

Автономная некоммерческая организация  
дополнительного образования и профессионального обучения  
**"АКАДЕМИЯ ОБРАЗОВАНИЯ "ПРОФИ"**

Утверждаю:  
Директор АНО ДО И ПО  
"АКАДЕМИЯ ОБРАЗОВАНИЯ "ПРОФИ"



Шойхет Л.И.  
11 января 2022г.

**УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН**  
дополнительной образовательной программы  
повышения квалификации  
«1С: Управление торговлей 8»

**Программа** составлена согласно требованиям Государственного образовательного стандарта.

**Цель:** получить необходимые знания и практические навыки самостоятельной работы в программе 1С: Управление торговлей 8.

**После изучения дисциплины слушатели должны уметь:**  
правильно осуществлять документооборот в системе, производить контроль взаиморасчетов и товарооборота, а также планировать и анализировать полученные результаты.

**Категория слушателей:** лица имеющие среднее специальное или высшее образование.

**Срок обучения:** 20 академических часов

**Режим занятий:**

№ п/п	Наименование разделов дисциплин	Всего, час	в том числе		Форма контроля
			Лекции	Практические занятия	
1	2	3	4	5	6
	1С: Управление торговлей 8	20,0			
1.	Раздел 1. Знакомство с программой «1С: Управление торговлей 8», ее назначение и возможности. Основные функциональные возможности системы	2,0	0,5	1,5	
1.1.	Тема 1. Общие схемы функционирования программы «1С: Управление торговлей 8»				
1.2.	Тема 2. Методика настройки для ведения учета на конкретном предприятии				
1.3	Тема 3. Настройка				

	параметров учета				
1.4.	Тема 4. Учетная политика				
<b>2.</b>	<b>Раздел 2. Сохранение архивной копии</b>	<b>0,5</b>		<b>0,5</b>	
<b>3.</b>	<b>Раздел 3. Принципы работы с программой. Основные документы</b>	<b>2,0</b>	<b>0,5</b>	<b>1,5</b>	
3. 1.	Тема 5. Изучение справочников конфигурации. Приемы работы с ними				
3. 2.	Тема 6. Правила ввода информации в справочники. Работа со справочниками: «Конфигуратор единиц измерения», «Номенклатура», «Контрагенты», «Склады», «Номенклатура», «Типы цен номенклатуры»				
3. 3.	Тема 7. Принципы работы с документами				
3. 4.	Тема 8. Ввод начальных остатков				
<b>4.</b>	<b>Раздел 4. Оптовая торговля</b>	<b>3,0</b>	<b>0,5</b>	<b>2,5</b>	
4. 1	Тема 9. Назначение цен и скидок на товары				
4. 2.	Тема 10. Работа с предварительной оплатой по счету				
4. 3.	Тема 11. Учет работы с заказами покупателей и сводными заказами поставщикам				
4. 4.	Тема 12. Оптовая отгрузка товара в кредит				
4. 5	Тема 13. Оформление оптовой продажи				
4. 6.	Тема 14. Оформление возврата товара и денег при оптовой торговле				
4. 7.	Тема 15. Учет доставки товаров				
<b>5.</b>	<b>Раздел 5. Розничная торговля</b>	<b>3,0</b>	<b>0,5</b>	<b>2,5</b>	
5. 1.	Тема 16. Розничная торговля в автоматизированных торговых точках				
5. 2.	Тема 17. Оформление продаж товаров при различных режимах				

	работы ККМ				
5. 3.	Тема 18. Учет работы с неавтоматизированными торговыми точками (НТТ)				
<b>6.</b>	<b>Раздел 6. Комиссионная торговля</b>	<b>2,0</b>		<b>2,0</b>	
6. 1.	Тема 19. Прием товара на реализацию				
6. 2.	Тема 20. Передача товара на реализацию				
<b>7.</b>	<b>Раздел 7. Отчетность</b>	<b>5,5</b>	<b>1,0</b>	<b>4,5</b>	
7. 1	Тема 21. Формы отчетности				
7. 2.	Тема 22. Учет взаиморасчетов с контрагентами				
7. 3.	Тема 23. Оформление договора с контрагентами				
7. 4.	Тема 24. Ведение взаиморасчетов с компанией				
7. 5.	Тема 25. Оформление бартерной операции				
7. 6.	Тема 26. Планирование закупок и продаж				
7. 7.	Тема 27. Анализ деятельности торгового предприятия				
7. 8.	Тема 28. Выгрузка данных в программы бухгалтерского учета				
	<b>Зачет (собеседование)</b>	<b>2,0</b>		<b>2,0</b>	