

<<用友ERP供应链管理系统实验教程>>

图书基本信息

书名：<<用友ERP供应链管理系统实验教程>>

13位ISBN编号：9787302300298

10位ISBN编号：7302300291

出版时间：2012-10

出版时间：清华大学出版社

作者：赵建新，王斌，周宏 编著

页数：264

字数：415000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<用友ERP供应链管理系统实验教程>>

内容概要

《用友erp供应链管理系统实验教程（u8.52版）》以突出实战为主导思想，以一个企业单位的经济业务为原型，以2007年新会计准则为基础，重点介绍了信息环境下各项业务的处理流程。本实验教程为读者贴身定做了十几个实验并提供了实验准备账套和结果账套，每个实验既环环相扣，又可独立运作，适应了不同层次教学的需要。

本实验教程共分6章。

第1章介绍了用友erp-u8.52管理软件的使用基础、系统管理和基础设置，第2章至第6章分别介绍了erp供应链管理系统中最重要和最基础的采购设置、销售管理、库存管理、存货核算和期末处理等几个子系统的基本功能，并以实验的方式介绍了以上模块的使用方法。

本实验教程是用友erp认证系列实验用书，也可以作为大中专院校会计及经济管理等相关专业的教学实验用书。

书籍目录

第1章 供应链基础设施

功能概述

实验目的与要求

教学建议

实验一 系统管理

实验准备

实验要求

实验资料

实验指导

实验二 业务基础设置

实验准备

实验要求

实验资料

实验指导

实验三 财务基础设置

实验准备

实验要求

实验资料

实验指导

第2章 采购管理

功能概述

实验目的与要求

教学建议

实验一 采购系统初始化

实验准备

实验要求

实验资料

实验指导

实验二 普通采购业务(一)

实验准备

实验要求

实验资料

实验指导

实验三 普通采购业务(二)

实验准备

实验要求

实验资料

实验指导

实验四 受托代销业务

实验准备

实验要求

实验资料

实验指导

实验五 采购特殊业务处理

实验准备

<<用友ERP供应链管理系统实验教程>>

实验要求

实验资料

实验指导

第3章 销售管理

功能概述

实验目的与要求

教学建议

实验一 销售系统初始化

实验准备

实验要求

实验资料

实验指导

实验二 普通销售业务(一)

实验准备

实验要求

实验资料

实验指导

实验三 普通销售业务(二)

实验准备

实验要求

实验资料

实验指导

实验四 销售退货业务

实验准备

实验要求

实验资料

实验指导

实验五 直运销售业务

实验准备

实验要求

实验资料

实验指导

实验六 分期收款销售业务

实验准备

实验要求

实验资料

实验指导

实验七 零售日报业务

实验准备

实验要求

实验资料

实验指导

实验八 销售账表统计分析

实验准备

实验要求

实验指导

第4章 库存管理

<<用友ERP供应链管理系统实验教程>>

功能概述

实验目的与要求

教学建议

实验一 调拨业务

实验准备

实验要求

实验资料

实验指导

实验二 盘点

实验准备

实验要求

实验资料

实验指导

实验三 其他业务

实验准备

实验要求

实验资料

实验指导

第5章 存货核算

功能概述

实验目的与要求

教学建议

实验一 存货价格及结算成本处理

实验准备

实验要求

实验资料

实验指导

实验二 单据记账

实验准备

实验要求

实验资料

实验指导

第6章 期末处理

功能概述

实验目的与要求

教学建议

实验一 期末处理

实验准备

实验要求

实验资料

实验指导

实验二 账表查询及生成凭证

实验准备

实验要求

实验资料

实验指导

附录 综合实验

<<用友ERP供应链管理系统实验教程>>

实验一 系统管理与基础设置

目的与要求

实验内容

实验二 期初余额录入

目的与要求

实验内容

实验三 采购业务

目的与要求

实验内容

实验四 销售业务

目的与要求

实验内容

实验五 库存管理

目的与要求

实验内容

实验六 往来业务

目的与要求

实验内容

实验七 出入库成本管理

目的与要求

实验内容

章节摘录

版权页：插图：功能概述 销售是企业经营货物的中心，是企业生产经营的实现过程。

销售部门在企业供应链中处于市场与企业接口的位置，其主要职能就是为客户提供产品及其服务，从而实现企业的资金周转并获取利润，为企业提供生存与发展的动力。

销售管理系统主要提供对企业销售业务全流程的管理。

销售管理系统支持以销售订单为核心的业务模式，支持普通批发销售、零售、委托代销业务、直运销售业务、分期收款销售和销售调拨等多种类型的销售业务，满足不同用户需求，用户可以根据实际情况构建自己的销售管理平台。

销售管理的主要功能包括：有效管理客户。

对客户进行分类管理，维护客户档案，制定针对客户的价格政策，建立长期稳定的销售渠道。

根据市场需求信息，进行产品销售预测。

编制销售计划。

销售计划的编制就是按照客户订单、市场预测情况和企业生产情况，对一定时期内企业的销售品质、各品种的销售量与销售价格做出安排。

企业也可以根据某个部门或某个业务员制订销售计划。

销售订单管理。

根据客户的订单数量，输入、修改、查询、审核销售订单，了解订单的执行或未执行情况。

销售物流管理。

根据销售订单填制或生成销售发货单，并根据销售发货单生成销售出库单，在库存管理系统中办理出库。

销售资金流管理。

依据销售发货单开具销售发票，发票审核后即可确认收入，形成应收账款，在应收款管理系统中可以查询和制单，并据此收款。

销售计划管理。

以部门、业务员、存货、存货类及其组合为对象，考核销售的计划数与定额数的完成情况，并进行考核评估。

价格政策。

系统能够提供历次售价、最新成本加成和按价格政策定价等3种价格依据；同时，按价格政策定价时，支持商品促销价，可以按客户定价，也可以按存货定价。

按存货定价时还支持按不同自由项定价。

信用管理。

系统提供了针对信用期限和信用额度两种管理制度，同时，既可以针对客户进行信用管理，又可以针对部门、业务员进行信用额度和信用期限的管理。

如果超过信用额度，可以逐级向上审批。

远程应用。

可以对销售订单、销售发票、发货单、现收款单等进行远程输入、查询。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>