1. Phát biểu nào sau đây là sai ?

a.Bảng báo giá chỉ được lập khi khách hàng đồng ý mua hàng.

b. Bảng báo giá chỉ được lập khi khách hàng yêu cầu

c. Bảng báo giá luôn có thời hạn nhất định

d. Bảng báo giá luôn thống nhất cho từng khách hàng

2. Hoạt động nghiệp vụ (Business Process) nào mà mọi loại hình doanh nghiệp đều có

a. Hoạt động hỗ trợ khách hàng (Customer Services)

b. Hoạt động bán hàng (Sales/Fulfillment)

c. Hoạt động sản xuất (Production)

d. Hoạt động tài chính kế toán (Financing/Accounting)

1. Bộ phận bán hàng (sales organization) có mã là UE00 được giao phụ trách việc bán hàng tại khu vực bán hàng (sales area) X, phụ trách phân khúc sản phẩm (Division Channel) Y có kênh phân phối (Division Channel) Z. Dữ liệu về bộ phận bán hàng UE00, cũng như X,Y,Z được gọi là
2. Dữ liệu tổ chức
3. Dữ liệu gốc
4. Dữ liệu giao dịch
5. Tất cả các câu trên đều đúng
6. Các bước trong quy trình bán hàng trong SAP được thực hiện bởi nhân viên từ các phòng ban
7. Sales & Distribution (SD)
8. Financial Accounting (FI)
9. Materials Management(MM)
10. Tất cả cả các phòng ban SD, FI và MM
11. Chọn đáp án đúng chứa các bước theo đúng thứ tự của quy trình bán hàng của SAP B1 ?
12. Sales Order >> Sales Quotation >> A/R invoice >> Delivery >> Payment
13. Sales Order >> A/R invoice >> Sales Quotation >> Delivery >> Payment
14. Sales Quotation >> A/R invoice >> Sales Order >> Delivery >> Payment
15. Đáp án khác
16. A/R invoice plus payment xuất hiện trong bước nào của quy trình bán hàng của SAP B1 ?
17. A/R invoice
18. Delivery
19. Sales Order
20. Sales Quotation
21. ATP(Available-to-promise) thuộc bước nào của quy trình bán hàng của SAP B1 ?
22. A/R invoice
23. Delivery
24. Sales Order
25. Sales Quotation
26. Trong 5 thành phần chính thuộc quy trình sales & distribution của SAP B1, đâu là phần quan trọng nhất ?
27. A/R invoice
28. Delivery
29. Sales Order
30. Sales Quotation
31. Để quy trình order-to-cash bắt đầu (cụ thể là bước 6 – tạo Sales Order), doanh nghiệp bán hàng GBI có thể đã nhận được document nào ngay trước đó từ khách hàng ? (chọn câu trả lời đúng nhất)
32. Quotation
33. Customer Inquiry
34. Sales Document
35. Purchase Order
36. Quy trình bán hàng order-to-cash tạo ra các dữ liệu về: báo giá (quotation), hóa đơn gửi cho khách hàng (invoice), biên nhận thanh toán (confirmation of payment), ..., các dữ liệu này được cho là:
37. Organization data
38. Master data
39. Transaction data
40. Tất cả các câu trên đều đúng
41. Trong quy trình bán hàng, khi invoice được tạo ra sẽ làm cho các tài khoản sau đây thay đổi:
42. Tài khoản doanh thu tăng, Tài khoản công nợ khách hàng tăng
43. Tài khoản doanh thu tăng, Tài khoản giá vốn bán hàng tăng
44. Tài khoản doanh thu giảm, Tài khoản giá vốn bán hàng tăng
45. Tài khoản doanh thu giảm Tài khoản công nợ khách hàng tăng
46. Với công thức Available = Stock – Commit + Ordered thì khi lập A/R invoice, thành phần sau có sự thay đổi:
47. Stock tăng.
48. Commit tăng.
49. Ordered tăng.
50. Không ảnh hưởng đến kho.

1. Master data của quy trình bán hàng gồm những gì ? (Chọn nhiều đáp án)
2. Customer master
3. Supplier master
4. Material master
5. Reordering rule
6. Price List
7. Bill of material
8. Nhóm tài liệu nào sau đây là các transaction data tạo ra từ qui trình bán hàng order-to-cash?  
   a. Customer inquiry, Quotation, Sales order, Outbound delivery document, Packing list, Goods issue, Invoice, Confirmation of Payment.  
   b. Purchase requisition, Request for quotation, Quotation, Purchase order, Goods receipt, Packing list, Invoice, Confirmation of payment.  
   c. Purchase requisition, planned order, production order, goods receipt, goods issue  
   d. Không có nhóm nào đúng
9. Khi một invoice chưa được thanh toán, invoice này được gọi là  
   a. Cleared item  
   b. Open item  
   c. Billing  
   d. Tất cả các câu đều đúng
10. Để kiểm tra lỗi của một qui trình bán hàng, ta phải kiểm tra bắt đầu từ  
    a. Sales order  
    b. Document flow  
    c. Outbound delivery document  
    d. Customer Inquiry
11. Thông tin về giá bán và các chính sách giảm giá, chiết khấu, thuế, phí, ... của các mặt hàng của một sales order nằm trong  
    a. Line Items  
    b. Schedule Lines  
    c. Item Conditions  
    d. Outbound delivery document
12. Nhóm document nào sau đây sẽ tác động đến FI sau khi được tạo ra  
    a. Inquiry, Quotation, Sales order  
    b. Goods Issue, Outbound delivery document, Invoice  
    c. Goods issue, Invoice, Customer payment  
    d. Invoice, Purchase order, customer payment
13. Chọn 2 hoạt động quan trọng nhất trong các hoạt động tiền bán hàng (Pre-sales) sau đây:
14. Tạo và theo dõi các liên hệ với khách hàng (leads/opportunities)
15. Thực hiện các chiến lược về thư tín/ hoặc thư điện tử
16. Trả lời thông tin qua fax, email, điện thoại,...
17. Truy vấn giá
18. Báo giá cho khách hàng
19. Lưu lịch sử cuộc gọi, lịch sử họp, lên lịch họp,...