

Handel

 **AGIDON** Kursushæfte
Effektiviser dine arbejdsgange!

KAPITEL 1: SALGSORDRETYRING

Målsætninger

Målene er:

- Gennemgå opsætningen af salgsordrestyring, herunder kunder, leveringsindstillinger, reservationsregler, debitorbogføringsgrupper og sælgere.
- Forklare og behandle salgstilbud og rammesalgsordrer, og gennemgå andre salgsordreprocesser.
- Beskriv, hvordan varer på en købsordre reserveres.
- Forklar, hvordan en salgsordre bogføres.
- Beskriv og demonstrer, hvordan leverancer samles på én faktura.
- Beskriv, hvordan forudbetalinger på en salgsordre behandles.

Introduktion

Hvis virksomheder skal kunne overleve, må de hele tiden sørge for, at deres kunder er tilfredse. Hurtige og præcise svar på forespørgsler, f.eks. om leveringstid eller prisen på et produkt, er en af de vigtige faktorer, der er med til at sikre kundetilfredshed. Derudover sikrer effektiv håndtering af særlige kundeforespørgsler vedrørende leveringsvilkår og faktureringspræferencer, at kunden vil være mere tilbøjelig til at afgive flere ordrer. Typiske eksempler på disse forespørgsler omfatter:

- Modtage delvise leveringer eller leveringer til forskellige adresser
- Modtage ordrene, inden de er faktureret
- Modtage fakturaer for flere leverede ordrer samtidig

Virksomheder skal også sikre, at de nemt kan registrere oplysninger om salgstransaktioner. Regulering af debitorsaldo og opdatering af varelagerdisponering og -værdier er f.eks. nogle af de opgaver, et firma altid skal udføre ved håndtering af salg. Derudover kan virksomhederne også registrere de sælgere, der gennemfører salget.

Da nogle aspekter ved en fremtidig salgsaftale forhandles og beslutes i försalgfasen, er det en fordel for sælgerne, at de kun skal registrere de relevante aftaleoplysninger én gang og dernæst kan genbruge disse oplysninger, når de opretter en rigtig salgsordre.

Følgende Microsoft Dynamics® NAV-funktioner understøtter effektiv håndtering af salgstransaktioner:

- **Salgsordrestyring:** Denne funktion omfatter dokumenter (tilbud, rammeordrer og salgsordrer), der hjælper ordrebehandleren med at administrere salg på effektiv vis. Funktionen understøtter:
 - Delvis ordreleverance
 - Opdeling mellem leverance og fakturering
 - Samlet fakturering
- **Alternative leveringsadresser:** Med denne funktion er det muligt at håndtere salgsordrer til debitorer med flere alternative leveringsadresser.
- **Ordrebehandlere/indkøbere:** Denne funktion gør det muligt at indsamle salgsstatistikker for sælgere.
- **Speditører:** Med denne funktion er det muligt at administrere fragtfirmaer (speditører) og relaterede oplysninger.

Opsætning af salgsordrestyring

Denne lektion omfatter opsætningsindstillinger, der definerer funktionerne i salgsordrestyring, med fokus på den fysiske håndtering snarere end de økonomiske aspekter ved en salgstransaktion. Opsætningsindstillinger, der understøtter yderligere salgsmetoder og -opgaver, f.eks. salgs- og fakturarabatter samt returvarestyring, behandles i separate kapitler.

Salgsopsætningen består af følgende elementer:

Salgsopsætning

På baggrund af virksomhedernes etablerede fremgangsmåder skal de angive, hvordan programmet skal støtte dem i håndteringen af forskellige aspekter i forbindelse med deres salgstransaktioner. Dette er de generelle opsætningsindstillinger, programmet anvender på alle salgstransaktioner, uanset vare eller debitor.

Oprettelse af en kunde

Grundlæggende oplysninger, f.eks. navn og adresse, samt faktureringsoplysninger, f.eks. kreditmaksimum, fakturering, rabat- og betalingsbetingelser, valutaer, leveringsordninger, reservationsregler osv., registreres for hver individuel debitor på et debitor kort.

Debitorbogføringsgrupper

Opsætningen af debitorbogføringsgrupper definerer en forbindelse mellem en bestemt debitor og konti i finansbogholderiet. Brugeren gør dette ved at knytte en kreditor til en bogføringsgruppe, som der er konfigureret balance- og resultatopgørelseskonti til.

Sælgeropsætning

Virksomheder kan oprette koder til identificering og beskrivelse af sælgere. Dette gøres for at oprette en sammenkædning mellem en sælger og præstationen i form af f.eks. antallet af håndterede salgstransaktioner (ordrer, fakturaer eller returvarer).

Demonstration: Gennemgå salgsopsætning

Scenario: Hos CRONUS International Ltd. ønsker ledelsen at oplyse ordrebehandleren om en debtors kredit og saldo, hver gang debitoren afgiver en ordre. Da ledelsen ønsker at sikre, at ordrene leveres til tiden, skal varedisponeringen vises, når en salgsordre indtastes.

I forbindelse med levering ønsker CRONUS, at feltet **Lever (antal)** på en salgsordrelinje automatisk skal udfyldes med det resterende, ikke-afsendte antal, og at der skal oprettes bilag for købsleverancer og returvareleverancer, når en bruger bogfører købsfakturaer, købskreditnotaer eller begge dele.

På baggrund af de ovenfor nævnte forretningskrav har CRONUS valgt følgende salgsopsætning.

Benyt følgende fremgangsmåde for at bekræfte konfigurationen af disse forretningskrav på siden **Salgsopsætning**:

1. Klik på knappen **Afdelinger** i navigationsruden, og klik derefter på **Salg & marketing**.
2. Klik på **Administration** på siden **Salg & marketing**, og klik derefter på **Salgsopsætning**.

FIGUR 1.1 SALGSOPSÆTNING

De felter på oversigtspanelet **Generelt** på siden **Salgsopsætning**, som er relevante for salgsordrestyring beskrives i følgende tabel.

Felt	Beskrivelse
Kreditmeddelelser	I feltet Kreditmeddelelser kan du angive, om der skal vises en advarsel om debitorens kreditværdighed, når brugeren opretter en salgsordre eller faktura for den pågældende debitor. Hvis det ønskes, kan advarslen udløses på grund af forfaldne beløb, overskredet kreditmaksimum eller begge dele.
Beholdningsadvarsel	Hvis du markerer feltet Beholdningsadvarsel , advares brugeren, når der ikke er tilstrækkeligt med varer på lager til at eksekvere en salgsordre. Advarslen er baseret på en beregning, der sammentæller antallene af alle bogførte vareposter og ikke-bogførte salgsordrelinjer, herunder reserverede antal.
Standardantal til levering	Dette felt identificerer den standardværdi, som indsættes i feltet Lever (antal) i nye ordredokumenter samt efter at en ordre er leveret delvist. Indstillingerne er Resterende eller Tom.
Lev. ved fakturering og Returvarekvit. på kreditnota	Hvis disse afkrydsningsfelter markeres, opretter programmet automatisk bogførte leverance- og returvarebilag, når salgsfakturaer og salgskreditnotaer bogføres. Hvis disse felter ikke markeres, oprettes der kun bogførte fakturaer, kreditnotaer eller begge dele. Bogføring af leverancebilag (returvaremodtagelse) er nødvendigt for at: <ul style="list-style-type: none"> • Varegebyrfunktioner. • Automatisk pakkesporingsfunktion.

Brug felterne under oversigtspanelet **Dimensioner** til at gruppere debitorer og sælgere i forbindelse med budgettering og salgsanalyser. Yderligere oplysninger finder du i "Analyse og rapportering" i dette kursusmateriale.

Definitions- og opsætningsindstillingerne for alle andre felter under oversigtspanelerne **Generelt** og **Nummerering** i vinduet **Salgsopsætning** findes i onlinehjælpen. De felter, der bestemmer indstillingerne for opsætning af fakturarabatter og beløbstilbageførsel, beskrives i Salgspriser og rabatter og Returvarestyring i dette kursusmateriale.

SE KURSUSOVERSIGT PÅ

www.agidon.dk/kurser

kalender

WWW.AGIDON.DK/KURSER
Se kursuskalenderen på agidons hjemmeside

- Bestil kursus på tlf. 70 20 02 22
- Eller mail til kursus@agidon.dk



kursustyper

AGIDON
tilbyder følgende kursustyper

- **Standardkurser**
Vores standardkurser er udarbejdet til sikkert og effektivt at føre dig igennem de vigtigste områder af Microsoft Dynamics NAV.
- **Lukkede standardkurser**
Vi giver gerne lukkede standardkurser, hvor det kun er medarbejdere fra et firma der deltager.
- **Skræddersyede heldagskurser**
Vi kan også specialtilpasse kurser til de behov og ønsker, der er i netop dit firma. (6 undervisningstimer kr. 9.900,- + moms og transport). Ring for mere information.
- **Webinar (online minikursus)**
Spar tid, transport og penge med vores onlinebaserede minikurser. Du logger blot ind på webinarret fra din egen pc. Log in mailes til dig ved tilmelding.
- **1-til-1 webundervisning**
Her får du 100% skræddersyet webbaseret eneundervisning. Prisen er timebaseret (afregnes pr kvarter), efter gældende takst. Der skal bookes tid og aftales emneområde. Ring for mere information.

klippekor t

PRISER (1. AUGUST 2010 - EKS. MOMS OG KURSUSMATERIALE)

Kursus klippekort (Kan benyttes til alle vores kursuskoncepter)

Klippekort 1	Værdi kr. 8.700,- (svarende til 3 kurser af kr. 2.900,-)	SPAR kr. 435,-	8.265,-
Klippekort 2	Værdi kr. 14.500,- (svarende til 5 kurser af kr. 2.900,-)	SPAR kr. 1.015,-	13.485,-
Klippekort 3	Værdi kr. 29.000,- (svarende til 10 kurser af kr. 2.900,-)	SPAR kr. 2.610,-	26.390,-