

ACTIVIDADES TEMA 3. DYNAMICS NAV 2018 – MÓDULO VENTAS

1. Creación de clientes

Crea un nuevo cliente a partir de la siguiente información:

Nombre cliente: NBE Ingeniería
Dirección1: Calle Miguel Yuste, 45
C.P.+Población: 28003 Madrid
Cód. país: ES
Grupo contable negocio: NACIONAL
Grupo contable IVA negocio: NACIONAL
Grupo contable cliente: NAC
Método liquidación: Manual
Cód. términos pago: 1 mes/2% 8 días
Forma de pago: RECIBO

2. Introducir una oferta

El cliente 20000 (Sellafrío, S.L.) se pone en contacto con nosotros el 25/10/2019 para obtener una oferta de 10 paquetes de papel para impresora (80100). Los paquetes de papel para impresora se almacenan actualmente en el almacén verde.

Hay que registrar la oferta en el sistema. Convertir la oferta en pedido de venta. Realizar el envío y la facturación desde el mismo pedido de venta.

3. Crear una oferta y convertirla en pedido

Crea una oferta para el cliente 30000 (Seguros Bella Vista, S.A.) de 100 unidades del producto "Panel lateral".

Una vez creada la oferta, conviértela en pedido. Genera el albarán de venta y factura el pedido creando una nueva factura en borrador.

Una vez registrada la factura comprueba que la cantidad facturada en las líneas de pedido de venta ha sido actualizada y que el pedido no se ha eliminado de la página.

4. Crear un pedido de venta

NBE Ingeniería ha realizado un pedido de 10 paneles laterales y 10 bases. El cliente pagará los portes de 50€ por el envío de los productos (introduce el cargo del producto proporcionalmente a las dos líneas de pedido).

Comprueba las estadísticas del pedido para confirmar que los importes son correctos y seguidamente registra el pedido.

Localiza el albarán de venta y la factura que se han generado tras el registro del pedido. Comprueba los movimientos que ha creado el sistema a partir de cada uno de estos documentos.

5. Crear un abono

Accede a la ficha del cliente Sellafrío y modifica su método de liquidación, a Manual.

Se ha realizado una venta a este cliente, siendo su factura la nº 103020. Ha devuelto los productos. Con lo cual, debes registrar un abono en el sistema para devolver los productos y reducir el saldo pendiente del cliente Sellafrío.

Liquida los documentos desde el abono.

6. Crear y registrar abonos

Crea y registra un abono de la factura nº 103036 para el cliente Reno Diseño Gráfico.

Liquida la factura y el abono de forma manual desde el formulario de movimientos pendientes del cliente.

7. Cálculo de descuentos en los pedidos de venta

Configura un descuento en factura para el cliente 61000 del 5% y un porcentaje de prepago del 12% para el producto "Pintura azul".

Crea un nuevo pedido de venta para el cliente 61000 con 100 botes de pintura azul. Calcula el descuento en factura y comprueba mediante las estadísticas del pedido que el importe es correcto.

8. Registro de facturas de venta de prepago

Desde el pedido del ejercicio anterior, genera en primer lugar la factura prepago. Localiza el documento registrado y comprueba que el importe es correcto teniendo en cuenta el porcentaje de prepago que tenía configurado el cliente.

Seguidamente procede a registrar la factura completa desde el pedido.

9. Introducción y liquidación de un cobro

El 25/10/19 Sellafrío, S.L. (cliente 20000) ha pagado 1.131,73€ para saldar la deuda que tiene con nuestra empresa derivada de la factura 103018.

Introduce el cobro y aplícalo a la factura pendiente, para actualizar el saldo de Sellafrío. El cliente efectuará el ingreso en el banco BO-EUR.

10. Recibir y registrar pagos

Hemos recibido el pago completo de la factura 00-15 del cliente 30000 (Seguros Bellavista, S.A.). Utiliza el banco NBE como cuenta de contrapartida y la fecha de trabajo como fecha de registro.

Comprueba desde los movimientos del cliente 30000 que el pago se ha liquidado correctamente con la factura 00-15.

11. Recibir y registrar pagos de efectos desde el Diario de Cobros

Crea un nuevo pedido de venta para el cliente 40000, en el que solicita una unidad del producto "Sistema de oficina CONTOSO". Localiza el almacén que tenga unidades disponibles para servir al cliente y selecciónalo (puedes comprobar las unidades que tiene pendientes desde los movimientos de producto).

Registra el albarán de envío.

Comprueba que la forma de pago del cliente es EFECTO y el término de pago 3X30 DÍAS. En caso de que no lo sea, modifica la ficha del cliente introduciendo esta información.

Crea una factura en borrador para el cliente arrastrando las líneas del albarán generado.

Procede al registro de la factura y accede a la ficha del cliente 40000 para localizar los movimientos referentes al registro. Comprueba que se han generado varios efectos que tienen importe pendiente.

Un día después del vto. recibes el pago completo del primero de los efectos generados. Realiza el registro desde el Diario de Cobros y comprueba que el saldo del cliente ha disminuido.

Repite el proceso para los otros dos efectos, y comprueba en los movimientos del cliente que el importe de los efectos ya no está pendiente.