

STI: tema 5

1.- Cual es el orden correcto en la secuencia de un proceso de venta.

- A. Oferta, Pedido, Factura, Albarán
- B. Pedido, Oferta, Factura, Albarán
- C. Oferta, Pedido, Albarán, Factura**
- D. Oferta, Albarán, Pedido, Factura

2.- En una factura en base a un albarán:

- A. Disminuye la cantidad en stock
- B. Aumenta la deuda de nuestro cliente**
- C. Disminuye la cantidad comprometida
- D. Ninguna de las anteriores es correcta.

3.- En una empresa:

- A. Los clientes tienen establecido un límite de crédito fijo
- B. Los pedidos se realizan siempre en base a un presupuesto
- C. Los presupuestos, pedidos y albaranes son documentos obligatorios
- D. Ninguna de las anteriores es correcta.**

4.- Al crear un pedido en una venta en nuestro almacén:

- A. El Disponible y el Comprometido aumentan.
- B. El Disponible y el Comprometido disminuyen.
- C. El Stock disminuye.
- D. El Stock permanece igual.**

5.- La autorización de servir un pedido se realiza.

- A. Lo antes posible
- B. Si todos los artículos están disponible.
- C. Si se ha comprobado que el cliente no supera su límite de crédito.**
- D. Si el cliente ha pagado los anteriores pedidos.

6.- En el circuito de ventas:

- A. Al crear un albarán la cantidad en stock y la cantidad de comprometido disminuyen**
- B. Todos los documentos que intervienen en el proceso de ventas (oferta, pedido, albarán y factura), pueden hacer referencia a uno o varios documentos anteriores
- C. Al crear un pedido de venta disminuye el stock y la cantidad disponible
- D. Ninguna de las anteriores es correcta

7.- Que frase es correcta en relación a la numeración de las Facturas.

- A. No es necesaria su numeración
- B. Una factura debe tener un número mayor que otra de fecha anterior.**
- C. Una factura puede tener un número menor que otra de fecha anterior.
- D. Debe de tener el mismo número que el albarán.

8.- Cual es el orden correcto en la secuencia en una Factura Proforma

- A. Oferta, Pedido, Factura Proforma, Albarán
- B. Pedido, Oferta, Factura Proforma, Albarán
- C. Oferta, Pedido, Albarán, Factura Proforma
- D. Oferta, Albarán, Pedido, Factura Proforma

9.- La regla del 20-80 permite:

- A. Conocer a los mejores clientes.
- B. Calcular el margen comercial en un facturación.
- C. Prever la rotación de los productos estrella
- D. Determinar el precio de un producto estrella

10.- Una factura proforma

- A. Sigue la numeración habitual del proceso de facturación.
- B. Se realiza a clientes del mismo grupo empresarial.
- C. Es un documento que sirve para justificar una inversión.
- D. Es equivalente a un albarán.

11.- Cuando se entrega mercancía a un cliente se le debe de entregar:

- A. Un Albarán.
- B. Una Factura
- C. Un Recibo
- D. Un abono.

12.- Un albarán de venta supone

- A.- Aumentar el comprometido y disminuir el stock
- B.- Aumentar el disponible y el comprometido
- C.- Disminuir el comprometido y el stock
- D.- Ninguna de las anteriores

13.- Al emitir una factura de venta en base a un pedido:

- A.- Disminuyen el stock y la cantidad comprometida
- B.- Disminuye la cantidad comprometida
- C.- Disminuye el stock
- D.- Disminuye el stock y aumenta la cantidad comprometida

14.- ¿Que documentos son opcionales en el proceso de venta?

- A.- Ofertas, pedidos y albaranes
- B.- Ofertas y pedidos
- C.- Pedidos y albaranes
- D.- Ofertas y albaranes