TEORIA MICROSOFT DINAMYCS NAV 2018

En un ERP, todo está conectado

INTEGRACIÓN MODULAR DE VENTAS

Un actor fundamental para las ventas, son los **Clientes, el numero identificativo es único, si queremos ver los números de serie, buscaremos (Ctrl+E) Buscar**, serie, y clicaremos en la primera, y para modificar algún campo, clicaremos en el spinner, y clicaremos en **Avanzado**

El saldo de un cliente es lo que debe el cliente.

Cuando el saldo es negativo, es cuando el cliente debe dinero a la empresa

En la parte de pagos hay 2 tablas:

* **Termino de pago** son los momentos en los que el cliente puede pagar
* **Forma de pago (La forma de pago GIRO es antigua, y se hacía “por correo”**
* **Descuentos para determinados productos**:
* **Descuento en línea :**

Los movimientos del cliente, se puede ver en >Inicio> Lista de clientes

Lo que esta en el Historico, es que esta finalizada

**Ventas,** puede haber oferta, pedido y factura para finalizar la transacción nos tiene que pagar el cliente

Los albaranes, van al histórico, en envio y la facturación, van por separado

Se hace el envio (se registra con el albaran) y luego se hace la factura (se puede hacer todo en uno)

Solamente se toca el cliente cuando se factura, yel envio con existencias, y la factura con el envio

El pedido es la pieza clave entorno donde gira todo el proceso

El estado puede estar abierto finalizado o cabecera

Hasta quree no se factura, no se tramita el pedido

Un abono es una compensación del cliente (Fuera de fecha. O producto en mal estado)

Los pagos se registran en los diarios, buscando **Diario** de recibos de efectivo, un diario refleja las notificaciones del pago de los clientes, hasta que no se registra, no se cierra el diario

Hasta que no se registra, no tiene efectos contables