

<<销售业务核算与管理>>

图书基本信息

书名：<<销售业务核算与管理>>

13位ISBN编号：9787302213932

10位ISBN编号：7302213933

出版时间：2010-1

出版时间：左振龙 清华大学出版社 (2010-01出版)

作者：左振龙 编

页数：150

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>

<<销售业务核算与管理>>

前言

目前中等职业教育会计专业正在进行新一轮课程改革,以加强“会计职业能力”培养为目的,按照会计工作过程、贯彻现行会计准则,整合序化教学内容、实现教学做一体化是这一轮课程改革的重点。按照新课改的要求,我们组织有成功经验的全国部分院校会计专业教师,编写了这套《中等职业教育会计专业“行动导向”规划教材》,满足全国各类中等职业教育会计及相关专业教学需要。

本系列教材的形成历经三年,首先学习德国职业教育“学习领域”课程开发理念和“行动导向”教学设计方法,然后相关学校教师进行了深入的“企业调研”并召开多次“实践专家研讨会”,按照我国中小企业会计工作基本情况,提炼“典型会计工作任务”,再按照教学规律科学设计“学习性工作任务”,经过一年多的教学实践,最后形成本系列教材。

本系列教材共10本,内容涵盖企业会计工作全过程,从企业会计工作认知,到企业经济业务核算,直至财务报表编制与分析。

《企业与会计认知》主要内容包括企业与会计工作认知、簿记技术、企业创立及日常经营期的基本业务处理、会计档案管理等。

《货币资金核算与管理》主要内容包括库存现金结算业务办理、银行转账结算业务办理以及收银业务处理等。

《采购业务核算与管理》主要内容包括购货申请与合同签订、材料采购的核算、固定资产采购的核算、采购付款、存货和固定资产的管理、采购报表编制及分析等。

《销售业务核算与管理》主要内容包括客户管理、销售计划与销售合同、一般商品销售业务核算、特殊销售业务核算、销售收款、应收账款与风险管理、销售报表编制及分析等。

《职工薪酬核算与管理》主要内容包括职工薪酬计算、职工薪酬发放、社会保险办理、住房公积金办理、职工薪酬的管理等。

《成本核算与管理》主要内容包括材料、燃料、职工薪酬耗费与折旧费用的分配,税金、利息和其他支出的核算,辅助生产成本和制造费用的归集与分配,成本报表编制等。

《财务报表编制与分析》主要内容包括财务报表认知、财务成果核算、资产负债表编制、利润表编制、现金流量表编制、所有者权益变动表编制、财务报表分析等。

《会计信息系统应用》主要内容包括企业基本信息设置、总账系统初始设置、日常经济业务处理、出纳业务处理、工资核算、固定资产核算、期末业务处理、会计报表编制等。

《税费申报与交纳》主要内容包括涉税业务处理程序、增值税、消费税、营业税、资源税、企业所得税计算与申报、个人所得税计算与扣缴等。

<<销售业务核算与管理>>

内容概要

本书为中等职业学校会计专业课程改革试验教材。

本书在编写中突出了“以能力为本位，以学生为主体，以实践为导向”的教学指导理念，做到突出实践，理论够用，以培养学生的职业能力为目标。

本书共分六个单元，主要包括：客户关系、销售计划与销售合同，一般商品销售业务核算，特殊销售业务核算，销售收款，应收账款与风险管理，商品销售报表的编制及分析。

本书编写体例主要采用任务驱动形式，通过设置实际工作情境，结合会计对销售业务处理的原理，仿真的凭证、账页，让学生很快融入到会计工作中。

本书可供中等职业学校会计专业教学使用，也可供从事会计工作的人员参考。

<<销售业务核算与管理>>

书籍目录

第1单元 客户关系、销售计划与销售合同 1.1 建立客户档案 任务1 设计客户开发、调查、分析表 任务2 收集整理客户档案 任务3 客户管理分析 1.2 制订销售计划 任务1 制订销售计划 任务2 销售活动分析 1.3 销售合同管理 任务1 认识销售合同 任务2 审查销售合同 思考练习 第2单元 一般商品销售业务核算 2.1 办理销售业务相关手续 任务1 完成4日工作 任务2 完成5日工作 任务3 完成6日工作 任务4 完成9日工作 任务5 完成10日工作 任务6 完成11日工作 任务7 完成12日工作 任务8 完成15日工作 任务9 完成16日工作 任务10 完成17日工作 任务11 完成18日工作 任务12 完成20日工作 任务13 完成24日收款业务的会计处理 任务14 完成25日经济业务的会计处理 任务15 完成26日收到山西太原五台商厦货款业务的会计处理 任务16 完成27日经济业务的会计处理 任务17 完成28日经济业务的会计处理 2.2 登记销售业务的相关明细账 2.3 计算结转商品的销售成本 思考练习 第3单元 特殊销售业务核算 3.1 办理销售业务相关手续 任务1 完成3日采用现金折扣方式向双兴超市销售商品的会计工作 任务2 完成7日预收多多公司商品账款的会计工作 任务3 完成10日收到双兴超市汇来货款业务的会计工作 任务4 完成17日向多多公司交付商品业务的会计工作 任务5 完成20日向西联超市发出商品业务的会计工作 任务6 完成3个月后西联超市答应付款时的会计工作 任务7 完成第4个月的15日全额收进西联超市货款业务的会计核算 3.2 登记销售业务的相关明细账 思考练习 第4单元 销售收款 4.1 现金收款 4.2 支票收款 4.3 银行卡收款 思考练习 第5单元 应收账款与风险管理 5.1 应收账款入账时间及入账价值的确定 任务 应收账款入账时间及入账价值的确定 5.2 企业信用政策及收账政策的制定 任务1 企业信用政策的制定 任务2 企业收账政策的制定 5.3 坏账损失的核算 任务1 按照应收款项余额百分比法估计坏账损失, 计提坏账准备, 编制相应的记账凭证 任务2 根据应收账款账龄分析表编制坏账损失估计表 思考练习 第6单元 商品销售报表编制及分析 6.1 编制销售日报表 6.2 填制销售报表 6.3 编制销售变动情况分析表 6.4 销售额变动综合分析 思考练习

章节摘录

插图：海尔的客户主要包括以下五类：跨国连锁公司（如沃尔玛）、本土连锁公司（如国美）、大商场（如西单商场）、加盟专卖店（专卖海尔产品）、专营店（专营空调等电器）。其中销售额较大的为专卖店和大商场，其销售额分别占海尔总销售额的1/3左右，但本土连锁的增长幅度飞速提高。

尽管周云杰说对每一个客户海尔都一视同仁，海尔仍然需要将有限的资源向重点客户倾斜，为此他们在总部设有大客户部，同时在全国42个工贸公司中都设有专人为大客户服务。

海尔目前在全国的客户经理有600多个，平均1个人负责10个左右的客户，而海尔在全国的销售网点大概为6000~7000个。

从2000年开始，海尔将以往以产品线为单元的客户管理整合为按区域划分的客户管理。

此后海尔的三类经理各司其职：产品经理负责了解产品知识并实施营销策略；客户经理发现客户需求并满足客户需求；型号经理找寻市场机会开发新产品。

“面上的需求只要用心都可以看到。

但是要做到聆听消费者的声音，那就需要全身心投入了。

”周云杰说，“对海尔目前1.6万人的营销队伍来说，观念的彻底改变仍待加强。

”如果观念改变了，和客户的关系就能改变，海尔和国美电器的合作就是一个例子。

<<销售业务核算与管理>>

编辑推荐

《销售业务核算与管理》：创新教材体系，体现会计职业成长规律重构教学内容，体现会计工作过程特征行动导向教学，有效激发学生兴趣教学做一体化，有效培养学生职业能力搭建网站平台，提供丰富实用教学资源

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>