



الدوره المستنديه للمبيعات عباره عن مجموعه من المراحل اللى بتمر بيها اداره المبيعات فى الشركه وبالتعاون مع اقسام الحسابات والمخازن. وتبدأ عموما من مرحله استلام طلبات عروض اسعار اللى يتيجى من العملاء ويستلمها قسم المبيعات وحتى اتمام عملية البيع والتوجيه المحاسبى.

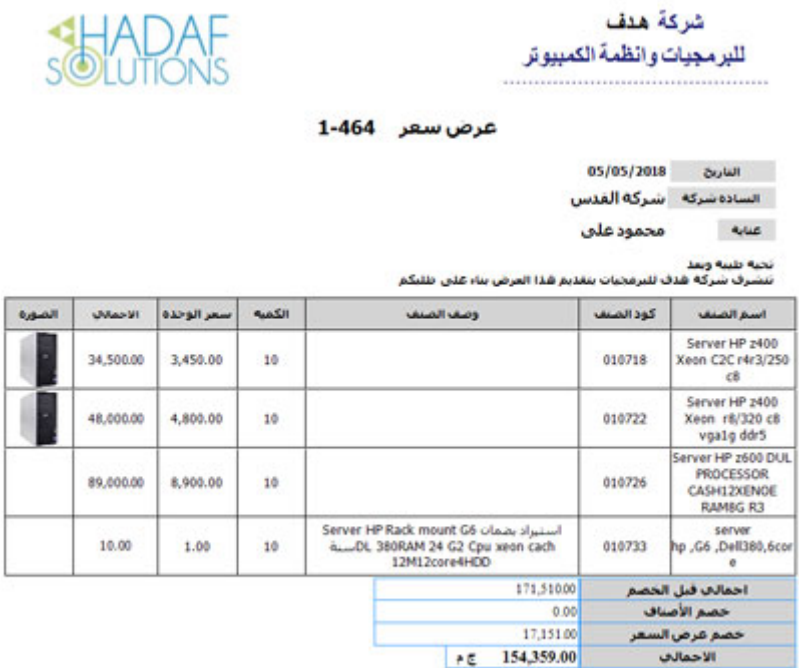
طبيعي ان [الدوره المستنديه للمبيعات](#) تختلف من شركه للثانيه بناءا على حجم الشركات وحجم ادارة المبيعات جوه الشركه يعنى لو شركه حجمها كبيره ممكن هنا دوره المبيعات تاخذ شكلها الكامل، ويكون فى اكثر من شخص مسؤل عن البيع وفى اشخاص مسؤولين عن تقديم عروض الاسعار وفى قسم خاص بالتعاقدات وهكذا وفى أغلب الاحوال قسم المبيعات يشتغل على سيستم معين او على الاقل يكون فى برنامج ادارة المخازن فى الشركه.

1) مرحلة استلام طلبات عروض الاسعار من العملاء

و المرحلة دى بتبدأ من العميل من خلال انه يتواصل مع قسم المبيعات فى الشركه بيطلب منهم يقدموا عروض اسعار لمجموعة منتجات معينه بمواصفات معينه هو محتاجها عنده وقسم المبيعات بيرد عليه فى الغالب بايميل رسمي بيوضحه فيه المنتجات بمواصفاتها باسعارها ولو انت شغال على برنامج محاسبة مخازن حديث هاتقدر تنزل العروض دى على السيستم وبرنامج ادارة المخازن تلقائيا هايديك اولويات لتقديم العروض دى للعملاء بناء على معايير معينه انت واضعها.

وإلى المرحلة الثانية في الدورة المستندية للمبيعات ويمكن تكون الأولى لو كان قسم المبيعات هو الذى أخذ المبادرة وعرض منتج على العميل وبدأ يقدم له عروض بالمنتجات دى. لازم يكون تصميم عرض السعر كويس وجذاب للعميل بصرف النظر عن المنتج المقدم، ويفضل يتم إرساله بايميل للعميل وبمحتوى كويس للإيميل.

دا نموذج عرض سعر من [برنامج حسابات ومخازن](#) أكفليكس



الشروط والأحكام :

مدة سريان العرض: هذا العرض ساري لمدة 10 يوم من تاريخ إصداره
 مدة التوريد: يتم التوريد في مدة لا تتعدى 10 أيام من تاريخ استلام أمر التوريد
 مدة التسليم: يتم التسليم النهائي في مدة لا تتعدى 30 يوم من تاريخ استلام أمر التوريد

هذا العرض شامل الضريبة

شروط الضمان :

ضمان الأجزاء الإلكترونية لمدة 11 شهر من تاريخ إصدار القفل
الضمان ضد عيوب الصنعة ولا يشمل الاطلاق التلجج عن سوء الاستخدام
الاعمال ولا يشمل الاطلاق التلجج عن التغير الكهربائي أو فتح أو اصلاح أو صيانة أي من المكونات المذكورة في البيان من قبل
المصنع أو أي شركة أو فرد من أفراد شركة هدف لتفصيل المنتجات

الخيارات الدفعية :

نَقِلَ الدَّفْعَ التَّقْدِي لِمَتَوَسَّي شَرَكَةِ هَدَفِ الْإِظْمَةِ الْكَمِيُورِ الْحَامِلِ لِلْفَوَاضِ اسْلَامًا وَابْعَثَ اسْلَامًا صَالِحِينَ حَتَّى تَارِيخِهِ:
نَقِلَ الدَّفْعَ عَنْ طَرِيقِ التَّحْوِيلِ الْمَبْدَأِيِّ لِحَسَابِ شَرَكَةِ هَدَفِ الْإِظْمَةِ الْكَمِيُورِ عَلَى رَقْمِ الْحَسَابِ الْتَالِيِ :
CIB الْبَنْكِ الْتَجَارِي بِطَرِيقِ الْفَرْقَةِ مَنَظِلُهُ الْبَنْكُ - رَقْمُ حَسَابِ 100021703545
نَقِلَ الدَّفْعَ بِشَيْكَاةٍ مَحْبُورَةٍ بِاسْمِ : مُحَمَّدٍ مَصْطَفَى مُحَمَّدٍ عُمَدِ

عزيزي العميل، يرجى التأكد من الحفاظ على كافة محتويات الأجهزة والكروتونة الحاملة لتتسبب باسديتها في حين وجود عيب من عيوب الصناعة وكذلك في مدة أقصاها 14 يوم من تاريخ الاستلام، كما يرجى التأكد من عدم التجوؤ في أي من مهندسين وفنيي الشركة قبل تقديم بطلب صيانة الشركة أو في حالة إرجاعها باسديتها مع منتج أو إجراء تعديلات أو طلب صيانة يرجى أيضا الاتصال بقسم المبيعات أولاً وعدم التجوؤ لأي مهندس أو فني، وفي حالة وجود أي شكوى من قسم المبيعات أو قسم التركيبات يرجى الاتصال على الأرقام الآتية

01149992497-0653446366

شكراً لتفانيكم في خدمات ومنتجات شركة هدف للبرمجيات

Address : Sheraton St, in front of regina resort ,Hurgada, Red sea, Egypt شارع الشيراتون ، امام فندق روجينا ، الغردقة ، البحر الأحمر

Telephone : 01022226599 / 01016444404 / 01014736699 E-Mail : info@hadafsolution.net Website : www.hadafsolution.net

(3) قبول العميل بالعرض

بعد مايبتم ارسال عرض السعر ويرد العميين بالموافقه على العرض بنأ نصدر امر بيع لوكان المنتج متوفر فى المخزن او امر انتاج فى حالة اننا بنشتغل بنظام تصنيع وبعد مايبتم الانتاج بيتم اصدار امر بيع او طلب شراء فى حالة ان النشاط تجارى وهانتاج

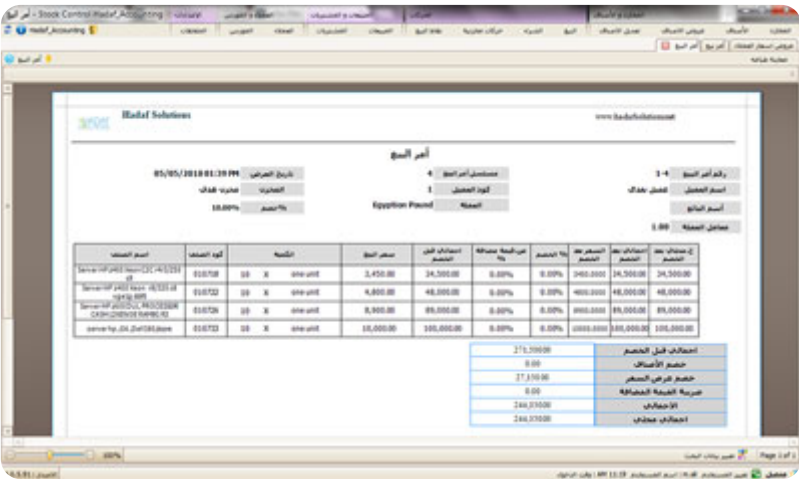
لمنتجات دى تكون متوفره فى المخازن وبعدها يتم اصدار امر بيع لإدارة المخازن.

(4) إصدار أمر البيع

وهذا زى ماتتقنا المرحلة الرابعه من مراحل الدوره المستنديه للمبيعات هى اصدار امر بيع للعميل بعد مانتاكد بشكل كامل من توافر الكميات المراد بيعها فى المخزن او ان تم تصنيعها بالفعل فى خطوط الانتاج. وفى الغالب اللى بيقوم باصدار امر البيع

هو مدير المبيعات فى الشركه.

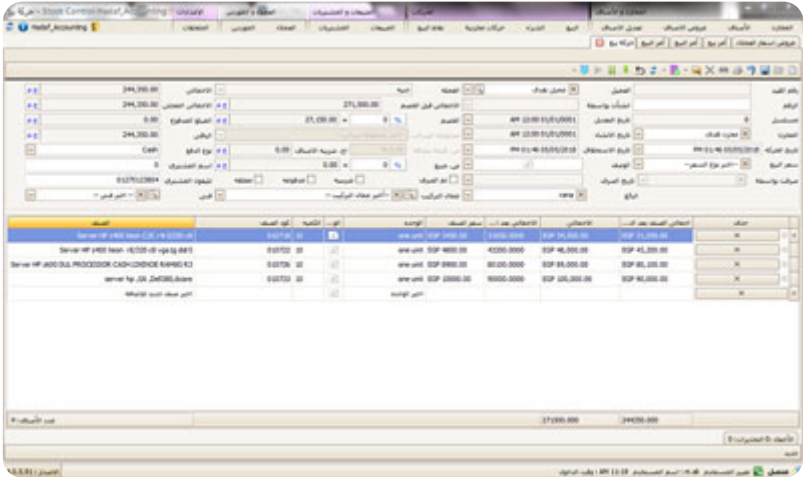
وإذا نموذج الامر البيع فى برنامج محاسبة المخازن



(5) اصدار اذن صرف

بعد ما يتم اصدار امر بيع من مدير المبيعات، ادارة المخازن تقوم باصدار اذن صرف من خلاله بنقول لمدير المخازن اصرف الكميات دي بالمبالغ المكتوبه للعميل ده، وبناءا عليه يتم اصدار الفاتوره للعميل لبناء على امر البيع الصادر من ادارة المبيعات.

(6) إصدار الفاتورة



7) التوجيه المحاسبي

اللى يقوم به الاداره الماليه للشركه، وبالتحديد محاسب العملاء واللى دوره الرئيسى ينصب على اصدار الفواتير واثباتها فى شكل قيد يومية. قيد اليوميه يكون بناءا على نظام معالجة المخزون سواء كان نظام الجرد الدورى او الجرد المستمر، ويوجهه عام قيود المبيعات بتكون مرتبطه ب3 انواع :

_ قيد الاستحقاق بسعر البيع.

_ قيد اثبات التكلفة بسعر التكلفة.

_ قيد التحصيل من العميل.

قيد الاستحقاق:

من ح العميل

الى ح المبيعات.

قيد التكلفة:

من ح تكلفة المبيعات

الى ح المخزون.

قيد التحصيل

من ح البنك او الخزينه

الى ح العميل

وبكدا نكون حاولنا نبسط الدوره المستنديه للمبيعات قدر الامكان مع التطبيق على برنامج محاسبة ادارة المخازن الخاص بمنظومة أكفليكس والفكره العامه فى التطبيق على اى برنامج مخازن اخر.

تقدر تطلب اقوى برنامج حسابات ومخازن من أكفليكس وتجرب الامكانيات وتطبق الدوره المستنديه للمبيعات الخاصه بشركتك من خلال [طلب عرض السعر](#)

كلمات متعلقة

- برنامج حسابات
- برنامج اداره المخازن
- برنامج المخازن
- برنامج المبيعات
- برامج حسابات
- المخزون
- برامج محاسبية
- برنامج محاسبه
- برنامج محاسبي
- برامج محاسبه
- دوره المبيعات
- الدوره المستنديه
- برنامج حسابات ومخازن
- برنامج محاسبه المخازن

طلب عرض سعر

المقال السابق >

< المقال التالي

أضف تعليقاً

الاسم الاول

*

الاسم الثاني

*

البريد الإلكتروني

*

اكتب تعليقك

*



عن أكفليكس
شركاء النجاح
وكلائنا
عن الشركة
مقالات
دليل منظومة أكفليكس

أكفليكس معتمد من



السياسات
سياسة الخصوصية
اتفاقية الاستخدام
حقوق الملكية
من نحن

الدعم
الدعم الفني
شرح البرامج
تواصل معنا
ليه أكفليكس
الأسئلة الشائعة