1. **Название программы:**

«Практикум по автоматизации управления предприятием торговли в программе «1С: Управление торговлей 8»»

1. **Ориентировочная стоимость программы**: 7 200 руб.
2. **Целевая аудитория (уровень подготовки слушателей):**

Лица, имеющие среднее, среднее профессиональное или высшее образование; обучающиеся по программам среднего профессионального или высшего образования.

1. **Продолжительность обучения:** 36 часов.
2. **Форма обучения:**

Очно-заочная (практический курс).

1. **Основные преподаватели, проводящие программу:**

*Краснов Сергей Васильевич,*к.т.н., доцент Высшей школы маркетинга и малого предпринимательства ИПМЭиТ.

1. **Документ, выдаваемый по итогам обучения:**

Сертификат установленного образца.

1. **Аннотация курса, основные цели и перечень знаний и навыков по итогам обучения:**

Содержание курса:

Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа «Практикум по автоматизации управления предприятием торговли в программе «1С: Управление торговлей 8»» направлена на более углубленное изучение и применение на практике приемов управления торговыми процессами и операциями на предприятиях торговли с использованием информационных технологий.

Целью реализации дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программы является удовлетворение образовательных потребностей и интересов обучающихся в углубленном изучении отдельных разделов информационных технологий в профессиональной деятельности, систематизации умений и навыков по практическому освоению программного комплекса «1С: Управление торговлей 8».

Знания и умения, получаемые в результате обучения:

•знать особенности организации документооборота в оптовой, розничной и комиссионной торговле;

• освоить основные функции программного комплекса «1С: Управление торговлей 8» для целей управленческого и оперативного учета;

• уверенно решать практические задачи по оперативному и управленческому учету в оптовой, розничной и комиссионной торговле в программном комплексе «1С: Управление торговлей 8»;

• применять в профессиональной деятельности приемы управления торговыми процессами и операциями в предприятиях торговли с использованием информационных технологий;

• планировать поставки товаров по анализу продаж и определению спроса на товар, использовать результаты проведенного анализа, как основы ценообразования;

• применять в профессиональной деятельности приемы управления торговыми процессами и операциями в предприятиях торговли с использованием информационных технологий.

Учебный план:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Тема | Количество часов |
| 1 | Введение в программу. Создание информационной базы и настройка конфигурации. | 4 |
| 2 | Заполнение сведений о номенклатуре. | 2 |
| 3 | Ценообразование и ввод начальных остатков. | 4 |
| 4 | Правила и оформление документов оптовых закупок у поставщиков. Анализ данных по результатам оптовых продаж. | 6 |
| 5 | Правила и порядок оформления документов оптовых продаж. Анализ данных по результатам оптовых продаж. | 8 |
| 6 | Правила и порядок оформления документов розничных продаж. Анализ данных по результатам розничных продаж. | 6 |
| 7 | Комиссионная торговля. Прием и продажа комиссионного товара. Передача товара на комиссию. | 6 |
| Итого |  | 36 |

1. **Форма итогового контроля:** контрольная работа.
2. **Контакты:**Китькова Елена Рэмовна, тел.297-44-78. E-mail: [cdo.ipmet@spbstu.ru](mailto:cdo.ipmet@spbstu.ru)