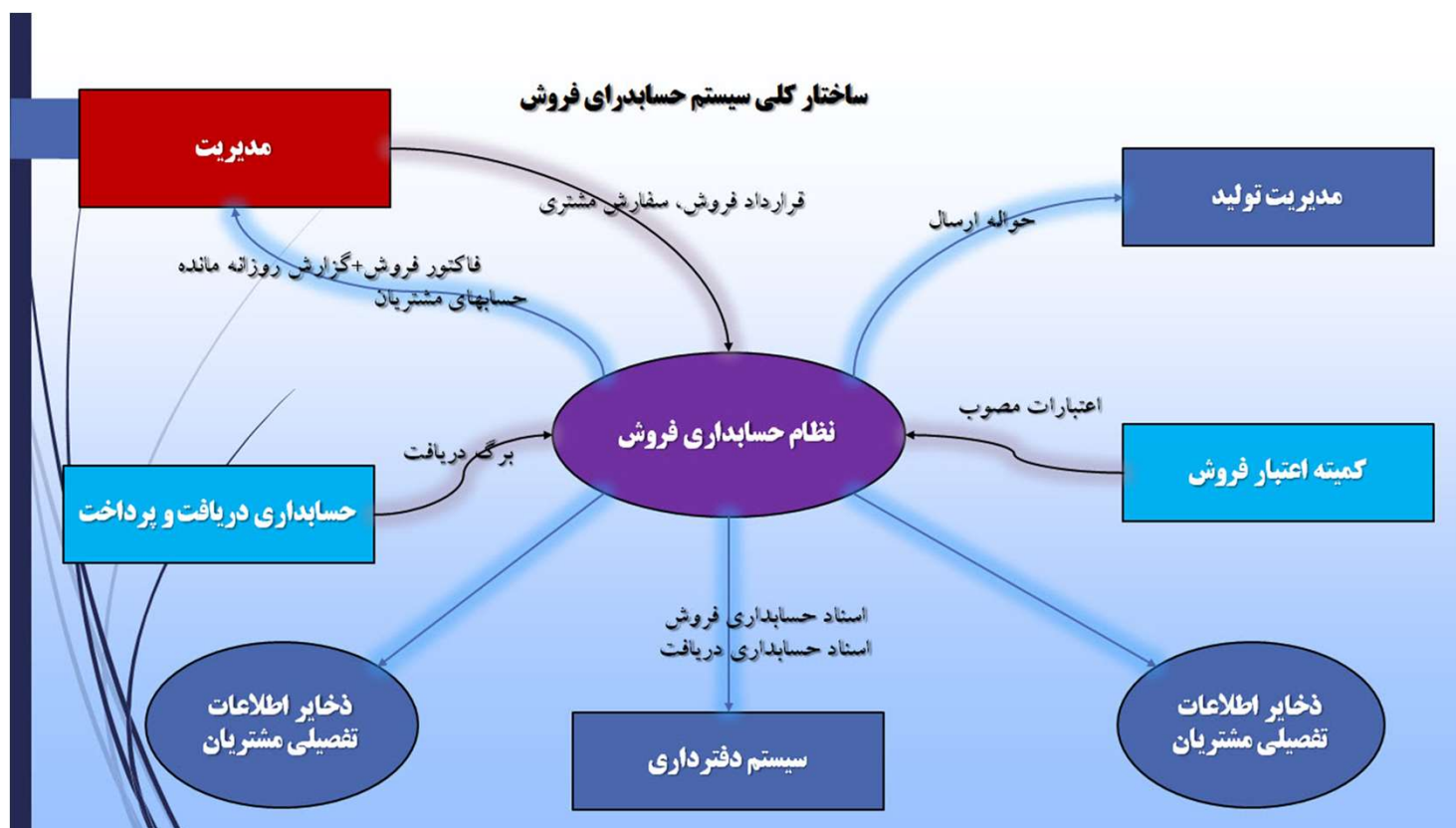


# دوره حسابداری فروش

الزامات و فرایندهای حسابداری فروش  
قوانین و سیاستهای حوزه حسابداری فروش  
آنچه که یک حسابدار فروش بایستی بداند

# به نام خالق زیباییها



## سرفصل ها

۷- ترازنامه در حسابداری خرید و فروش

1. ترازنامه در فرایند فروش

۸- سودوزیان در حسابداری فروش

۹- مالیات بر ارزش افزوده چیست؟

۱۰- حسابدار فروش چه وظایفی دارد؟

۱۱- نرم افزار فروش کالا و کاربردهای آن

۱۲- کدینگ حسابداری فروش

۱۳- تعاریف مارجین و ماک آپ و تفاوت

آنها در حسابداری فروش

۱- فروش چیست؟

۲- انواع فروش در تجارت

1. فروش معاملاتی

2. Sales solution

3. فروش ترغیب کننده

4. فروش مشارکتی

۳- حسابداری فروش چیست؟

۴- حسابداری موجودی کالا چیست؟

۵- سیستم‌های ثبت در حسابداری خرید و فروش

1. سیستم ادواری

2. سیستم دائمی

۶- تعریف حسابداری خرید و فروش و ماهیت آنها

1. حسابداری خرید و فرایندهای آن

2. حسابداری فروش و فرایندهای آن

## سرفصل ها

- ۱۴- راس گیری چک در حسابداری فروش
- ۱۵- راس گیری فاکتور در حسابداری فروش
- ۱۶- ده قدم در کنترل فروش قبل از رسیدگی مالیاتی
- ۱۷- فاکتور و مسائل حقوقی
- ۱۸- مراحل کشف فاکتورهای صوری
- ۱۹- مشخصات فاکتور فروش
- ۲۰- مهم ترین شاخصه فاکتور فروش
- ۲۱- انواع فاکتور فروش و کاربرد آن ها
- ۲۲- مغایرت گیری در حسابداری فروش
- ۲۳- چک صیادی چیست؟ چگونه می توان آن را دریافت کرد؟

## سرفصل ها

- ۲۴- سامانه صیاد چیست؟
- ۲۵- مراحل استعلام مبالغ مسدود شده بابت چک برگشتی
- ۲۶- اعداد ثبت شده بر روی شماره کارت
- ۲۷- تقسیم بندی سامانه جامع تجارت ایران
- ۲۸- سامانه مودیان مالیاتی چیست؟
- ۲۹- تاریخ اجرای قانون سامانه مودیان
- ۳۰- تکنیک وصول مطالبات
- ۳۱- نسبت های فعالیت
- ۳۲- انبارگردانی و تاثیرات آن در حسابداری فروش
- ۳۳- اکسل در حسابداری فروش