**08.04.2020**

Работу оформить на листе в клетку, от руки. Вверху листа подписать группу и фамилию. Прислать преподавателю фотографию (скан) работы

**Задание 1**

Самостоятельно изучить тему «Настройка механизма клиентских сделок», написать конспект

**Тема урока: Настройка механизма клиентских сделок**

В рассматриваемой конфигурации сделкой называется это процедура, которая оформляется в момент обращения клиента в организацию с целью приобретения товара (получения услуг). В момент оформления сделки в ней вы можете зарегистрировать первичный интерес клиента (перечень товаров или услуг, которые он намерен приобрести либо получить), указать источник, из которого клиент получил информацию о вашей организации или о реализуемых товарах (например, это может быть маркетинговое мероприятие, подробнее об источниках и каналах рекламного воздействия см. в главе 4 раздел «Оценка эффективности маркетинговых мероприятий»), и т.д.

Чтобы включить механизм работы со сделками, войдите в настройки параметров учета, откройте раздел Оптовые продажи и установите флажок Использовать сделки с клиентами. Если вы намерены воспользоваться механизмом клиентских сделок – помните, что в программе «1С: Управление торговлей 8.2» клиентом считается партнер, для которого в режиме редактирования на вкладке Общая информация установлен флажок Клиент.

Если сделка состоялась, то к ней можно «привязать» другие документы, касающиеся данной операции – например, те же накладные.

Но использование механизма сделок подразумевает выполнение некоторых подготовительных операций. В частности, следует установить этапы процессов продаж, а также составить перечень видов сделок.

**Задание 2**

Посмотрите видео урок «Управление сделками в 1С Управление торговлей 11», опишите в тетради:

Как управлять сделками в 1С?

Как проходить процесс продаж в 1С?

Как строить воронку продаж в 1С?

Как анализировать воронку продаж в 1С?

[**https://www.youtube.com/watch?time\_continue=22&v=iPAx8MMUcZA&feature=emb\_logo**](https://www.youtube.com/watch?time_continue=22&v=iPAx8MMUcZA&feature=emb_logo)

**Задание 3**

Посмотрите видео урок «Сделки с клиентами в 1С Управление торговлей 11. Продажи в 1С УТ11», опишите в тетради:

Как отслеживать состояние сделок (в работе, выигрыш, проигрыш)?

Как фиксировать причины проигрыша сделки в 1С?

Как фиксировать первичный спрос клиента?

Что делать после того как сделка выиграна?

[**https://www.youtube.com/watch?v=UH9jCcE84fU**](https://www.youtube.com/watch?v=UH9jCcE84fU)

**09.04.2020**

Работу оформить на листе в клетку, от руки. Вверху листа подписать группу и фамилию. Прислать преподавателю фотографию (скан) работы

**Задание 1**

Самостоятельно изучить тему « Этапы продаж» », написать конспект

**Тема урока: Этапы продаж**

Возможности программы предусматривают фиксирование каждого этапа процесса продаж, и если вы намерены задействовать данный механизм – необходимо сформировать список этапов, актуальных для вашего предприятия. Переход в соответствующий режим работы осуществляется с помощью ссылки Этапы процессов продаж, которая находится в панели навигации раздела Оптовые продажи.

Типовое решение может поставляться с уже сформированным списком этапов продаж, который пользователь может пополнять по своему усмотрению.

Но добавлять в список новые позиции никто не запрещает (добавленные пользователем объекты впоследствии можно не только редактировать, но и удалять). Чтобы добавить в список новый этап процессов продаж, нажмите в инструментальной панели кнопку Создать или клавишу Insert. Чтобы просмотреть или отредактировать данные о введенном ранее этапе выделите его в списке курсором и выполните команду **Все действияИзменить** или нажмите клавишу F2. Механизм использования этапов имеет один важный нюанс, который заключается в том, что все этапы должны следовать в определенном порядке, в соответствии с логической последовательностью. Ниже представлен один из типичных примеров такой последовательности:

♦ Знакомство с клиентом;

♦ Формирование предложения;

♦ Согласование условий сделки;

♦ Исполнение обязательств;

♦ Анализ результатов сделки.

Именно в такой последовательности и должны располагаться этапы в списке.

Для перемещения этапов используйте в окне списка кнопки Переместить элемент вверх или Переместить элемент вниз (эти кнопки находятся в инструментальной панели, на них изображены соответствующие стрелки). Одно нажатие кнопки обеспечивает перемещение этапа на одну позицию в соответствующем направлении.

**Задание 2**

Посмотрите видео урок «Как оформить сначала заказ клиента и после реализацию товаров? Продажа в два шага», опишите в тетради:

Как оформить заказ клиента (покупателя) в 1С.

Как указать этапы оплаты заказы.

Как разделить аванс, предоплату и кредит.

Как оплатить заказ клиента в 1С.

Как отгрузить заказ клиента в 1С.

Как указать и отслеживать состояние заказа в 1С

[**https://www.youtube.com/watch?v=kV\_20aq3BkI&feature=emb\_logo**](https://www.youtube.com/watch?v=kV_20aq3BkI&feature=emb_logo)

**Задание 3**

Посмотрите видео урок «Почему клиенты отказываются от заказов? Как контролировать остатки в 1С?», опишите в тетради:

Как проверить обеспечение заказа?

Как изменить вариант контроля остатков?

Как отменить заказ?

Как указать причину отмена заказа?

Как проанализировать причины отмена заказов?

Как проанализировать отмены заказов по менеджерам?

[**https://www.youtube.com/watch?v=VUdmLJTD4qo&feature=emb\_logo**](https://www.youtube.com/watch?v=VUdmLJTD4qo&feature=emb_logo)