

Aula 02 – Vendas com Efetivação de Caixa

Olá. Tudo bem?

Na aula anterior, aprendemos a como pesquisar produtos no **InovaFarma**, utilizando a tela de venda.

Nesta aula, vamos aprender a como realizar vendas no sistema, definindo todas as opções para que o cliente consiga fazer o pagamento no caixa. Este processo é realizado em farmácias que trabalham com efetivação de vendas no caixa.

Vamos imaginar a seguinte situação. O cliente João veio até a Farmácia e deseja comprar uma cartela de DORFLEX e um GASTROL. Ele dirige-se até o balcão e solicita estes produtos para você.

Você pesquisa os produtos na tela de venda para verificar se o estoque está disponível e fornece o valor de venda para o cliente. Ele aceita o valor e confirma a compra dos produtos.

Vamos fazer este lançamento para verificar como isso fica no **InovaFarma**.

Para começarmos, acesse a tela de “**Vendas**” no módulo movimento.

Na tela de vendas, pesquisaremos pelo primeiro produto: DORFLEX.

Após inserir, pesquisaremos o segundo produto: GASTROL.

Ok, os produtos já estão lançados na tela. Geralmente, é nesta hora que definimos a quantidades de itens por produtos que o cliente vai levar e se houver desconto, quanto será fornecido ao cliente.

O cliente João nos pediu para adicionar mais uma cartela de DORFLEX, pois ele gostaria de levar uma para a filha dele.

Neste caso, na linha de lançamento do DORFLEX, alteraremos o valor da coluna “**Quantidade**”, preenchendo o número 2. Após preencher pressione “**Enter**” para atualizar os dados do lançamento.

Vamos oferecer ao João, 5% de desconto para a compra destes produtos. Para isso, na coluna “**Desconto**”, preencha a porcentagem desejada para conferir o desconto. Após preencher, pressione “**Enter**” para confirmar.

Ok, o João disse que está tudo certo e gostaria de finalizar a venda.

Para fecharmos a venda, clicaremos no botão “**Vender**” na barra de operações.

Uma janela lateral aparecerá para escolhermos a forma de pagamento que o cliente irá realizar a venda.

Podemos escolher entre **DINHEIRO**, **CHEQUE**, **CARTÃO** e **PRAZO**. Após escolher, a venda será enviada para o caixa com a forma de pagamento selecionada.

Esta opção poderá ser alterada pelo operador de caixa se necessário, porém, facilitará o seu atendimento se os dados já vierem preenchidos corretamente.

Ao perguntarmos para o João, ele nos informou que a venda seria com pagamento a vista, no dinheiro.

Escolheremos então a opção 1 – Dinheiro. Clique sobre ela para selecionar.

A tela seguinte, apresentará uma opção para vincularmos o cadastro do cliente na venda. Fica a critério da sua Farmácia, analisar se será necessário ou não, informar o cliente na venda a vista por exemplo.

Se desejar informar, preencha os dados do cliente no formulário ou clique na checkbox “**Cadastrado**” e pesquise no campo “**Nome**”, o cliente desejado. Ao escolher o cliente e confirmar, todos os dados do formulário serão preenchidos com os dados do cadastro.

Nesta primeira venda, não faremos a vinculação do cliente. Para continuarmos, clique em “**Avançar**” na barra de operações.

Confira na tela seguinte, as propriedades da venda e a forma de pagamento selecionada.

No campo Vendedor, insira o seu nome para que a venda seja vinculada a você. Após digitar, pressione “**Enter**”. Você poderá também, utilizar o seu código interno para agilizar o processo.

Após conferir e preencher os campos, clique em “**Avançar**” para finalizar.

Pronto, sua primeira venda já foi realizada no **InovaFarma**. O processo de venda é padrão e poderá ser utilizado da mesma maneira para formas de pagamentos diferente.

Um único ponto importante que você precisa lembrar, é que nas vendas a Prazo, devemos obrigatoriamente vincular um cliente na venda. Isso garante um histórico de vendas para o cliente e lançamentos no crediário para controle pelo setor financeiro.

Na aula seguinte, aprenderemos sobre a realizar vendas em Farmácias que não possuem a efetivação no caixa, mas sim diretamente na venda.

Até a próxima aula!