimiento les permitirá optimizar sus tareas diarias, mejorar la precisión en las operaciones y contribuir al éxito de la empresa.



