

Tipologia

MICRO
LEARNING

Modalidade

Self Learning

Área de Formação

Soluções PRIMAVERA

Sub-área

Marketing e Vendas

Duração

1 hora*

POS (Point of Sales)

Conteúdo Programático

Pré-requisitos

É aconselhável o domínio dos conceitos fundamentais sobre a Gestão de Vendas.

Destinatários

Consultores, Técnicos e Utilizadores PRIMAVERA que pretendam utilizar o POS como uma solução de frente de loja.

Enquadramento e Objetivos

O PRIMAVERA POS (Ponto de Venda) permite-lhe efetuar, de uma forma eficiente, todas as operações de frente de loja, controlando valores e pagamentos. Descubra as funcionalidades do POS e monitorize facilmente o processo de registo de clientes, registo de documentos e a obtenção de mapas de análise na sua organização.

No final da formação os formandos devem ser capazes de:

- Configurar o posto de venda e criar fichas de clientes;
- Registrar documentos de venda e efetuar a anulação/retificação de documentos;
- Operações de Caixa;
- Extrair informação de análise e reimprimir documentos.

Conteúdo do curso

	Duração min:seg
Boas Vindas e Enquadramento do Curso	00:40
Configurações POS	
Apresentação	00:35
Postos de Venda	06:12
O PRIMAVERA POS	
Apresentação	00:30
Ambiente de Trabalho	02:38
Efetuar uma Venda	03:14
Suspender/Recuperar	02:21
Clientes	02:18
Registrar Faturas a Crédito	01:47
Devoluções	02:56
Reimpressão de Documentos	01:10
Operações de Caixa	03:47
Explorações de Vendas	02:52
Otimizar ambiente para ecrãs táteis	01:39
Quiz	
Fecho Curso	00:27

*Duração estimada do curso em autoestudo, com base na duração dos conteúdos e exercícios a realizar.

Portugal

T (+351) 253 098 183
academy@primaverabss.com

Angola

T (+244) 936 699 391
academy_ao@primaverabss.com

Moçambique

T (+258) 843 098 183
academy_mz@primaverabss.com

Cabo Verde

T (+238) 975 19 31
academy@primaverabss.com