

دوره حسابداری فروش با دیدگاه مدرن و کاربردی

در شرکت های متوسط که سیستم فروش پیچیده ای ندارند کنترل فاکتورها و اسناد مالی مرتبط و مذاکرات توسط مدیر فروش انجام میشود که این کار معمولاً از طریق کنترل های دستی و نرم افزاری که هم زمان بر هستند هم درصدی خطا دارند انجام می گردد.

اما در شرکت های بزرگ امروزی، در عین لزوم کنترل های متعدد و پیچیده، چابکی و سرعت عمل هم اهمیت بسزایی دارد، ضمناً دسترسی سریع به گزارشات مالی هم در کیفیت تصمیمات مدیران فروش بسیار ضروری است. لذا نیاز به جایگاهی به نام «حسابدار فروش» احساس میشود که در امر کنترل می تواند کمک شایانی به مدیران فروش بدهد. شرح وظیفه حسابدار فروش ساده است: «کنترل کلیه رخدادهای فروش از دید آیین نامه های مالی و ثبت اسناد حسابداری مرتبط»

مخاطبان: پرسنل مالی شرکت ها، سرپرستان و مدیران تیم فروش، حسابداران فروش

محتوا:

۱. تعریف سیستم اطلاعاتی حسابداری
۲. نقش سیستم های اطلاعاتی در تصمیم گیری مدیران
۳. تعریف و لزوم وجود سیستم حسابداری فروش
۴. جایگاه حسابداری فروش در سازمان
۵. حوزه های عملکرد حسابداری فروش
۶. حوزه سیستم فروش
 - (a) فرآیند فروش و رخدادهای آن
 - (b) حسابها و تفصیلی های مرتبط با سیستم فروش
 - (c) اسناد حسابداری فروش
۷. حوزه سیستم وصول مطالبات
 - (a) فرآیند وصول مطالبات و رخدادهای آن
 - (b) حسابها و تفصیلی های مرتبط با سیستم وصول مطالبات
 - (c) اسناد حسابداری وصول مطالبات
۸. حوزه سیستم مدیریت هزینه
 - (a) فرآیند بازاریابی و ترویج و رخدادهای آن
 - (b) حسابها و تفصیلی های مرتبط با سیستم مدیریت هزینه
 - (c) اسناد حسابداری هزینه یابی
۹. گزارشات حسابداری فروش
 - (a) آشنایی با دیدگاه های مختلف در گزارشات مالی
 - (b) گزارشات وضعیت مالی
 - (c) گزارشات سود و زیان
 - (d) گزارشات نقدینگی

انتظارات :

در انتهای دوره انتظار می‌رود که حسابداران فروش و پرسنل مالی مجموعه‌ها مهارت‌ها و وظایف زیر را بتوانند انجام دهند:

- کنترل فرآیند‌های فروش و پیچیدگی‌های آن
- ثبت اسناد حسابداری فروش و وصول
- کنترل صندوق‌ها و فرآیند وصول مطالبات
- گزارش‌دهی مالی به ذی‌نفعان فروش
- مدیریت هزینه در سازمان فروش

منابع :

- کتاب اصول و مبانی حسابداری / دکتر پرویز بختیاری
- حسابداری به زبان آدمیزاد / جان ای. تریسی
- بررسی چند مطالعه موردی و اسناد مالی و گزارشات یک شرکت نمونه

• **مدرس : دکتر داود ابراهیمی** (عضو هیات علمی آموزشگاه بازاریازان)

• **تاریخ برگزاری : دوشنبه‌ها از ۲۹ مهر ماه ۱۳۹۸ از ساعت ۹ الی ۱۳**

• **مبلغ سرمایه‌گذاری : ۷۰۰,۰۰۰ تومان (هفت صد هزار تومان)**

• **گواهینامه:** گواهینامه رسمی آموزشگاه بازاریازان (ممه‌ور به مهر برجسته، دو زبانه، دارای کد استعلام قابل پیگیری و با امضای رئیس انجمن علمی بازاریابی ایران)

• **محل برگزاری:** آموزشگاه بازاریازان، تهران، خیابان آزادی، بین مترو شادمان و خیابان بهبودی، کوچه شاهین، پلاک شش، طبقه ۳

دبیرخانه:

- **تلفن:** ۰۲۱-۶۶۰۲۸۱۱۲ و ۰۲۱-۶۶۰۲۸۴۰۱-۴

- **نشانی سایت:** Marketingschool.ir

- **صفحه اینستاگرام:** @Bazarsazan1