



CURSO BASICO DE ANALISIS DE VENTAS

1. INTRODUCCION	Sugerencias	Min
SISTEMAS SIERRA ERP.- Se llama software ERP (<i>Enterprise Resource Planning</i>) a aquel que en su diseño contempla a la empresa como un todo y en el que las decisiones y operaciones de cada sector tienen incidencia efectiva en los restantes. De esta manera la optimización de todos los recursos disponibles, es realmente posible. Con esta solución, la información está al día sin ninguna tarea extra de control, brindándonos una mejor información en tiempo y forma, que de otra manera es difícil de lograr. Se tiene un gran ahorro de tiempo, información al momento, y sobre todo integridad en la información	Mostrar diagrama de solución Erp con las 3 áreas.	4
	Hacer énfasis en la diferencia de la solución Sierra Erp contra la venta de proyectos individuales. Sierra vende una Solución, no proyectos aislados. Mostrar lista de proyectos.	2
1. FUNCION DEL SISTEMA DE ANALISIS DE VENTAS		
La función esencial del sistema de Análisis de ventas es, mostrar la estadística de ventas, de una forma gerencial para la toma de decisiones.		
2. VENTAS		
POR DIA TOTALES - ANALITICO POR DIA/MES - ANALITICO POR DIA/SEMANA - LOCALIZACION - PLUS - EMPLEADOS - HORA RESUMEN PLU - ALTO MOVIMIENTO - POR PLU CON COSTO - EMPLEADO - HORA ANUAL - VENTAS - CANCELACIONES - CORTESIAS Y DESCUENTOS - PLUS ANUAL CONCENTRADO - ANALITICO - POR HORA - POR PLU		10
		2
		8
		2
		5
		10
3. MANTENIMIENTO		
PARAMETROS CIERRE ANUAL ACUMULAR DIAS ANTERIORES BORRAR DIAS ANTERIORES		5
		1
		2
		1
		052