

Ventas

- ✓ Contado – Factura
- ✓ Ficha de clientes y la información que podemos gestionar desde la ficha:
Altas; Bajas; Factura por e-Mail; Observaciones; Rastro de Recetas Pendientes.
- ✓ Ventas a clientes:
 - Crédito – Factura = siempre desde ficha
 - Deudas: Ctrl E; Ctrl F; Ctrl F12
- ✓ Crédito a Clínica o Profesional Sanitario
- ✓ Diferencia entre ticket, factura y las fechas en las que salen dichos documentos
- ✓ Saber interpretar la información que hay en la pantalla de ventas
- ✓ Pedidos desde ventas: Ctrl F9
- ✓ Encargos: Ctrl F8
- ✓ Desabastecimientos
- ✓ Sevem

Diario de Ventas

- ✓ Significado de las Columnas:
Tipo + RP: Ctrl E = Contado – Pagada
Ctrl F = Depósito – Diferida
Ctrl F12 = Crédito
El día que se confirman, en el Diario de Ventas aparece Confirmada, y en el Diario de Ventas del día que se prestaron se añade Confirmada:
Ctrl E = Contado - Conf. Y Pagada
Ctrl F = Contado - Dif. Y Conf.
Ctrl F12 = Pago
- ✓ Criterios Generales:
Acotar por: Fechas; Tipo de ventas: con descuento, devoluciones; Vendedor
Ver Margen; Mostrar Detalle Sevem
- ✓ Características De Las Líneas:
Acotar por: Venta Libre/ Venta con Receta; Forma de Pago; Tipo de Pago; Medio de Pago; Listas.
- ✓ Selección De Clientes:
Acotar por cliente
- ✓ Características De La Venta:
Acotar por: Código Nacional; Descripción; Documento Venta; Máquina