UPRO ERP

نظام إدارة المبيعات

المنهج التدريبي المعتمد من مؤسسة الأعمال النهائية

الأعمال النهائية Ultimate Business

جدول المحتويات

1- نظام إدارة المبيعات 4
1-1 إعدادات نظام المبيعات 5
1-1-1 تهيئة نظام المبيعات 6
1-1-1-1 الوصول للشاشة 6
1-1-1-2 التعريف بمكونات الشاشة 7
1-1-1-2-1 تهيئة البيانات الأساسية 7
1-1-1-2-2 تهيئة المتغيرات الأخرى 8
1-1-1-2-3 تهيئة المتغيرات العامة 8
1-1-1-2-4 خيارات العمل على مراكز التكلفة والمشاريع 8
نوع استخدام مركز التكلفة 8
نوع استخدام المشاريع 8
1-1-1-2-5 تثبيت بيانات فاتورة المبيعات 9
1-1-2 مجموعة العملاء 10
1-2-1-1 الوصول للشاشة 10
1-2-1-2 التعريف بمكونات الشاشة 10
1-1-3 أنواع فواتير المبيعات 11
1-3-1-1 الوصول للشاشة 11
1-3-1-2 التعريف بمكونات الشاشة 11
1-1-4 أنواع مردودات المبيعات 12
1-4-1-1 الوصول للشاشة 12
1-4-1-2 التعريف بمكونات الشاشة 12
1-1-5 أنواع العملاء 13
1-5-1-1 الوصول للشاشة 13
1-5-1-2 التعريف بمكونات الشاشة 13
1-1-6 درجة العملاء 14
1-6-1-1 الوصول للشاشة 14
1-6-1-2 التعريف بمكونات الشاشة 14
1-1-7 مجموعة مناديب المبيعات 15
1-7-1-1 الوصول للشاشة 15
1-7-1-2 التعريف بمكونات الشاشة 15
1-1-8 مجموعة المتحصلين 16
1-8-1-1 الوصول للشاشة 16
1-8-1-2 التعريف بمكونات الشاشة 16
1-1-9 أنواع عروض الأسعار 17
1-9-1-1 الوصول للشاشة 17

1-1-9-2 التعريف بمكونات الشاشة 17
1-1-10 أنواع طلبات العملاء 18
1-1-10-1 الوصول للشاشة 18
1-1-10-2 التعريف بمكونات الشاشة 18
1-2 مدخلات نظام المبيعات 19
1-2-1 بيانات العملاء 20
1-2-1-1 الوصول للشاشة 20
1-2-1-2 التعريف بمكونات الشاشة 21
1-2-2 بيانات مناديب المبيعات 22
1-2-2-1 الوصول للشاشة 22
1-2-2-2 التعريف بمكونات الشاشة 23
1-2-3 ترميز أعباء المبيعات 24
1-2-3-1 الوصول للشاشة 24
1-2-3-2 التعريف بمكونات الشاشة 25
1-2-4 بيانات المتحصلين 26
1-2-4-1 الوصول للشاشة 26
1-2-4-2 التعريف بمكونات الشاشة 27
1-2-5 بيانات الخطوط 28
1-2-5-1 الوصول للشاشة 28
1-2-5-2 التعريف بمكونات الشاشة 29
1-2-6 بيانات السائقين 30
1-2-6-1 الوصول للشاشة 30
1-2-6-2 التعريف بمكونات الشاشة 31
1-3 عمليات نظام المبيعات 32
1-3-1 فاتورة مبيعات 33
1-3-1-1 الوصول للشاشة 34
1-3-1-2 التعريف بمكونات الشاشة 35
1-3-1-2-1 البيانات الرئيسية 35
1-3-1-2-2 أعباء المبيعات 38
1-3-1-2-3 بيانات أخرى 39
1-3-1-3 مثال 1 فاتورة مبيعات 40
1-3-1-4 مثال 2 فاتورة مبيعات مع أعباء وحساب عمولة مندوب المبيعات 41
1-3-2 مردود مبيعات 43
1-3-2-1 الوصول للشاشة 43
1-3-2-2 التعريف بمكونات الشاشة 44
1-3-3 سند قبض 46

1-3-3-1 الوصول للشاشة 46
1-3-3-2 التعريف بمكونات الشاشة 47
1-3-3-3 مثال: إدخال سند قبض بالعملة المحلية 47
1-3-4 خصومات السداد الإضافية 49
1-4-3-1 الوصول للشاشة 49
1-4-3-2 التعريف بمكونات الشاشة 50
1-3-5 عرض سعر 51
1-5-3-1 الوصول للشاشة 51
1-5-3-2 التعريف بمكونات الشاشة 51
1-5-3-3 مثال: عرض سعر 52
1-3-6 طلب فاتورة مبيعات 54
1-6-3-1 الوصول للشاشة 54
1-4 تقارير نظام المبيعات 55

نظام إدارة المبيعات

1- نظام إدارة المبيعات

تُعد شاشة نظام المبيعات المدخل الرئيسي للوحدة الخاصة بإدارة المبيعات داخل النظام. وهي نقطة الانطلاق التي تتيح للمستخدم التنقل بين مختلف وظائف المبيعات مثل الإعدادات، تعريف العملاء، تنفيذ العمليات، واستعراض التقارير.

تهدف الشاشة إلى:

- تنظيم عمليات البيع من البداية للنهاية.
- تسهيل الوصول للوظائف المختلفة بنقرة واحدة.
- تحسين كفاءة متابعة ومراقبة الأداء البيعي.

إعدادات نظام المبيعات

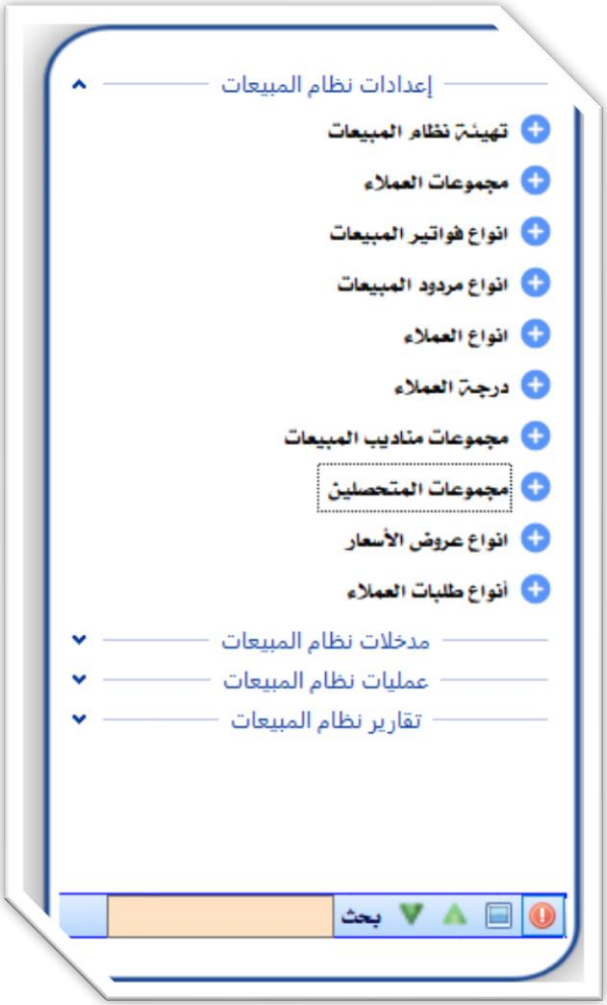
1-1 إعدادات نظام المبيعات

شاشة **إعدادات نظام المبيعات** في نظام **Ultimate Pro** هي الخطوة الأساسية التي تُمكِّنك من تهيئة النظام ليتوافق مع طبيعة عمل منشأتك التجارية. هذا القسم يُستخدم مرة واحدة عادة عند بدء استخدام النظام، ولكن يمكن الرجوع إليه لاحقًا لتعديل الإعدادات حسب الحاجة.

إعدادات نظام المبيعات تحتوي على مجموعة من الأدوات والخيارات التي تُمكِّن المستخدم من ضبط بيئة العمل المبيعاتية داخل النظام. تشمل هذه الإعدادات العامة عناصر مثل تصنيفات العملاء، أنواع فواتير المبيعات، نماذج العروض والطلبات، تنظيم مندوبي المبيعات والمحصلين، وغيرها من المكونات التي تُستخدم لتخصيص النظام بما يتناسب مع سياسات وإجراءات المنشأة.

بشكل عام، تهدف هذه الشاشة إلى:

- تجهيز النظام لاستخدامه اليومي بكفاءة.
- تسهيل تصنيف العملاء والمبيعات.
- دعم المرونة في إدارة العمليات البيعية حسب هيكل المؤسسة.



تهيئة نظام المبيعات

1-1-1 تهيئة نظام المبيعات

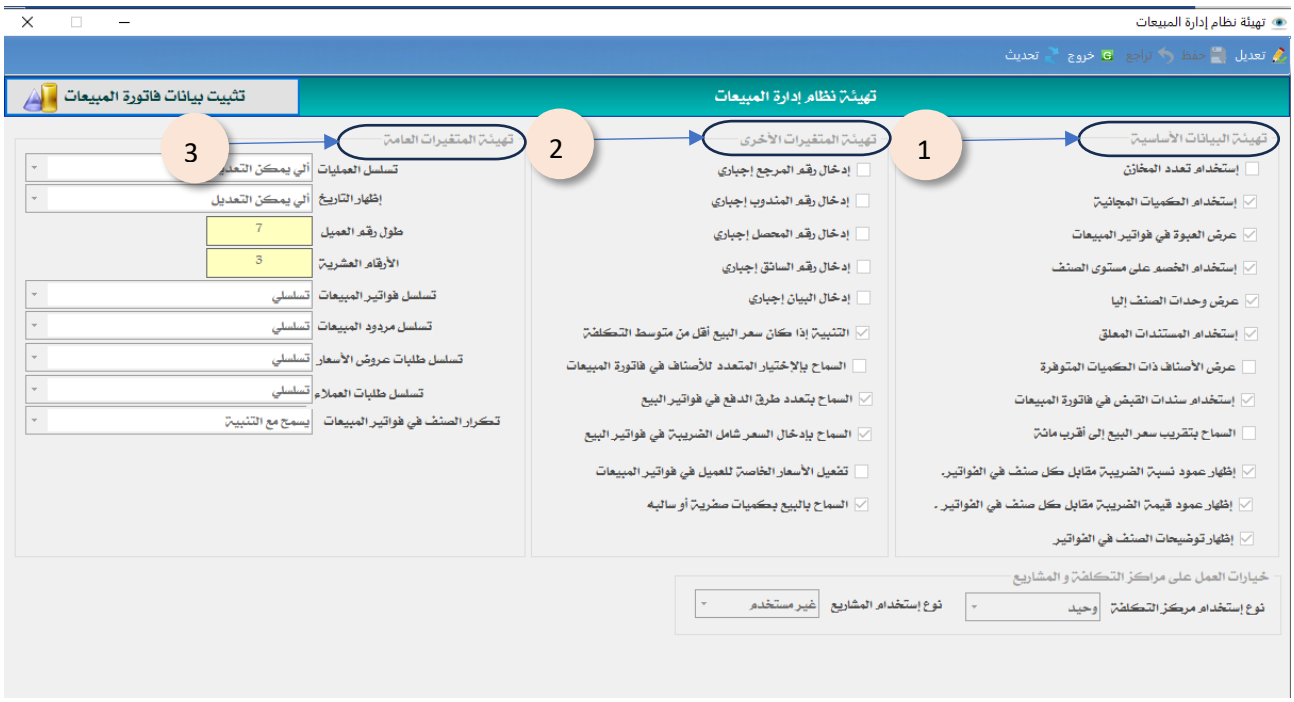
قسم **تهيئة نظام المبيعات** هو القسم المسؤول عن الإعدادات الأساسية التي تؤثر على سلوك النظام ككل فيما يتعلق بعمليات البيع.

وظيفتها: تهيئة النظام لضبط الخصائص العامة لطريقة تنفيذ عمليات البيع، وتحديد الآليات والسياسات التي يتبعها النظام أثناء معالجة الفواتير، العملاء، والضرائب.

1-1-1-1 الوصول للشاشة

من شجرة الأنظمة ← نظام إدارة المبيعات ← إعدادات نظام المبيعات ← تهيئة نظام المبيعات

2-1-1-1 التعريف بمكونات الشاشة



1-2-1-1-1 تهيئة البيانات الأساسية

اسم الخيار	الوصف
استخدام تعدد المخازن	يسمح بربط الفاتورة بأكثر من مخزن.
استخدام الكميات المجانية	يتيح إضافة كميات مجانية عند البيع.
عرض العبوة في فواتير المبيعات	يُظهر معلومات العبوة مع كل صنف في الفاتورة.
استخدام الخصم على مستوى الصنف	يُظهر معلومات العبوة مع كل صنف في الفاتورة.
عرض وحدات الصنف آليًا	يعرض وحدات الأصناف المرتبطة تلقائيًا.
استخدام المستند المعلق	يتيح حفظ الفاتورة كمعلقة دون ترحيل فوري.
عرض الأصناف ذات الكميات المتوفرة	يُظهر فقط الأصناف المتوفرة بالمخزن.
استخدام سندات القبض في فواتير المبيعات	يربط سند القبض مباشرة بالفاتورة.
السماح بتقريب سعر البيع إلى أقرب مائة	النظام سيقوم **بتقريب السعر النهائي للمنتج أو الفاتورة لأقرب رقم مئوي**، أي لأقرب مضاعف لـ 100.
إظهار عمود نسبة الضريبة مقابل كل صنف في الفواتير	يعرض نسبة الضريبة لكل صنف في الفاتورة.
إظهار عمود قيمة الضريبة مقابل كل صنف في الفواتير	يعرض قيمة الضريبة لكل صنف في الفاتورة.
إظهار توضيحات الصنف في الفواتير	يعرض الوصف التفصيلي للصنف داخل الفاتورة.

ملاحظة/ عند الضغط وظهور علامة ✓ في المربع جوار الخيار يعتبر الخيار محفزا

2-2-1-1-1 تهيئة المتغيرات الأخرى

اسم الخيار	الوصف
إدخال رقم المرجع إجباري	يُلزم المستخدم بإدخال رقم مرجعي للفاتورة.
إدخال رقم المندوب إجباري	يُلزم المستخدم بتحديد المندوب في الفاتورة.
إدخال رقم المحصل إجباري	يُلزم المستخدم بتحديد المحصل في الفاتورة.
إدخال رقم السائق إجباري	يُلزم المستخدم بإدخال السائق ضمن بيانات الفاتورة
إدخال البيان إجباري	يُلزم المستخدم بكتابة بيان للفاتورة.
التنبيه إذا كان سعر البيع أقل من متوسط التكلفة	يصدر تنبيه عند بيع بسعر أقل من التكلفة.
السماح بالخيار المتعدد للأصناف في فاتورة المبيعات	يسمح بتحديد عدة أصناف دفعة واحدة.
السماح بتعدد طرق الدفع في فواتير البيع	يُتيح استخدام أكثر من وسيلة دفع في الفاتورة.
السماح بإدخال السعر شامل الضريبة في فواتير البيع	يُمكّن من إدخال السعر شامل الضريبة.
تفعيل الأسعار الخاصة للعميل في فواتير المبيعات	يستخدم تسعيرة مخصصة لكل عميل عند الفوترة.
السماح بالبيع بكميات صفرية أو سالبة	يُتيح إدخال كميات صفر أو سالبة في الفاتورة.

ملاحظة/ عند الضغط وظهور علامة ✓ في المربع جوار الخيار يعتبر الخيار محفزا

3-2-1-1-1 تهيئة المتغيرات العامة

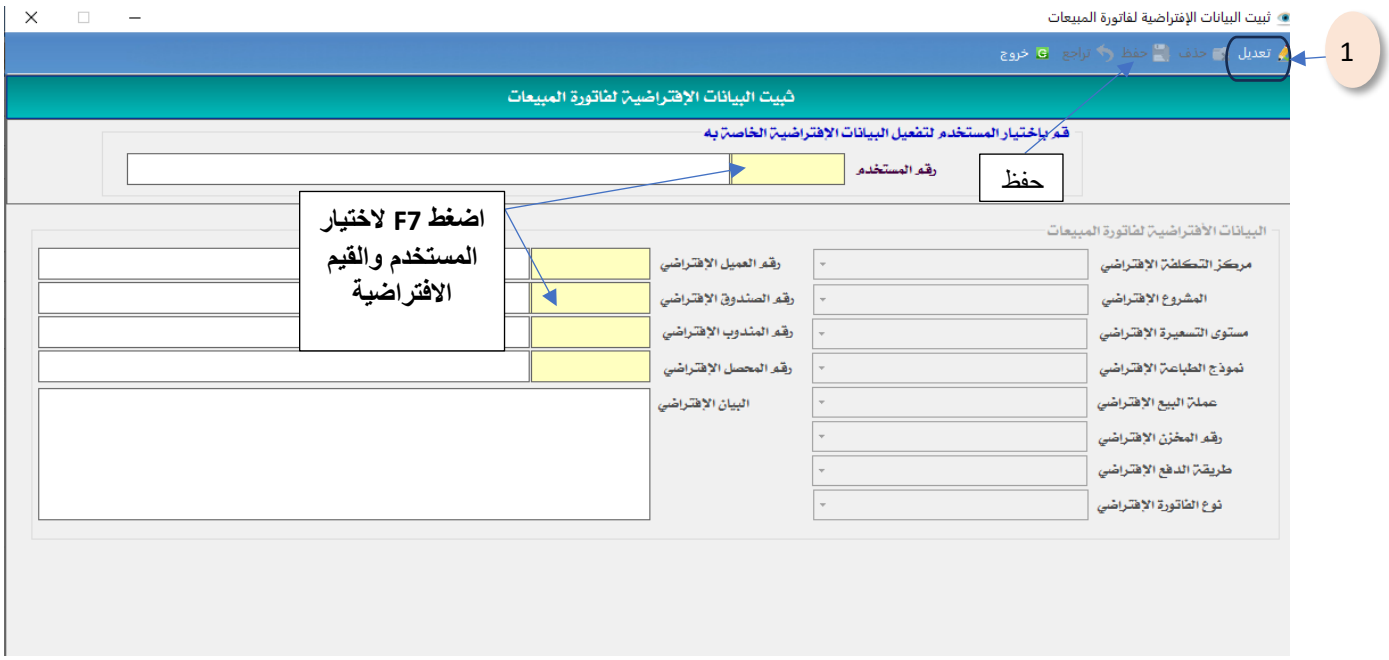
اسم الخيار	الوصف
تسلسل العمليات	يفترض النظام تسلسل العمليات تلقائيًا مع إمكانية تعديلها يدويًا.
إظهار التاريخ	يُظهر التاريخ تلقائيًا مع إمكانية تغييره يدويًا.
طول رقم العميل	تحديد عدد خانات رقم العميل
الأرقام العشرية	تحديد عرض الأرقام بعد الفاصلة.
تسلسل فواتير المبيعات	يتم ترقيم الفواتير بترتيب رقمي مستمر.
تسلسل مردود المبيعات	يحدد نمط ترقيم المرتجعات (حسب التحديد المختار: تسلسلي، أو مرتبط بالدفع/المخزن).
تسلسل طلبات عروض الأسعار	يتم ترقيم عروض الأسعار تلقائيًا حسب تسلسل محدد.
تسلسل طلبات العملاء	يتم ترقيم طلبات العملاء تلقائيًا بترتيب متسلسل.
تكرار الصنف في فواتير المبيعات	يحدد إذا كان يمكن تكرار نفس الصنف في الفاتورة أو لا، أو مع تنبيه.

4-2-1-1-1 خيارات العمل على مراكز التكلفة والمشاريع

اسم الخيار	الوصف
نوع استخدام مركز التكلفة	يحدد ما إذا كان يمكن ربط العملية بمركز تكلفة واحد، أو عدة مراكز، أو تجاهل استخدامها.
نوع استخدام المشاريع	يحدد إمكانية ربط العملية بمشروع واحد، أو أكثر، أو عدم استخدام المشاريع نهائيًا.

5-2-1-1-1 تثبيت بيانات فاتورة المبيعات

تثبيت البيانات الافتراضية لفاتورة المبيعات يعني تحديد وحفظ إعدادات معينة (مثل نوع الفاتورة، طريقة الدفع، المخزن، المندوب...) لتظهر تلقائيًا عند فتح أي فاتورة جديدة، بهدف توحيد الإدخال وتوفير الوقت.



مجموعة العملاء

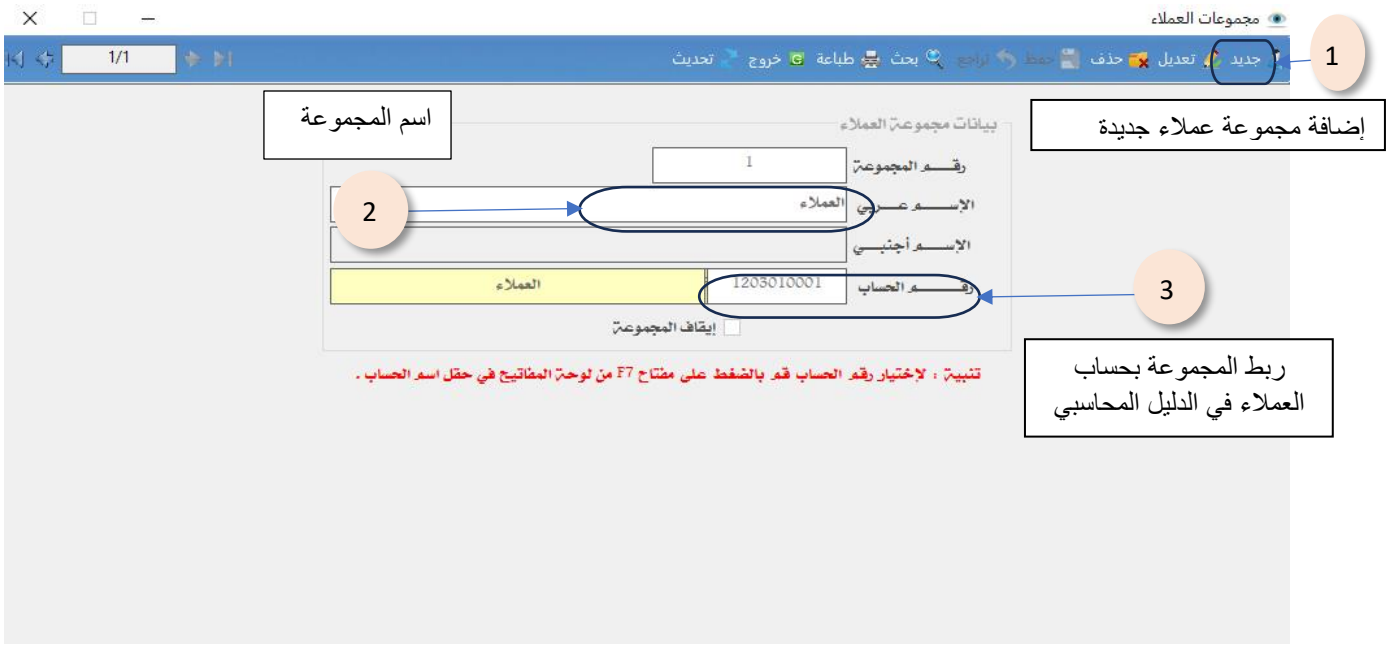
2-1-1 مجموعة العملاء

تصنيفات تُستخدم لتنظيم **عملاء** المنشأة (الذين عليهم مستحقات مالية لم تُحصّل بعد)، مما يساعد على إدارتهم وتحليل بياناتهم بشكل أفضل.

1-2-1-1 الوصول للشاشة

نظام إدارة المبيعات ← إعدادات نظام المبيعات ← مجموعة العملاء

2-2-1-1 التعريف بمكونات الشاشة



أنواع فواتير المبيعات

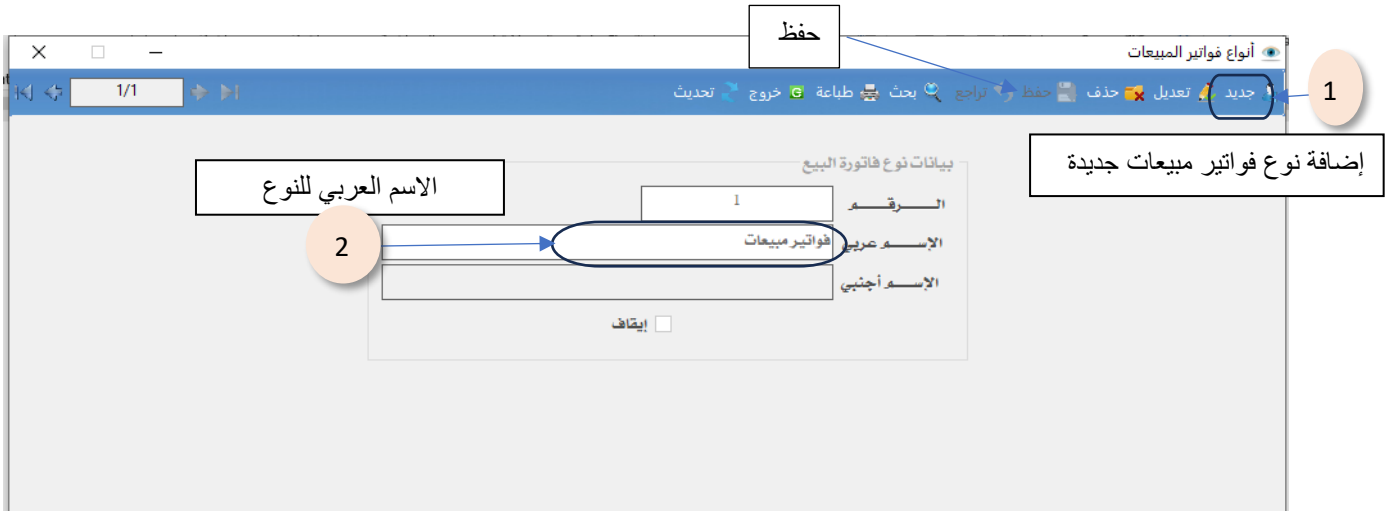
1-1-3 أنواع فواتير المبيعات

أنواع فواتير المبيعات في نظام المبيعات تُستخدم لتصنيف الفواتير حسب طبيعة العملية أو أسلوب الدفع، وتُحدد طريقة التعامل المحاسبي معها. مثل فاتورة دفع مبيعات نقدية، فاتورة مبيعات آجلة، فاتورة جزئية الدفع...
الهدف منها: تنظيم المعالجة المالية، وتحديد طريقة الدفع، والتأثير المحاسبي لكل نوع.

1-1-3-1 الوصول للشاشة

نظام إدارة المبيعات ← إعدادات نظام المبيعات ← أنواع فواتير المبيعات

1-1-3-2 التعريف بمكونات الشاشة



أنواع مردودات المبيعات

4-1-1 أنواع مردودات المبيعات

أنواع مردودات المبيعات تُستخدم لتصنيف عمليات إرجاع البضائع التي سبق بيعها، وتختلف بحسب طريقة الدفع أو نوع الفاتورة الأصلية. مثل: مردود مبيعات نقدي، مردود مبيعات آجل،... **الهدف منها**: ضبط حركة المرتجعات، وتصحيح تأثير البيع المحاسبي والمخزني حسب نوع العملية الأصلية.

1-4-1-1 الوصول للشاشة

نظام إدارة المبيعات ← إعدادات نظام المبيعات ← أنواع مردودات المبيعات

2-4-1-1 التعريف بمكونات الشاشة

أنواع العملاء

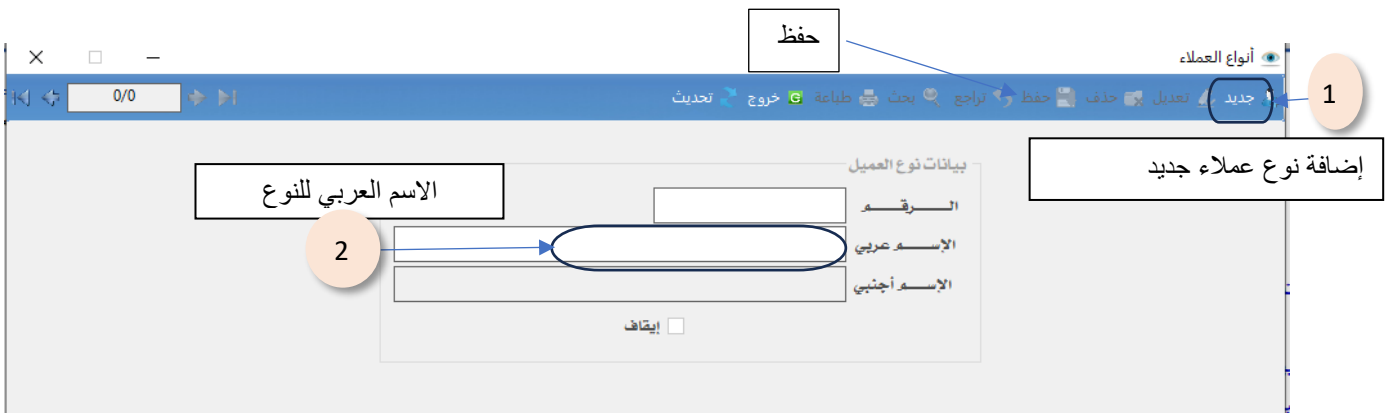
5-1-1 أنواع العملاء

أنواع العملاء في نظام المبيعات تُستخدم لتصنيف العملاء حسب طبيعة تعاملهم أو خصائصهم التجارية، مما يساعد في إدارة العلاقات والسياسات المالية والتسويقية. مثل: عميل نقدي، عميل آجل، عميل بيع جملة، عميل بيع تجزئة.. الهدف من هذه الشاشة: تسهيل التحكم بالأسعار، طرق الدفع، الخصومات، والمتابعة المحاسبية والتسويقية حسب نوع العميل.

1-5-1-1 الوصول للشاشة

نظام إدارة المبيعات ← إعدادات نظام المبيعات ← أنواع العملاء

2-5-1-1 التعريف بمكونات الشاشة



درجة العملاء

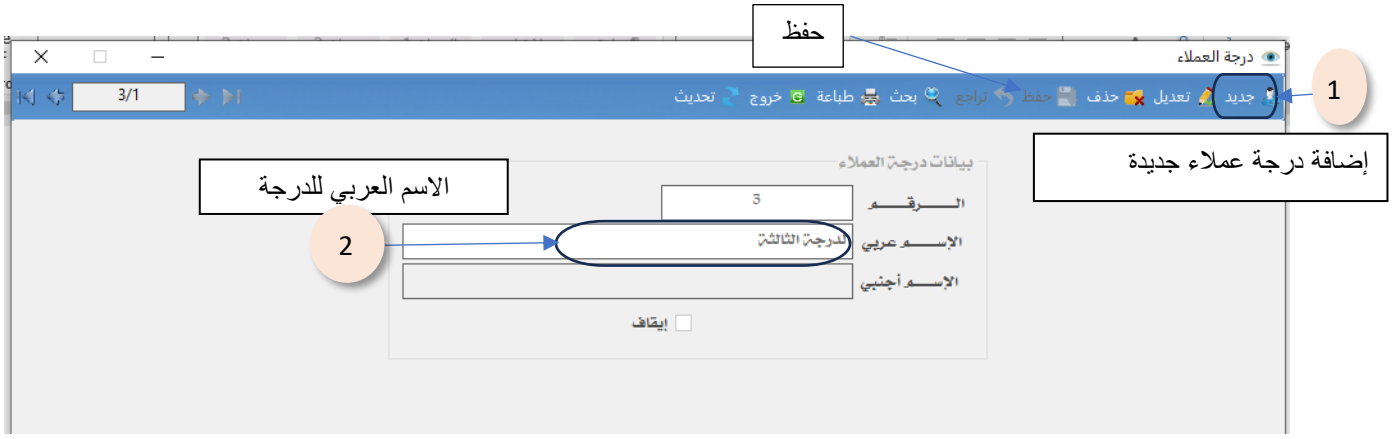
6-1-1 درجة العملاء

درجة العملاء تشير إلى تصنيف العميل بناءً على مستوى الأهمية أو العلاقة التجارية، وتُستخدم لتحديد السياسات المناسبة لكل فئة مثل الأسعار، الخصومات، والمتابعة. مثل: الدرجة الأولى (مميز جدا)، الدرجة الثانية (مميز)، الدرجة الثالثة (عادي).. الهدف منها: ضبط شروط التعامل (سعر – خصم – مدة سداد – متابعة) حسب أهمية العميل وعلاقته بالمنشأة.

1-6-1-1 الوصول للشاشة

نظام إدارة المبيعات ← إعدادات نظام المبيعات ← أنواع العملاء

2-6-1-1 التعريف بمكونات الشاشة



مجموعة مناديب المبيعات

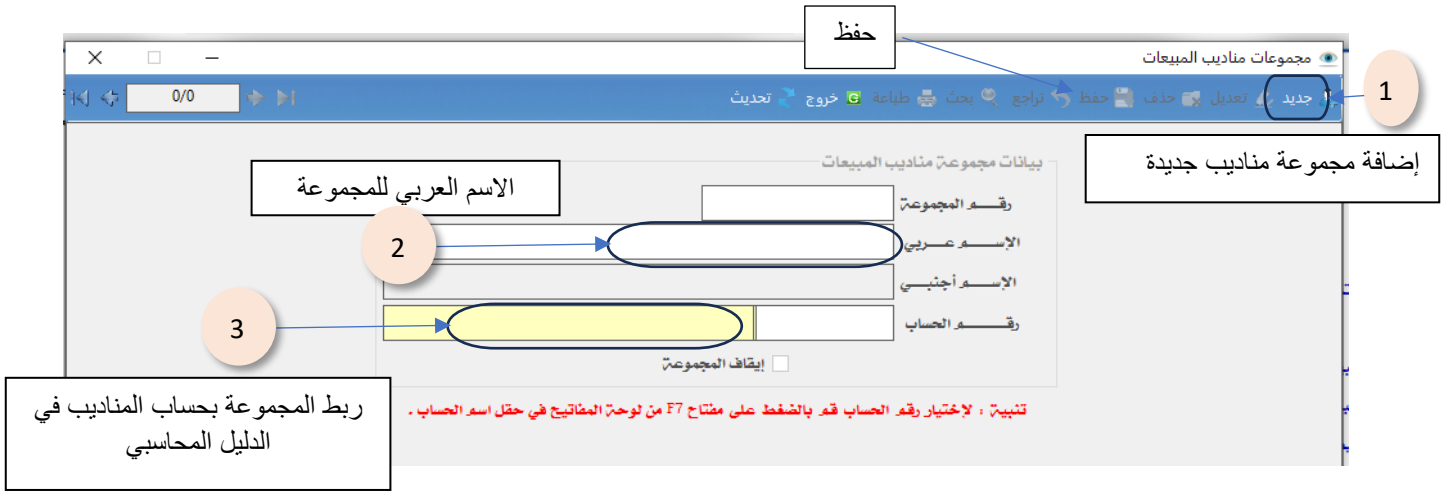
1-1-7 مجموعة مناديب المبيعات

مجموعة مناديب المبيعات هي تصنيف تنظيمي يُستخدم لتجميع مناديب المبيعات ضمن مجموعات حسب منطقة، فرع، نوع نشاط، أو إدارة معينة، لتسهيل المتابعة والتحليل. مثل: مجموعة مندوبي الجملة...

1-1-7-1 الوصول للشاشة

نظام إدارة المبيعات ← إعدادات نظام المبيعات ← مجموعة مناديب المبيعات

1-1-7-2 التعريف بمكونات الشاشة



مجموعة المتحصلين

1-1-8 مجموعة المتحصلين

مجموعة المحصلين هي تصنيف إداري يُستخدم لتنظيم المحصلين (المسؤولين عن جمع المستحقات من العملاء) ضمن مجموعات محددة حسب فرع، منطقة، أو نوع عمل، لتسهيل إدارتهم وتتبع أدائهم. مثل: مجموعة متحصلي التجزئة.

1-8-1-1 الوصول للشاشة

نظام إدارة المبيعات ← إعدادات نظام المبيعات ← مجموعة المتحصلين

2-8-1-1 التعريف بمكونات الشاشة

أنواع عروض الأسعار

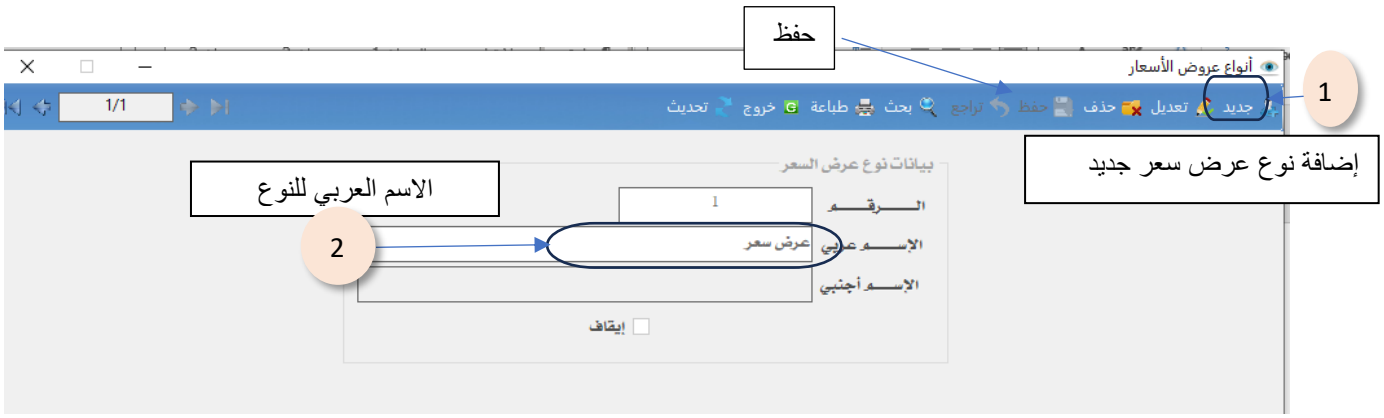
1-1-9 أنواع عروض الأسعار

أنواع عروض الأسعار تُستخدم لتصنيف عروض الأسعار المُقدمة للعملاء بحسب طبيعة العرض أو الغرض منه، مما يساعد في تنظيمها وتتبعها وتحليل نتائجها. مثل: عرض سعر عادي، عرض سعر ترويجي، عرض تصفية أو موسمي. الهدف منها: تنظيم وتتبع العروض، تقييم فعاليتها، وتطبيق السياسات المناسبة حسب نوع العرض.

1-1-9-1 الوصول للشاشة

نظام إدارة المبيعات ← إعدادات نظام المبيعات ← أنواع عروض الأسعار

1-1-9-2 التعريف بمكونات الشاشة



أنواع طلبات العملاء

10-1-1 أنواع طلبات العملاء

أنواع طلبات العملاء تُستخدم لتصنيف الطلبات الواردة من العملاء حسب طبيعتها أو مصدرها أو طريقة تنفيذها، مما يساعد في تنظيم العمليات ومتابعتها بدقة. مثل: طلب مبيعات مباشر، طلب تعاقدي..

1-10-1-1 الوصول للشاشة

نظام إدارة المبيعات ← إعدادات نظام المبيعات ← أنواع طلبات العملاء

2-10-1-1 التعريف بمكونات الشاشة

مدخلات نظام المبيعات

2-1 مدخلات نظام المبيعات

شاشة مدخلات نظام المبيعات في النظام المحاسبي Ultimate Pro تحتوي على العناصر الأساسية التي يتم من خلالها ضبط البيانات التمهيدية اللازمة لتشغيل عمليات البيع بشكل منظم ودقيق وتشمل:

- العملاء: لتسجيل معلوماتهم وتعريفهم داخل النظام.
- مندوبي المبيعات والمحصلين والسائقين: لتعريف الكوادر المسؤولة عن البيع، التحصيل، والتوزيع.
- ترميز أعباء المبيعات: لتعريف المنتجات وتفاصيلها.
- الخطوط: لتنظيم حركة المندوبين والسائقين حسب المناطق.

هذه المدخلات تُستخدم لاحقًا في إنشاء الفواتير، الجداول، والتقارير.

بيانات العملاء

1-2-1 بيانات العملاء

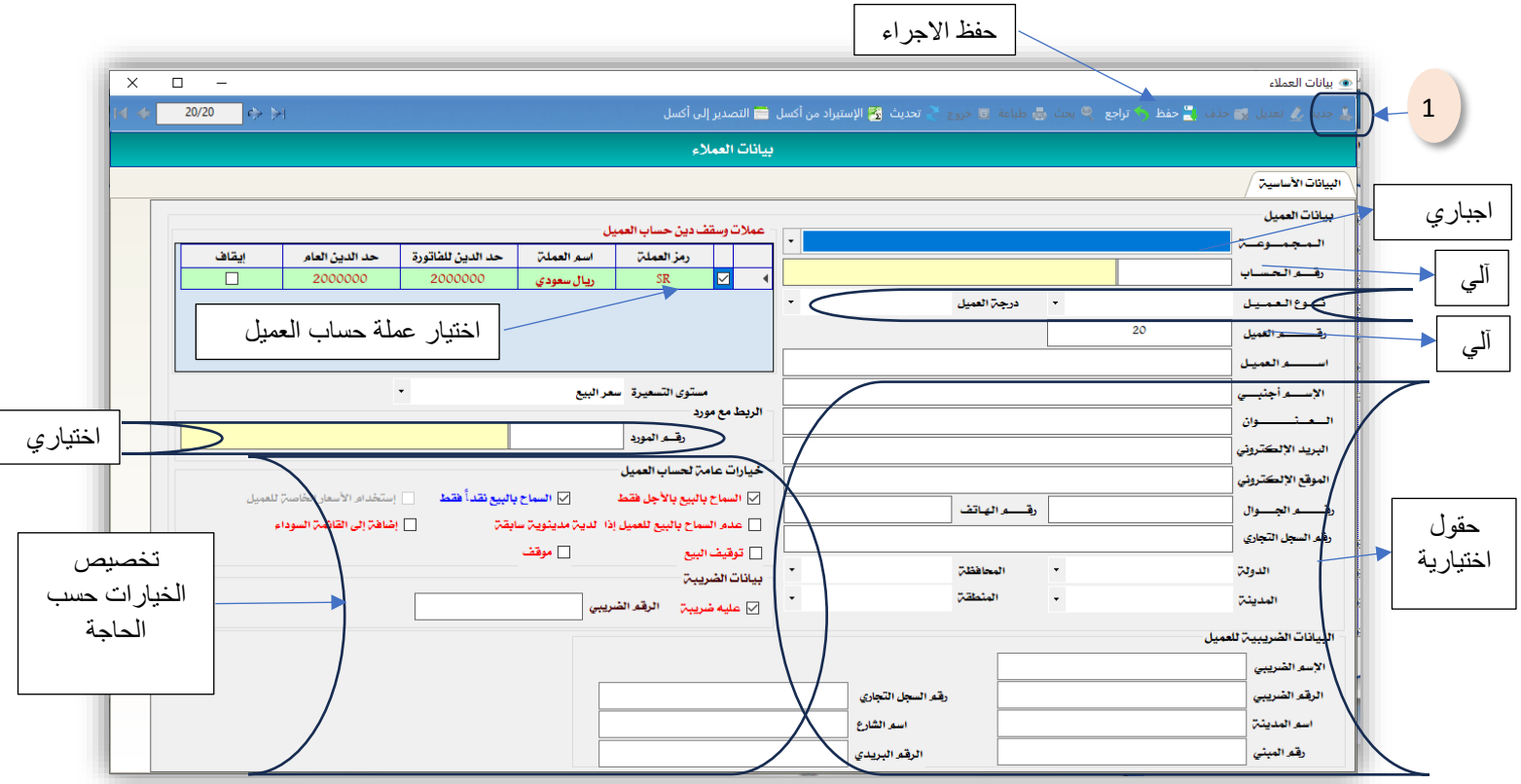
العملاء هم الأشخاص أو الجهات التي تدين للشركة بمبالغ مالية نتيجة مبيعات على حساب (أي تم البيع بالآجل)، أو خدمات لم تُدفع قيمتها بعد.

يتم إضافة بيانات العملاء بعد ربطها بإحدى مجموعات العملاء التي تم إضافتها في إعدادات نظام المبيعات.

1-1-2-1 الوصول للشاشة

نظام إدارة المبيعات ← مدخلات نظام المبيعات ← بيانات العملاء

2-1-2-1 التعريف بمكونات الشاشة



بيانات مناديب المبيعات

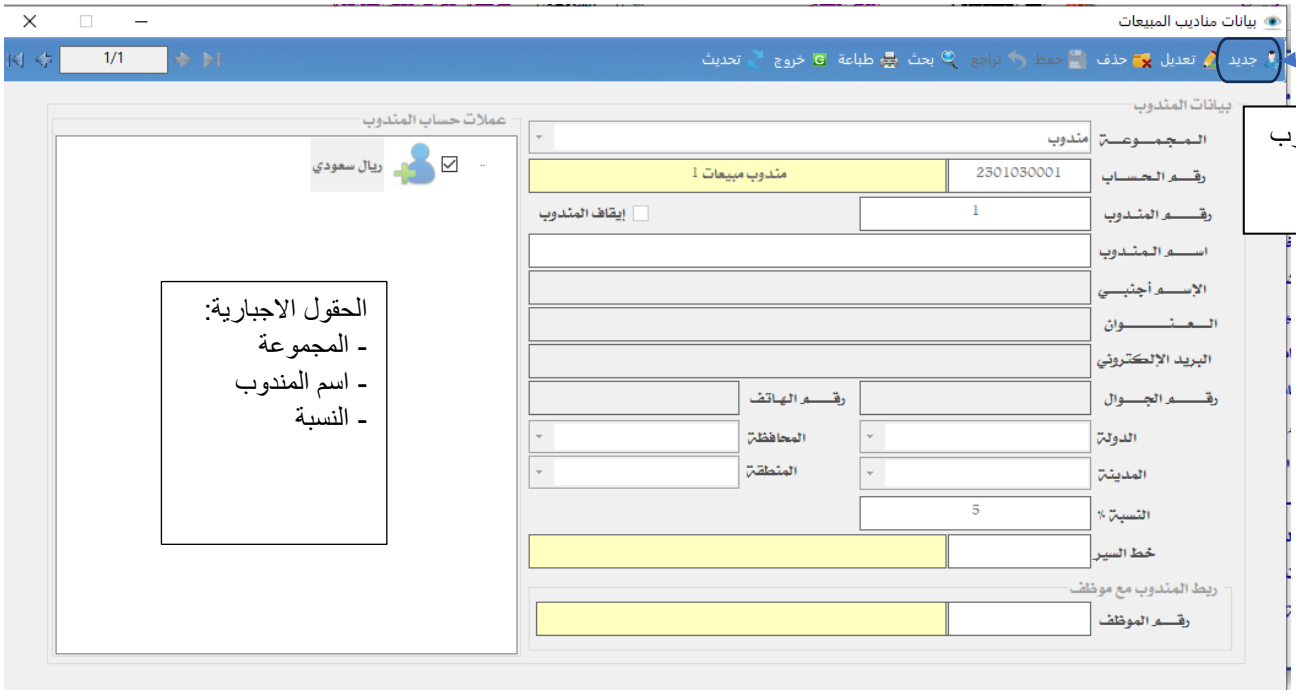
2-2-1 بيانات مناديب المبيعات

شاشة تُستخدم لتعريف وتسجيل جميع مندوبي المبيعات في النظام مع بياناتهم الأساسية لتسهيل ربطهم بالعمليات ومتابعة أدائهم.

1-2-2-1 الوصول للشاشة

نظام إدارة المبيعات ← مدخلات نظام المبيعات ← بيانات مناديب المبيعات

2-2-2-1 التعريف بمكونات الشاشة



ترميز أعباء المبيعات

3-2-1 ترميز أعباء المبيعات

ترميز أعباء المبيعات هو تحديد رموز أو بنود خاصة للمصاريف والتكاليف المرتبطة بعمليات البيع، ليتم تسجيلها وتتبعها محاسبيًا بدقة ضمن النظام.

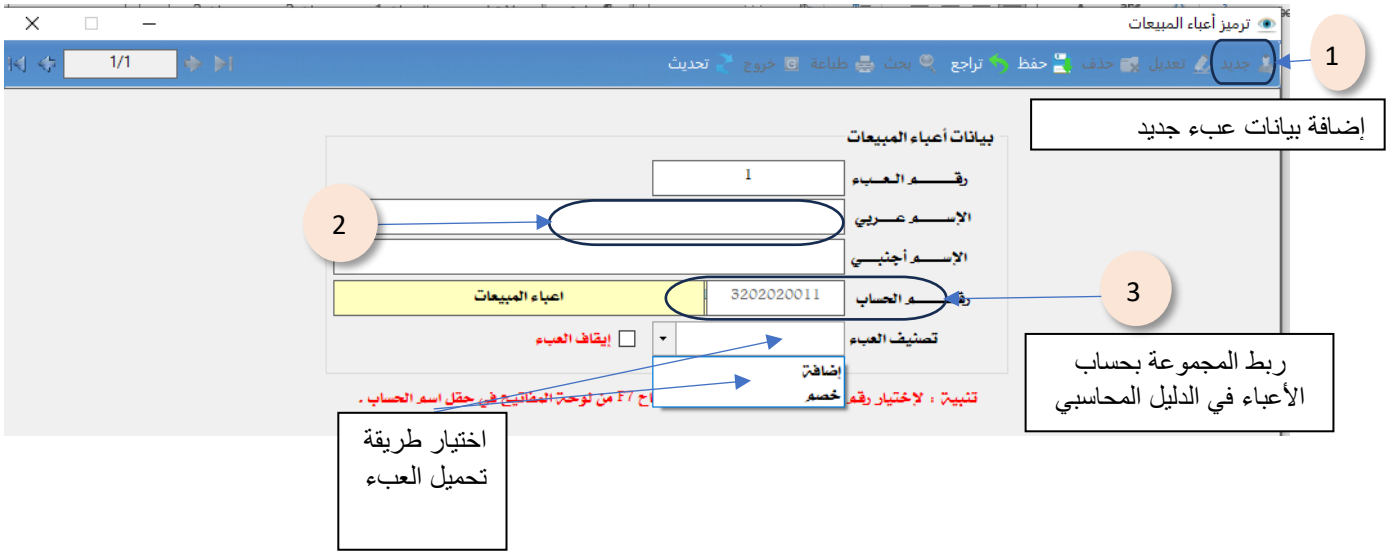
يشمل عادةً:

- **أنواع الأعباء** :مثل مصاريف الشحن، التعبئة، العمولة، رسوم التحصيل، خصومات خاصة...
- **الترميز المحاسبي** :ربط كل عبء بحساب مالي أو مركز تكلفة في شجرة الحسابات.
- **طريقة التحميل**: يتم إضافة العبء إلى إجمالي الفاتورة أو خصمه منها.

1-3-2-1 الوصول للشاشة

نظام إدارة المبيعات ← مدخلات نظام المبيعات ← ترميز أعباء المبيعات

2-3-2-1 التعريف بمكونات الشاشة



بيانات المتحصلين

4-2-1 بيانات المتحصلين

شاشة تُستخدم لتعريف وتسجيل **الموظفين المسؤولين عن تحصيل المبالغ المالية** من العملاء، سواء نقدًا أو بشيكات أو تحويلات.

أهمية شاشة بيانات

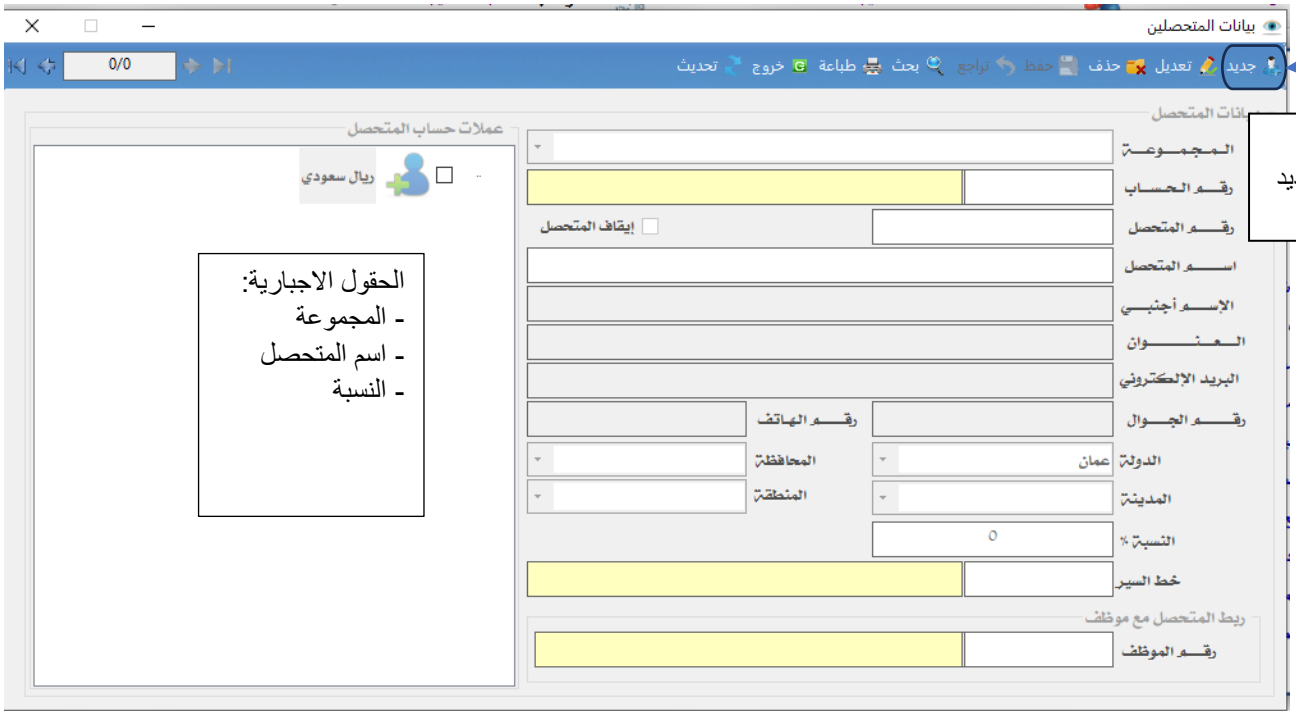
المحصلين:

- ربط المحصل بسندات القبض وحركات التحصيل.
- إصدار تقارير متابعة التحصيل لكل محصل.
- تسهيل التوزيع الجغرافي أو الإداري للمحصلين.
- مراقبة الأداء المالي وربط العمولات أو الحوافز إن وُجدت.

1-4-2-1 الوصول للشاشة

نظام إدارة المبيعات ← مدخلات نظام المبيعات ← بيانات المتحصلين

2-4-2-1 التعريف بمكونات الشاشة



بيانات الخطوط

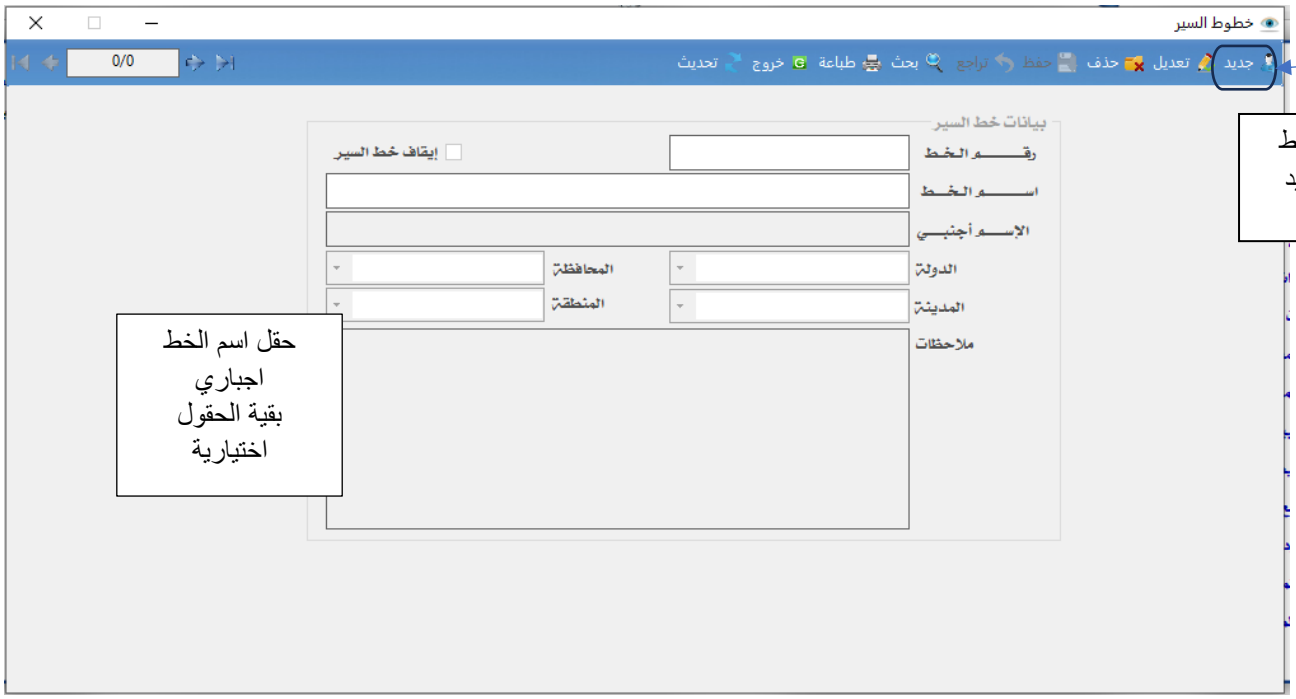
5-2-1 بيانات الخطوط

بيانات الخطوط في نظام المبيعات تُستخدم لتعريف "الخطوط البيعية" أو "مسارات الزيارة"، وهي المناطق أو المسارات التي يلتزم بها مندوبي المبيعات أو المحصلين خلال زيارات العملاء.

1-5-2-1 الوصول للشاشة

نظام إدارة المبيعات ← مدخلات نظام المبيعات ← بيانات الخطوط

2-5-2-1 التعريف بمكونات الشاشة



بيانات السائقين

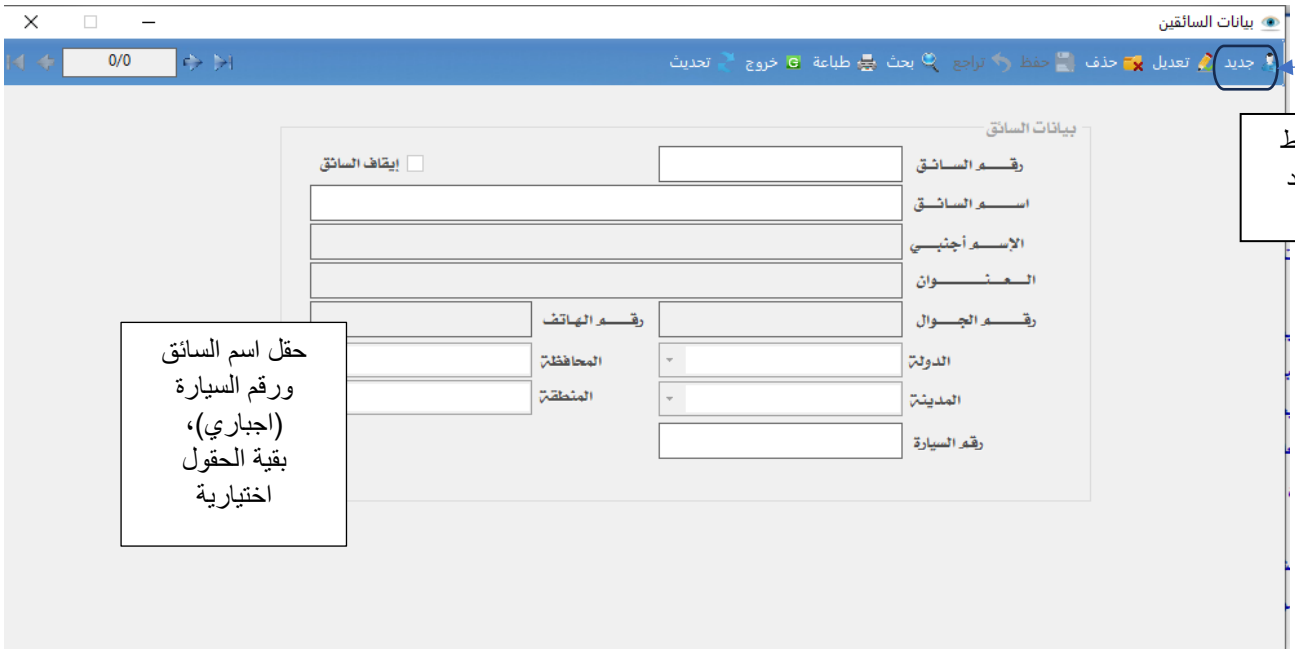
6-2-1 بيانات السائقين

بيانات السائقين تُستخدم في نظام المبيعات والخدمات اللوجستية لتعريف معلومات السائقين المسؤولين عن توصيل الطلبات أو نقل البضائع.

1-6-2-1 الوصول للشاشة

نظام إدارة المبيعات ← مدخلات نظام المبيعات ← بيانات السائقين

2-6-2-1 التعريف بمكونات الشاشة



عمليات نظام المبيعات

3-1 عمليات نظام المبيعات

عمليات نظام المبيعات هي الجزء التنفيذي في النظام، حيث يتم من خلالها تنفيذ وتوثيق جميع الحركات اليومية المتعلقة ببيع المنتجات أو الخدمات.

تشمل العمليات الأساسية:

- **فاتورة مبيعات** :لتسجيل بيع الأصناف أو الخدمات للعملاء.
- **مردود مبيعات** :لمعالجة المرتجعات من العملاء.
- **سند قبض** :لتوثيق استلام المبالغ من العملاء.
- **خصومات السداد الإضافية** :لتسجيل أي خصومات تمنح للعملاء عند السداد.
- **عرض سعر** :لتقديم أسعار مبدئية للعميل قبل البيع الفعلي.
- **طلب فاتورة بيع** :لتسجيل طلب مبدئي من العميل وتحويله لاحقًا إلى فاتورة.

فاتورة مبيعات

1-3-1 فاتورة مبيعات

شاشة فاتورة المبيعات هي واجهة إدخال تفصيلية تُستخدم لتسجيل عملية البيع داخل النظام، وتُعد من أهم الشاشات في دورة المبيعات.

فاتورة المبيعات هي المستند الأساسي الذي يُستخدم لتسجيل بيع الأصناف أو الخدمات من الشركة إلى العميل، وتحتوي على تفاصيل العملية المالية والتجارية.

أهمية الشاشة:

- تسجّل وتوثّق كل عملية بيع بدقة
- تربط الفاتورة مع المخزون والعملاء والمحاسبة
- تسهّل مراقبة الأداء البيعي والتحصيل
- تدعم السرعة في إصدار الفواتير وإرسالها إلكترونيًا

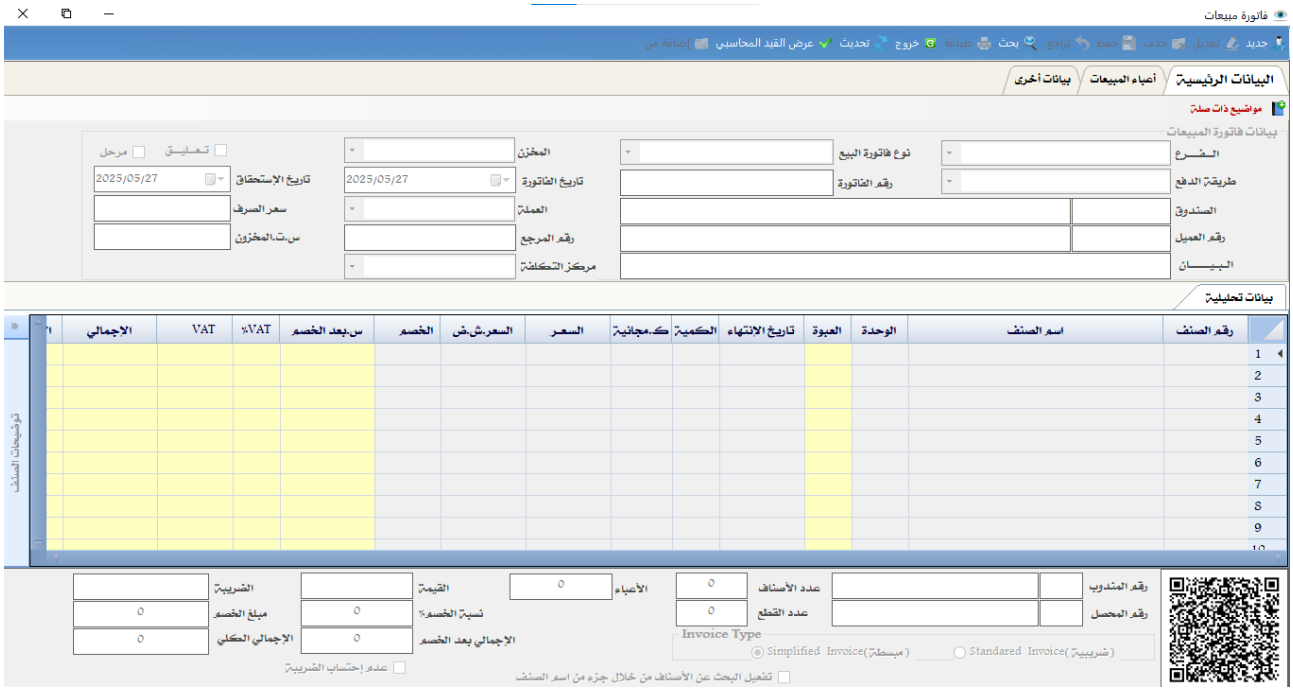
فاتورة المبيعات من الشاشات التي لها أثر مخزني ومحاسبي حيث يقوم النظام بتخفيض أرصدة كميات الأصناف حسب الكميات المباعة في الفاتورة أما محاسبيا فينشئ النظام قيود، يمكن توضيحها كما يلي:

رقم الفاتورة	حالة الفاتورة	القيد المحاسبي
1	مبيعات نقدية أو آجلة	من مذكورين: ح/ الصندوق / البنك أو العميل (في حال كان البيع بالآجل) ح/ تكلفة البضاعة المباعة ح/ الخصم المسموح به (إذا تم منح العميل خصم) ح/ تكلفة المبيعات المجانية (إذا تم منح العميل كميات مجانية) إلى مذكورين: ح/ المبيعات ح/ ضريبة القيمة المضافة ح/ المخزون
2	مبيعات نقدية أو آجلة مع احتساب عمولة المندوب	من مذكورين: ح/ الصندوق /البنك أو العميل ح/ تكلفة البضاعة المباعة ح/ مصروف عمولة مندوب إلى مذكورين: ح/ المبيعات ح/ ضريبة القيمة المضافة ح/ المخزون ح/ عمولات المندوب

1-1-3-1 الوصول للشاشة

نظام إدارة المبيعات ⟵ عمليات نظام المبيعات ⟵ فاتورة مبيعات

2-1-3-1 التعريف بمكونات الشاشة



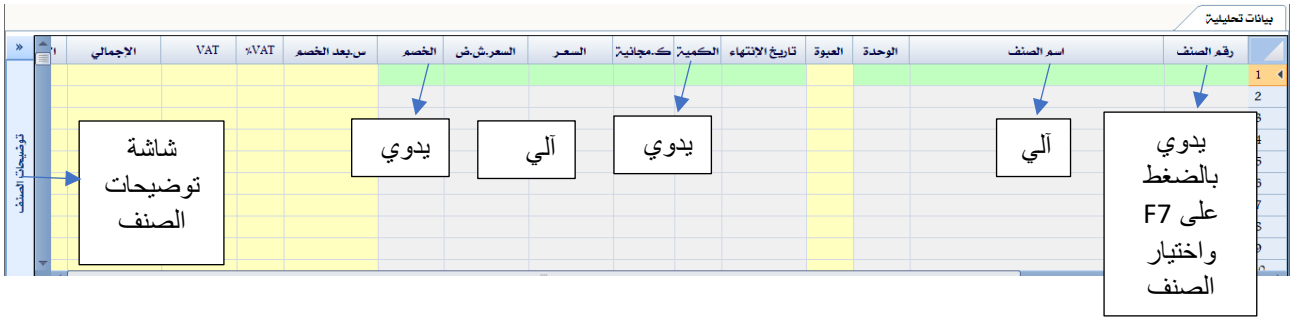
م	تبويبات الفاتورة	الوصف
1	البيانات الرئيسية	تتضمن الحقول التعريفية بالفاتورة مثل رقم الفاتورة وطريقة الدفع والصندوق والبنك والعميل ....
2	أعباء المبيعات	في هذا التبويب يتم تحديد بيانات الأعباء التي ستحمل على الفاتورة إن وجدت.
3	بيانات أخرى	يتم فيها إنزال البيانات من عرض سعر أو طلب فاتورة بيع ويتم فيها إضافة طريقة دفع أخرى إضافية إذا قام العميل بالدفع بأكثر من طريقة في سداد الفاتورة.
4	بيانات تحليلية	تحتوي على بيانات الأصناف بالإضافة إلى شاشة جانبية على اليسار تعطي بعض التوضيحات عن الأصناف المدخلة.
5	حقول إضافية	يمكن ادخال رقم المندوب والمتحصل فيها، ويعرض تفاصيل متعلقة بالفاتورة.

1-2-1-3-1 البيانات الرئيسية

بيانات فاتورة المبيعات

اسم الحقل	طريقة الإدخال	إجباري/ اختياري	الوصف
الفرع	افتراضي/ يمكن تعديله	اجباري	تحديد الفرع الذي سيتم إجراء فاتورة المبيعات عليه إذا كان هناك أكثر من فرع
طريقة الدفع	افتراضي/ يمكن الاختيار من القائمة المنسدلة	إجباري	يستخدم لتحديد طريقة سداد قيمة الفاتورة، من أحد الخيارات التالية **نقدا:** عند سداد قيمة فاتورة المبيعات نقداً إلى الصندوق، وعند اختيار هذه الطريقة، يقوم النظام بعرض حقل رقم الصندوق وحقل اسم الصندوق. **تحويل بنكي:** تستخدم عند استلام قيمة الفاتورة عن طريق تحويل المبلغ من حساب العميل في البنك إلى الحساب البنكي للمنشأة، ويتم إثبات العملية بموجب إشعار بنكي أو بأي وثيقة إثبات أخرى وعند تحديد هذا الخيار يعرض النظام في تبويب البيانات الرئيسية الحقول (رقم البنك، اسم البنك) **شبكة:** قام العميل بالدفع باستخدام بطاقة بنكية (مدى، فيزا، ماستر كارد...) عند تحديد هذا الخيار يقوم النظام بإظهار حقول (رقم البنك، اسم البنك). **آجل:** تستخدم في حالة بيع البضاعة على حساب العميل وعند تحديد طريقة السداد هذه، يعرض النظام الحقول (رقم العميل، اسم العميل).
المخزن	افتراضي/ يمكن الاختيار من القائمة المنسدلة	إجباري	يستخدم لتحديد المخزن الذي ستخرج منه البضاعة المباعة، في حال تفعيل خاصية تعدد المخازن من تهيئة نظام المبيعات، سيختفي الحقل من تبويب البيانات الرئيسة ويظهر كحقل في بيانات الأصناف ليتم تحديد المخزن لكل صنف.
رقم العميل	افتراضي (عميل نقدي) / بالضغط على F7 لاختيار العميل	إجباري	يُستخدم لتحديد الطرف الذي تم البيع له.
تعليق	يدوي (تحفيز بالضغط على المربع)	اختياري	حالة مؤقتة للفاتورة تُستخدم لحفظ البيانات دون أن يتم تنفيذ أي أثر **محاسبي أو مخزني** داخل النظام.
مرحل	يدوي (تحفيز بالضغط على المربع)	اختياري	**الترحيل** هو الإجراء الذي يجعل الفاتورة **رسمية وفعالة** داخل النظام المحاسبي.

بيانات الأصناف



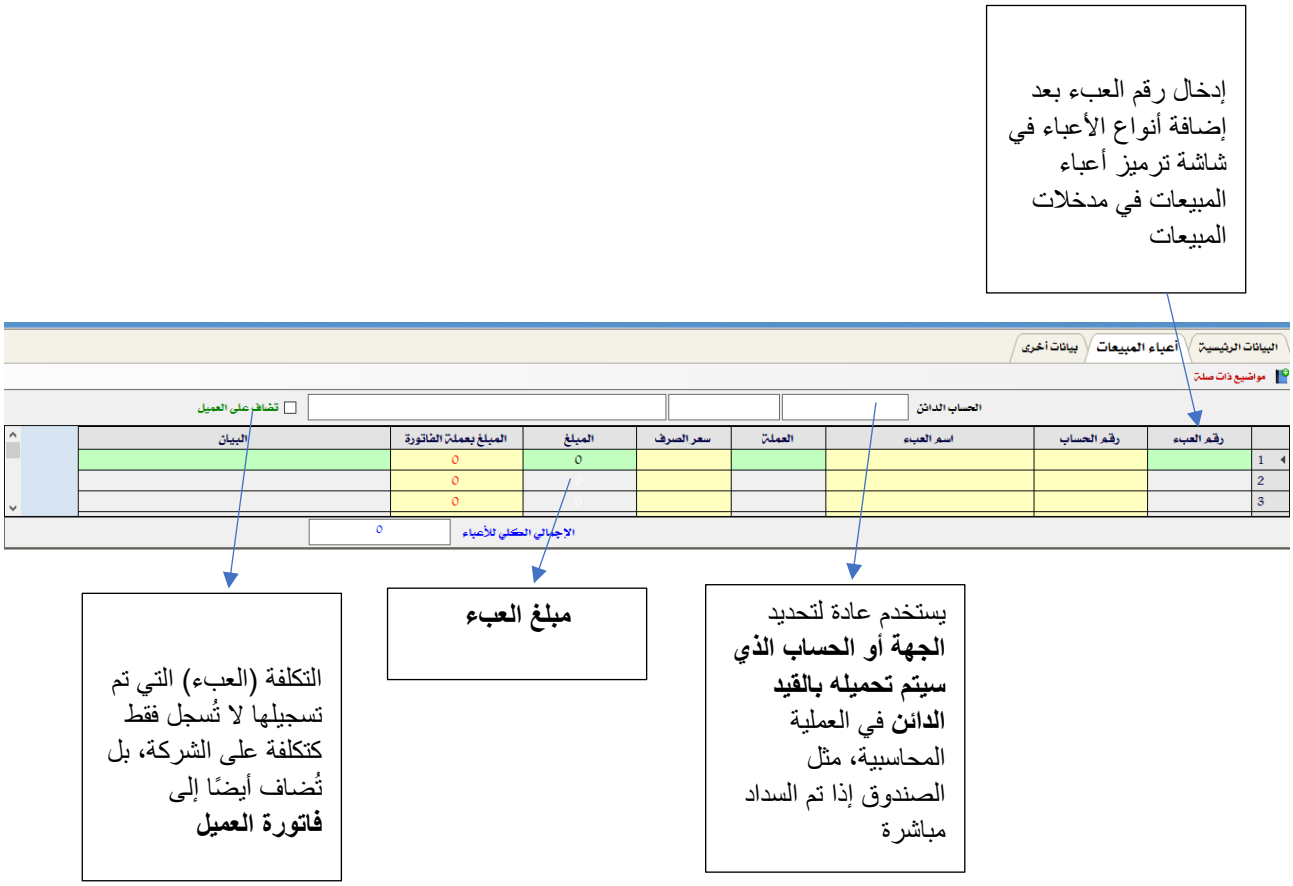
اسم الحقل	طريقة الإدخال	إجباري/ اختياري	الوصف
رقم الصنف	يدوي بالضغط على F7 للبحث عن الصنف المطلوب	اجباري	حقل رئيسي يُستخدم لتحديد الصنف (المنتج أو الخدمة) المراد بيعه ضمن سطور الفاتورة.
الوحدة	افتراضي/ يمكن الاختيار بالضغط على F7	إجباري	تحديد وحدة الصنف التي سيتم بها بيع الصنف (حبة – كرتون ...)
الكمية	يدوي	إجباري	تحديد كمية الصنف بشرط ألا تتجاوز الكمية المخزنة في المخزون.
الخصم	يدوي	اختياري	إضافة خصم على سعر الصنف
توضيحات الصنف	-	-	قائمة على يسار جدول بيانات الأصناف تظهر توضيحات الصنف المتعلقة بالكمية المتوفرة في المخزن، ومتوسط التكلفة، وسعر أخر شراء وغيره.

ملاحظة/ عند الضغط على رقم الصنف للبحث عن الصنف الذي سيتم بيعه تظهر نافذة تم ترتيب الأصناف فيها حسب رقم الصنف، ويمكن البحث في خانة البحث برقم أو باسم الصنف

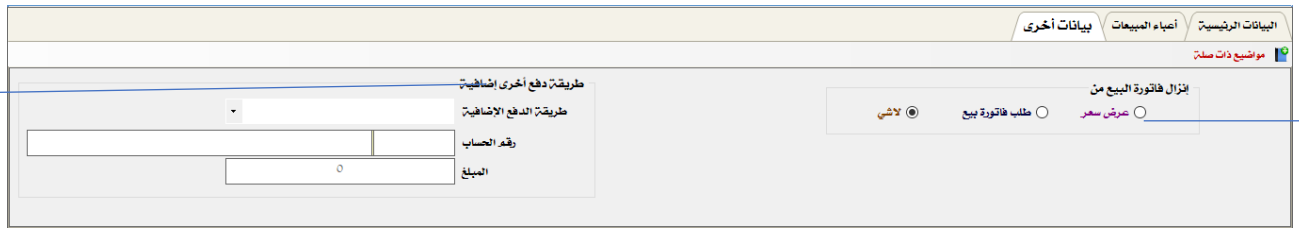
رقم الصنف	اسم الصنف	الكمية المتوفرة	التكلفة	التسعيرة	الباركود
1100001	حليب ابو قوس مركز سائل كامل الدسم 170مل	0 كرتون	SR 0	SR 0	1100001
1100002	شاي سالم فله 100 جرام شد48	0 حبة	SR 0	SR 0	1100002
1100003	ارز ملكه ارز بسمتي 5كجم شد8	0 حبة	SR 0	SR 0	1100003
1100004	اسباغتي زادي 400 جم شد20	0 حبة	SR 0	SR 0	1100004
1100005	اندومي شعيريه مقليه 80جم شد60	-180 حبة	SR 0	SR 61.73913	1100005
1100006	اندومي شعيريه مقليه متبلة حارة 80جم شد60	0 حبة	SR 0	SR 0	1100006
1100007	بزاليا ماريتا ثجه 400جم شد20	0 حبة	SR 0	SR 53.04348	1100007
1100008	تايد بودره 19 كيلو	0 كيس	SR 0	SR 0	1100008
1100009	حفائظ فام باجنحه 10+30 فوط كبير شد6	0 حبة	SR 0	SR 0	1100009
1100010	حليب نيدو 1800جم شد6	36 حبة	SR 54.16667	SR 330	1100010
1100011	حليب نيدو بالعسل 1800جم شد6	0 حبة	SR 0	SR 0	1100011
1100012	حليب نيدو كيس2250جم شد6	0 حبة	SR 0	SR 0	1100012
1100013	حليب وادي فاطمة 1800جم شد6	0 حبة	SR 0	SR 0	1100013
1100014	سن توب توت مشكل 250 مل شد30	30 حبة	SR 75367.	SR 43	1100014
1100015	سيريك قمح 400جم شد24	0 حبة	SR 0	SR 0	1100015

الحقول الإضافية

1-3-1-2-2 أعباء المبيعات

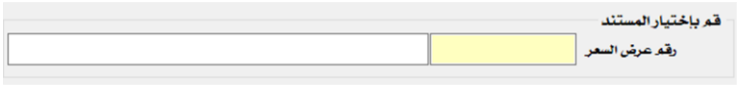


3-2-1-3-1 بيانات أخرى



جلب فاتورة مبيعات من مستند، إما مستند عرض سعر أو طلب فاتورة مبيعات

عرض سعر: عندما يتم عمل عرض سعر للعميل وتتم الموافقة عليه من قبله، يتم إنشاء فاتورة مبيعات وإنزال بيانات الفاتورة من عرض السعر، وعند الضغط على الاختيار، يظهر حقل اختيار عرض السعر، قم بالبحث في خانة الرقم بعد الضغط على F7.



طلب فاتورة مبيعات: عندما يتم عمل طلب فاتورة مبيعات من شاشة طلب فاتورة مبيعات، وفي فاتورة المبيعات نقوم باستدعاء بياناتها وإنزالها من هذا الخيار.عند الضغط عليه، يظهر حقل اختيار طلب فاتورة مبيعات، قم بالبحث في خانة الرقم بعد الضغط على F7.

لا شيء: عند الضغط على هذا الخيار فهذا يعني أنه سيتم إدخال البيانات يدويًا في الفاتورة.

طريقة دفع أخرى إضافية.

عندما يقوم العميل بسداد الفاتورة بأكثر من طريقة، قم باختيار طريقة الدفع الإضافية من القائمة المنسدلة واختر البنك (إذا كان الدفع شبكة أو تحويل بنكي) أو الصندوق (إذا كان الدفع نقدا) وأدخل المبلغ المدفوع.

في شاشة مواضيع ذات صلة المنبثقة في شاشات عمليات نظام المبيعات

تتيح لك الوصول السريع والمختصر لمجموعة من الخيارات،
مثل: بيانات العملاء، وبيانات الأصناف، وبيانات المخازن، وسند القبض وغيره...

تستطيع من خلالها إضافة أو تعديل أو استعراض الشاشة التي تحتاج إليها

3-1-3-1 مثال 1 فاتورة مبيعات

أدخل فاتورة المبيعات الموضح بياناتها في الجدول التالي

الحقل	القيمة	الحقل	القيمة
المخزن	المخزن الرئيسي	طريقة الدفع	آجل
العميل	شركة إمكانات التطوير	تاريخ الاستحقاق	2025/6/5
العملة	الريال السعودي	الخصم	%5

بيانات الأصناف في الفاتورة:

رقم الصنف	اسم الصنف	الكمية	السعر
1100001	حليب ابو قوس مركز سائل كامل الدسم 170مل	2	404
1100006	اندومي شعيرية مقليه متبلة حارة 80جم شد60	5	345

1- افتح شاشة فاتورة مبيعات وقم بالضغط على **جديد** في أعلى الشاشة

.

2- اختر المخزن الرئيسي من قائمة **المخزون**
ملاحظة/ في هذا الحقل يتم تحديد المخزن الذي ستخرج منه كل الأصناف في الفاتورة. عند تفعيل خاصية استخدام تعدد المخازن فإن هذا الحقل لن يظهر، وبدلاً عنه سيظهر عمود جديد ضمن بيانات الأصناف وذلك ليسمح للمستخدم باختيار مخزن لكل صنف.

3- اختر طريقة الدفع (آجل) من قائمة **طريقة الدفع**.

4- في حقل **رقم العميل** اضغط زر F7 لتظهر لك قائمة العملاء المضافين لديك. ابحث عن العميل (شركة إمكانات التطوير).

5- من حقل العملة اختر (الريال السعودي).

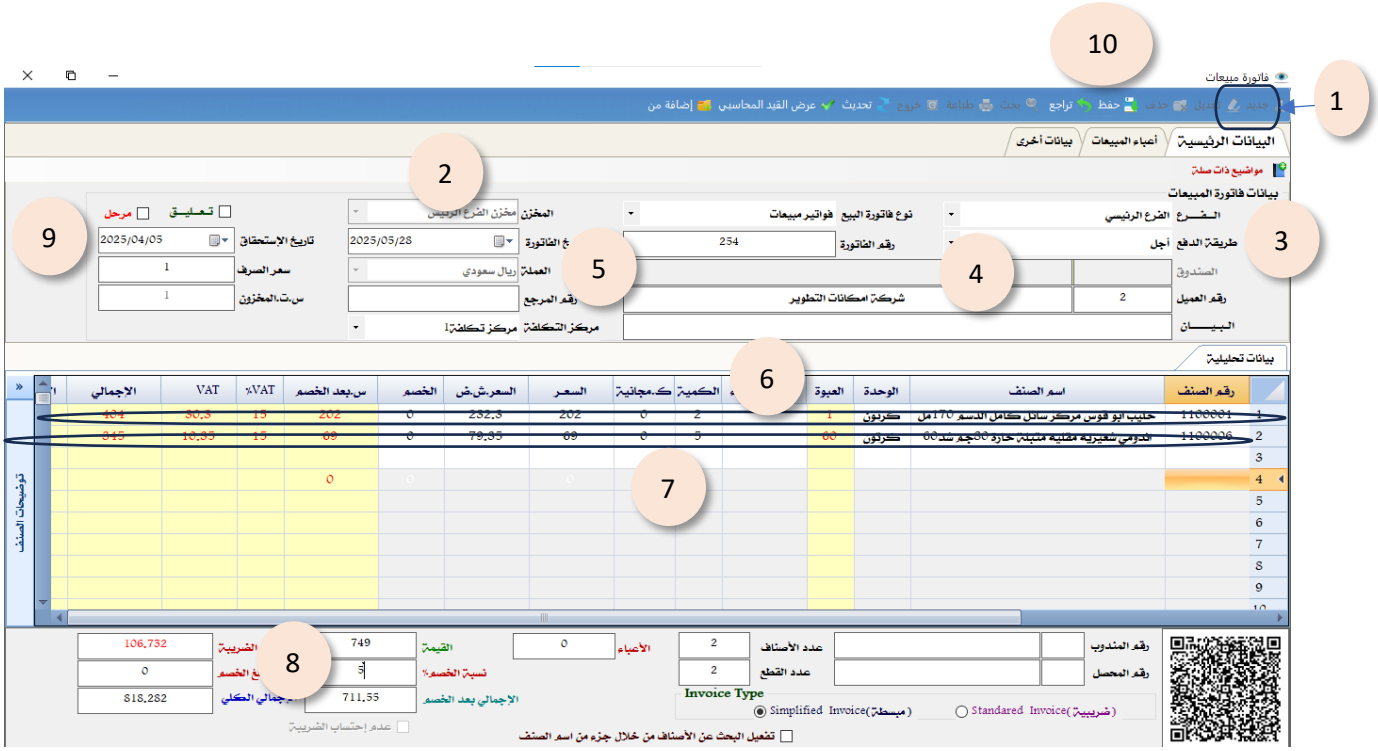
6- انقل المؤشر إلى حقل رقم الصنف وقم بالضغط على F7، ستظهر شاشة قائمة الأصناف، ابحث عن حساب الصنف: **حليب ابو قوس مركز سائل كامل الدسم 170 مل.** من حقل **الكمية**، أدخل كمية الصنف: **(2)**

7- كرر نفس الخطوة 6 لإدخال الصنف الثاني

8- في الحقول الإضافية أدخل نسبة الخصم %5

9- في حقل **تاريخ الاستحقاق** أدخل التاريخ 2025/6/5

10- اضغط على زر حفظ حتى يتم حفظ الفاتورة



4-1-3-1 مثال 2 فاتورة مبيعات مع أعباء وحساب عمولة مندوب المبيعات

أدخل بيانات فاتورة المبيعات الموضحة بالجدول التالي

الحقل	القيمة	الحقل	القيمة
المخزن	المخزن الرئيسي	طريقة الدفع	نقدا
العميل	تموينات جبال فيفا	الصندوق	الصندوق الرئيسي
العملة	الريال السعودي	الخصم	%5
المندوب ونسبة العمولة	محمد الشهراني %5	أعباء المبيعات	100 ريال أجور نقل

أدخل بيانات الأصناف التالية في الفاتورة:

رقم الصنف	اسم الصنف	الكمية	السعر
1100014	سن توب توت مشكل 250 مل شد30	5	215
1100862	حليب كي دي دي موز شد18	10	170

1- افتح شاشة فاتورة مبيعات وقم بالضغط على **جديد** في أعلى الشاشة

.

2- اختر المخزن الرئيسي من قائمة **المخزون**
ملاحظة/ في هذا الحقل يتم تحديد المخزن الذي ستخرج منه كل الأصناف في الفاتورة. عند تفعيل خاصية استخدام تعدد المخازن فإن هذا الحقل لن يظهر، وبدلاً عنه سيظهر عمود جديد ضمن بيانات الأصناف وذلك ليسمح للمستخدم باختيار مخزن لكل صنف.

3- اختر طريقة الدفع (نقد) من قائمة **طريقة الدفع**.

4- في **حقل الصندوق** اختر الصندوق الرئيسي.

5- في حقل **رقم العميل** اضغط زر F7 لتظهر لك قائمة العملاء المضافين لديك. ابحث عن العميل **(تموينات جبال فيفا)**.

6- من حقل **العملة** اختر (الريال السعودي).

7- انقل المؤشر إلى حقل رقم الصنف وقم بالضغط على F7، ستظهر شاشة قائمة الأصناف، ابحث عن حساب الصنف: **سن توب توت مشكل 250 مل شد30.** من حقل **الكمية**، أدخل كمية الصنف: **(5)**

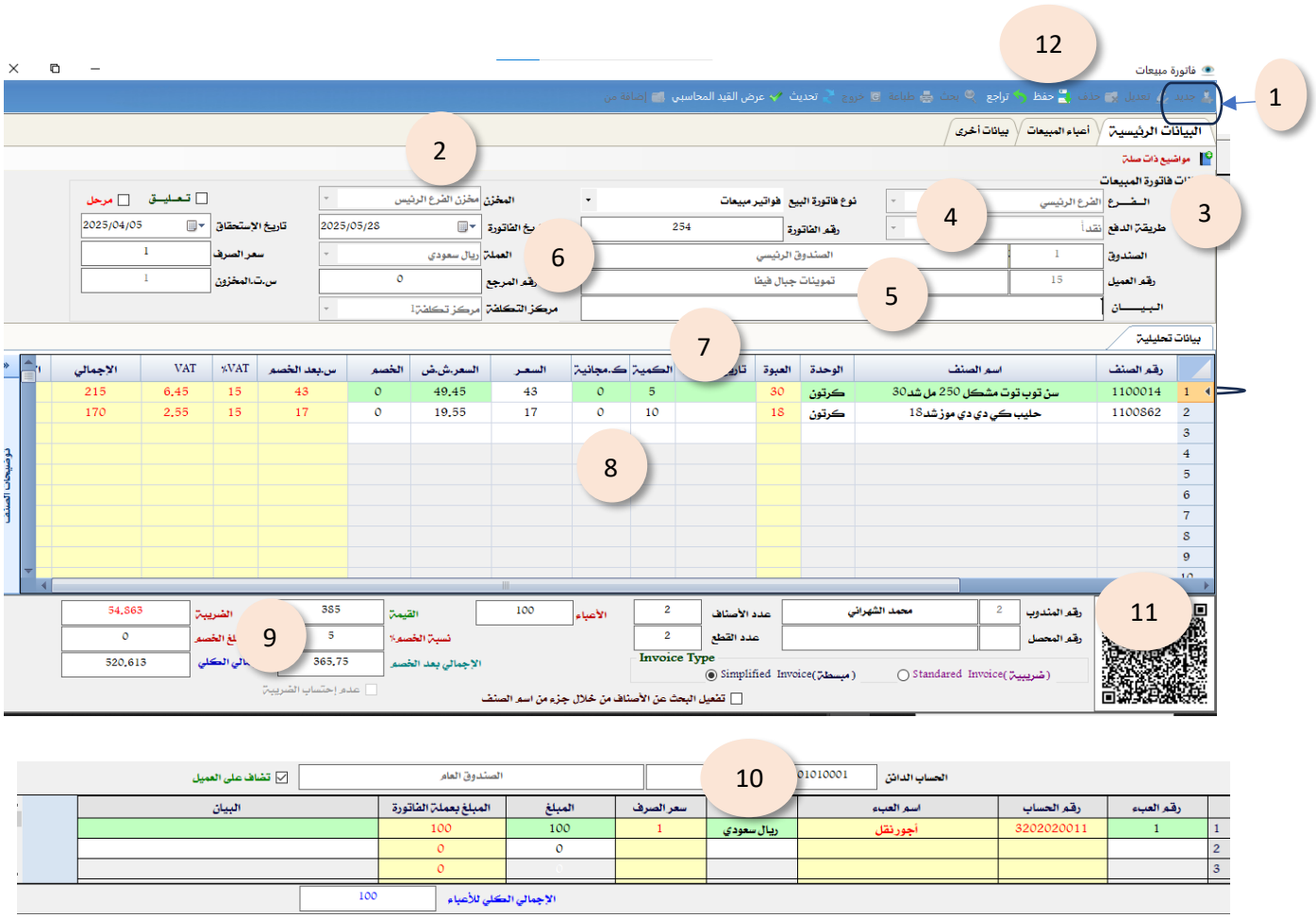
8- كرر نفس الخطوة 6 لإدخال الصنف الثاني

9- في الحقول الإضافية أسفل الشاشة أدخل **نسبة الخصم** 5%

10- من تبويب **أعباء المبيعات** ابحث في حقل رقم العبء عن أجور نقل بعد الضغط على F7 وقم بإضافة المبلغ وتحديد الحساب المدين للأعباء، وحدد إذا كان العبء يضاف على العميل.

11- في الحقول الإضافية أسفل الشاشة، قم بإضافة المندوب من حقل **رقم المندوب**.

12- لحفظ الفاتورة اضغط على زر **حفظ**.



مردود مبيعات

2-3-1 مردود مبيعات

شاشة **مردود المبيعات** تُستخدم لتسجيل **إرجاع البضائع** من العميل إلى المنشأة بعد أن تم بيعها سابقًا.

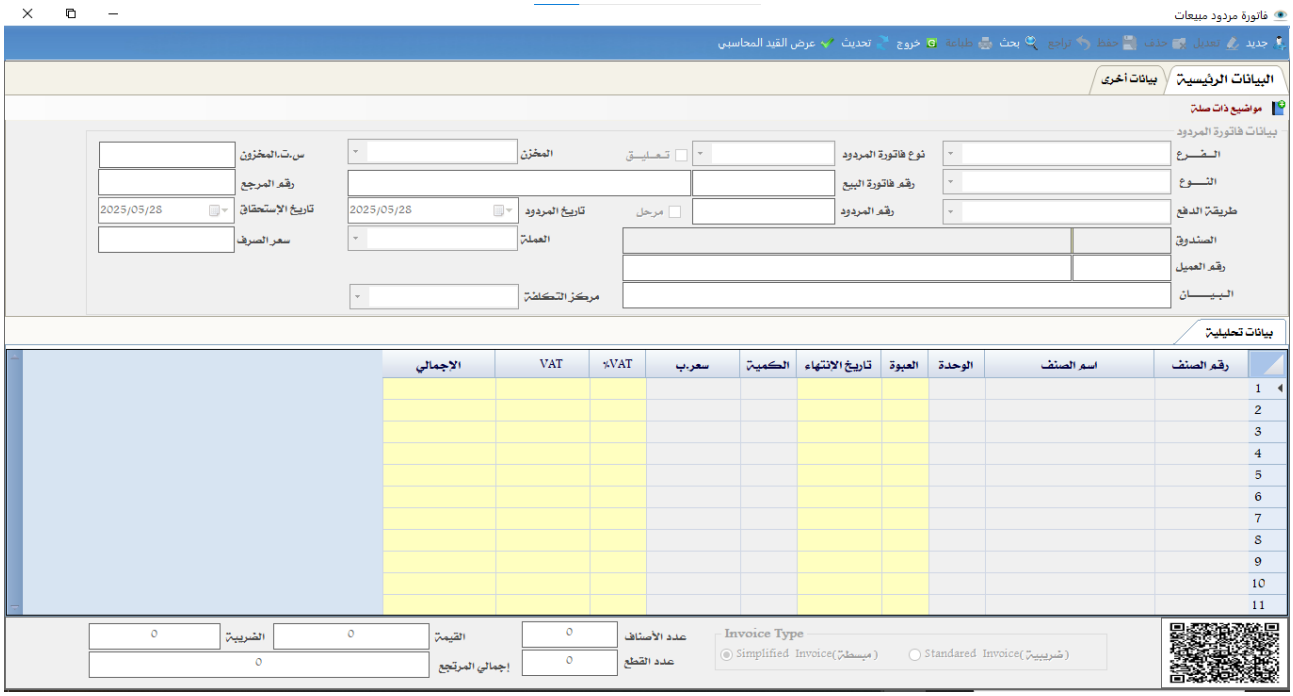
الهدف من مردود المبيعات:

- عكس (عكس جزئي أو كامل) لفاتورة مبيعات سابقة.
- تقليل الإيرادات والمخزون حسب المرتجع.
- تصفية حساب العميل إذا تم الإرجاع مقابل مبلغ مالي أو رصيد.

1-2-3-1 الوصول للشاشة

نظام إدارة المبيعات ← عمليات نظام المبيعات ← مردود المبيعات

1-2-3-2 التعريف بمكونات الشاشة



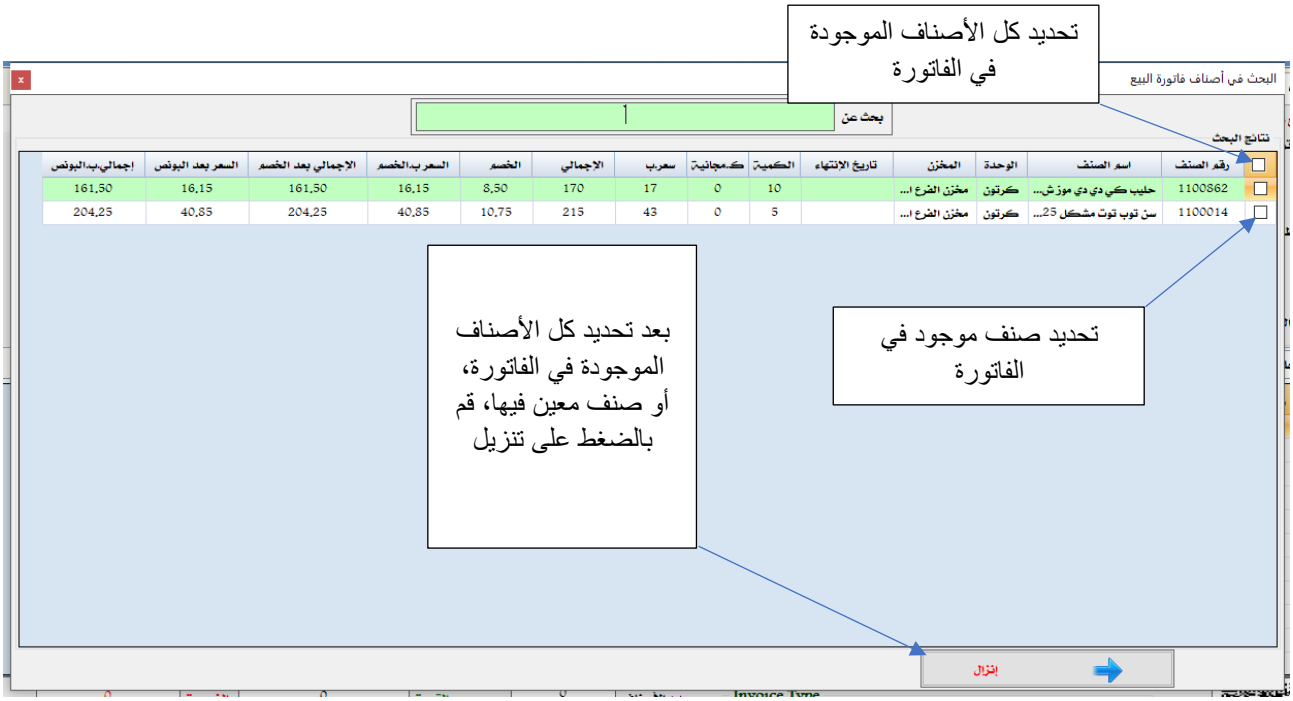
اسم الحقل	طريقة الإدخال	إجباري/ اختياري	الوصف
الفرع	افتراضي/ يمكن تعديله	إجباري	تحديد الفرع الذي سيتم إجراء فاتورة مردود المبيعات عليه إذا كان هناك أكثر من فرع
نوع الفاتورة	افتراضي / يمكن تعديله	إجباري	تحديد نوع فاتورة مردود مبيعات من القائمة: **مردود من رقم فاتورة/** هذا النوع يُستخدم عندما يكون مع العميل رقم الفاتورة الأصلية، ويتم الربط مباشرة بين المرتجع والمبيعات السابقة. **مردود بدون رقم فاتورة/** يُستخدم عندما لا يمتلك العميل الفاتورة، أو في الحالات الاستثنائية مثل إرجاع هدية أو منتج مشتَرى نقدًا بدون بيانات مسجلة.
رقم الفاتورة	يدوي (بالضغط على F7)	إجباري (في حال اختيار **مردود من رقم فاتورة** في حقل نوع الفاتورة)	عندما يكون المرتجع مرتبطًا بفاتورة مبيعات سابقة، يتم استدعائها من حقل **رقم الفاتورة** بالضغط على F7 واختيار الفاتورة المطلوبة.
طريقة الدفع	افتراضي/ يمكن الاختيار من القائمة المنسدلة	إجباري	حقل **طريقة الدفع** مهم جدًا لأنه يحدد كيف سيتم إرجاع المبلغ للعميل، يمكن اختيار أحدى الطرق التالية: **نقدا:** يتم إعادة المبلغ للعميل نقدًا مباشرة، وهي أكثر شيوعًا في المحلات الصغيرة. **تحويل بنكي:** تحويل مبلغ المردود إلى حساب العميل، يتطلب بيانات العميل البنكية. **شبكة:** يتم رد المبلغ إلى نفس البطاقة المستخدمة، العملية قد تستغرق 3–7 أيام بنكية. **آجل:** عدم رد المبلغ مباشرة للعميل، بل يُخصم من رصيده المستحق في حسابه.

اسم الحقل	طريقة الإدخال	إجباري/ اختياري	الوصف
المخزن	افتراضي/ يمكن الاختيار من القائمة المنسدلة	إجباري	تحديد إلى أي **مخزن** سيتم إرجاع الأصناف.
رقم العميل	تلقائي (إذا تم تحديد خيار نوع الفاتورة **مردود من رقم فاتورة**) / بالضغط على F7 لاختيار العميل	إجباري	لربط المردود بحساب العميل في النظام.
تعليق	يدوي (تحفيز بالضغط على المربع)	اختياري	حالة مؤقتة للفاتورة تُستخدم لحفظ البيانات دون أن يتم تنفيذ أي أثر **محاسبي أو مخزني** داخل النظام.
مرحل	يدوي (تحفيز بالضغط على المربع)	اختياري	**الترحيل** هو الإجراء الذي يجعل الفاتورة **رسمية وفعالة** داخل النظام المحاسبي.

عملية **إدخال الأصناف في فاتورة مردود المبيعات** لها حالتين يمكن توضيحهما كما يلي:

1- إذا تم اختيار نوع الفاتورة **(مردود بدون رقم فاتورة)** / يتم استدعاء الصنف بالضغط على F7 في حقل رقم الصنف وكتابة اسم الصنف في خانة البحث واختياره، واستكمال بقية البيانات، الكمية المسترجعة، سبب الارجاع، السعر...

2- إذا تم اختيار نوع الفاتورة **(مردود من رقم فاتورة)** / يتم استدعاء الأصناف المسجلين في الفاتورة فقط، بالضغط على F7 في حقل رقم الصنف، ستظهر لك الشاشة الموضحة في الصورة، واستكمال بقية البيانات.



سند قبض

3-3-1 سند قبض

شاشة **سند القبض** في النظام المحاسبي تُستخدم لتوثيق عملية **استلام مبالغ نقدية** من العملاء أو أي جهة أخرى، سواء كانت نقدًا أو عن طريق البنك أو شيك، وغيرها من وسائل الدفع.

تخصيص شاشة مستقلة لإدخال سندات القبض يُسهم في تسهيل عملية التوثيق المحاسبي وتقليل نسبة الأخطاء البشرية أثناء إدخال البيانات.

فلا حاجة للمستخدم إلى تحديد الطرف المدين أو الدائن يدويًا، بل يقوم فقط بإدخال بيانات العملية وتحديد الجهة التي تم التحصيل منها.

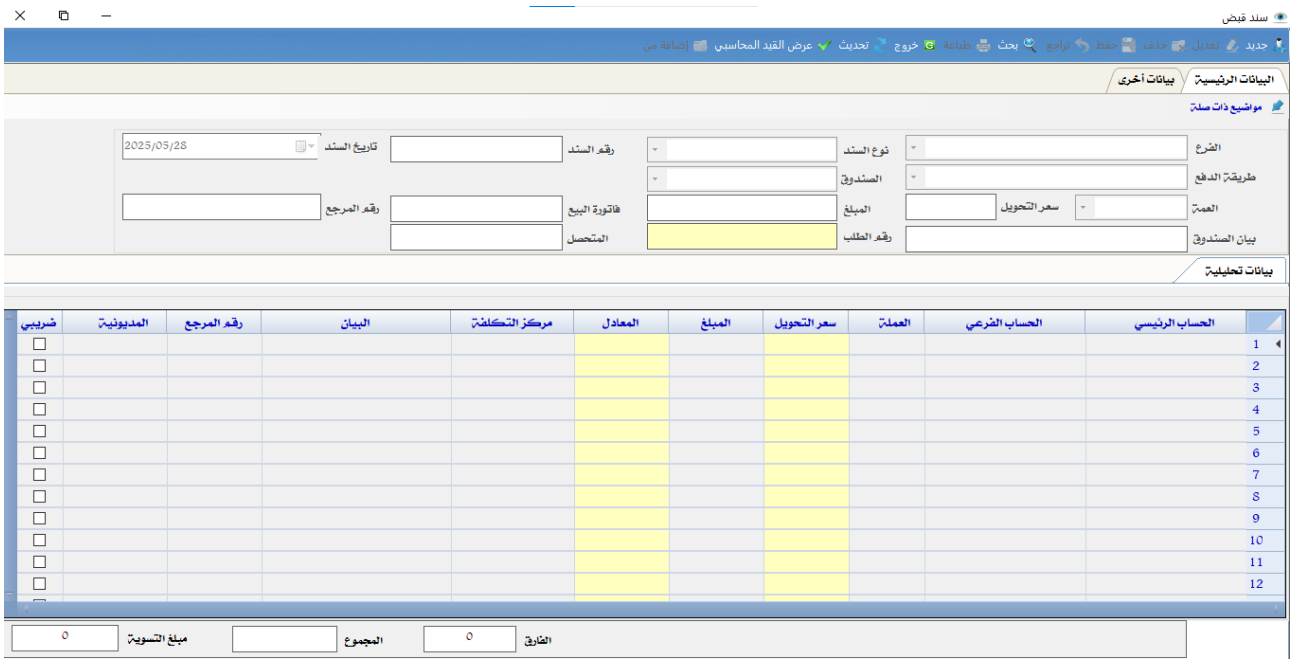
يقوم النظام بإنشاء القيد المحاسبي بشكل آلي، باعتبار سند القبض متعلقًا بالتدفقات النقدية الداخلة إلى المنشأة.

ويتم حصر الطرف المستقبل للمبلغ (المدين) بحسابات الصناديق أو البنوك، مما يُمكّن المستخدم من اختيار الحساب المتأثر فقط، ويتولى النظام توليد القيد المحاسبي بصورة دقيقة ومتوافقة مع الأسس المحاسبية.

1-3-3-1 الوصول للشاشة

نظام إدارة المبيعات ← عمليات نظام المبيعات ← سند قبض

1-3-3-2 التعريف بمكونات الشاشة



م	تبويبات الشاشة	الوصف
1	البيانات الرئيسية	تتضمن الحقول التعريفية لشاشة سند القبض مثل رقم السند وطريقة الدفع والصندوق والبنك وغيرها ....
2	بيانات تحليلية	تحتوي على بيانات الحساب والمبلغ والعملة والمديونية وغيرها

1-3-3-3 مثال: إدخال سند قبض بالعملة المحلية

استلمت الشركة مبلغ **5,000ريال سعودي** نقدًا من العميل **محمد علي**، مقابل سداد جزء من فاتورته رقم 5054.

لإدخال بيانات العملية اتبع الخطوات التالية:

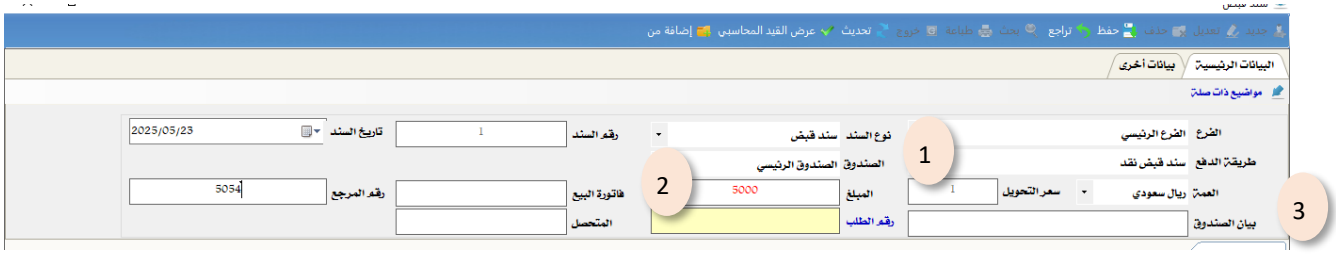
انتقل إلى شاشة سند قبض في عمليات المبيعات أو عمليات الأستاذ العام،

واضغط على زر جديد

، سيختار النظام طريقة الدفع افتراضيا

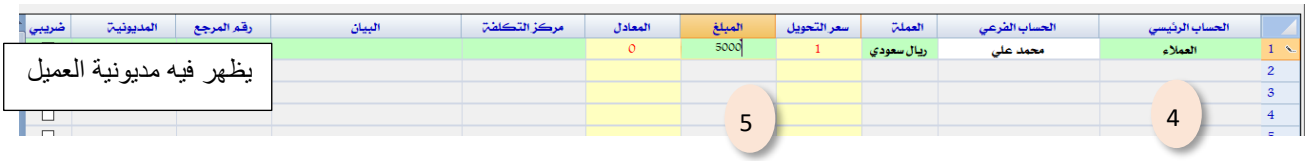
لا تقم بتغييرها، ثم اتبع الخطوات التالية:

1- اختيار الصندوق الذي وصل المبلغ إليه، من السهم المنسدل بجانب حقل الصندوق وليكن الصندوق الرئيسي مثلا.
2- في حقل المبلغ أدخل المبلغ SAR 5000
3- في بيان الصندوق أدخل اسم العميل (محمد علي)



4- انقل المؤشر إلى جدول الحسابات المتأثرة بالسند، في حقل الحساب الرئيسي اختر حساب العملاء ثم في الحساب الفرعي اختر العميل محمد علي ثم اكتب في البيان سداد فاتورة

5- أدخل المبلغ SAR 5000 في حقل المبلغ



6- اضغط حفظ بعد التأكد من المبالغ في السند

ملاحظة: عند ادخال حساب العميل أو المدين يظهر بشكل تلقائي المديونية لتي على الحساب في حقل المديونية.

خصومات السداد الإضافية

4-3-1 خصومات السداد الإضافية

هي خصومات لا تكون جزءًا من العرض الأساسي أو سعر المنتج، بل يتم إدخالها يدويًا أثناء عملية السداد، لأسباب مثل:

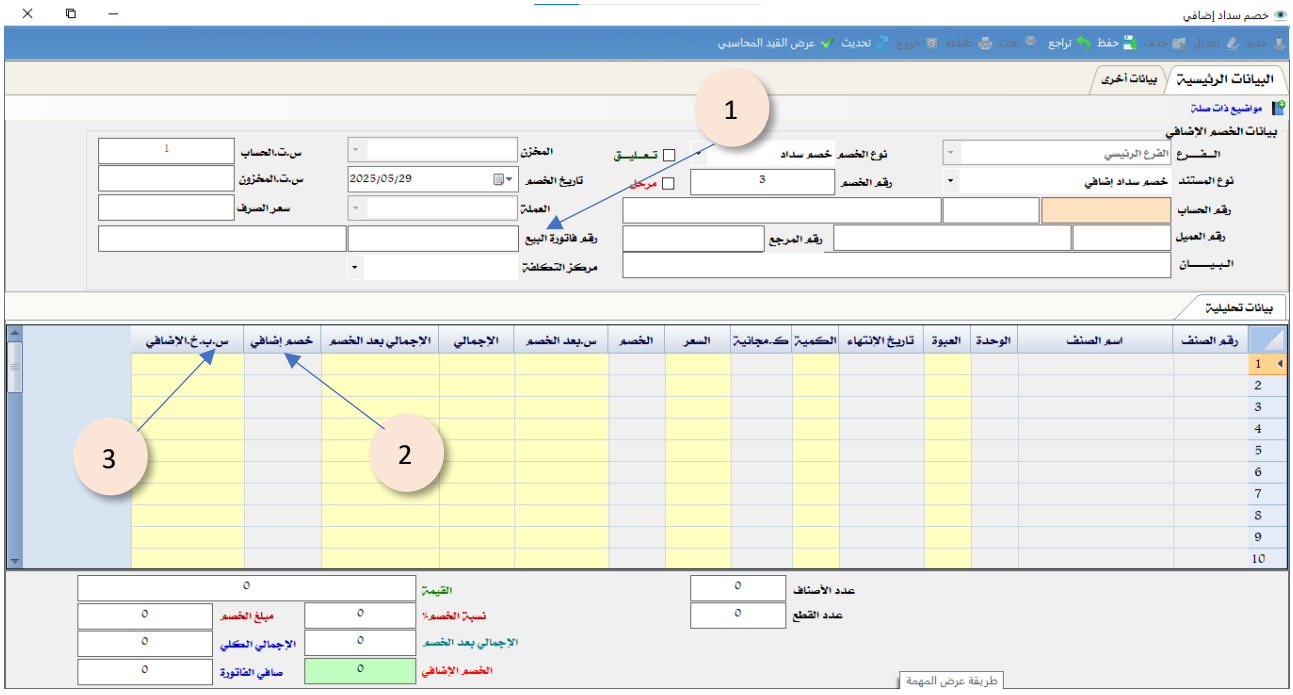
- إرضاء العميل (خصم حسن تعامل)
- تأخر في الطلب وتم تعويض العميل
- تصفية حسابات أو تصفية مخزون
- قرار إداري بخصم خاص

تستخدم الشاشة لإثبات الخصومات الإضافية التي تمنحها المنشأة للعميل على فواتير المبيعات الآجلة، تتيح الشاشة تنفيذ نوعين من الخصم، نسبة أو مبلغ من إجمالي قيمة الفاتورة أو تخفيض على أصناف محددة في الفاتورة. الخصومات الإضافية لا يترتب عليها أي تأثير على الكميات في المخزون، أما محاسبياً فيتم تخفض مديونية العميل للمنشأة بمقدار مبلغ الخصم بعد تنفيذ كل عملية خصم إضافي.

1-4-3-1 الوصول للشاشة

نظام إدارة المبيعات ← عمليات نظام المبيعات ← خصومات السداد الإضافية

2-4-3-1 التعريف بمكونات الشاشة



الرقم	اسم الحقل	طريقة الإدخال	إجباري/ اختياري	الوصف
1	رقم الفاتورة	يدوي (بالضغط على F7 لاستدعاء الفاتورة التي سيتم عمل خصم سداد عليها)	اجباري	تحديد الفاتورة التي سيتم تطبيق خصم السداد عليها من قبل العميل. سيتم إنزال الحقول المرفوعة في الفاتورة تلقائيا.
2	خصم إضافي	يدوي	إجباري	يتم إضافة مبلغ الخصم يدويا للصنف الذي ترغب في تطبيق الخصم عليه (سيتم توزيع مبلغ الخصم على كمية الصنف المباعة في الفاتورة تلقائيا).
3	س.ب.خ الإضافي	تلقائي	-	حقل سعر الصنف بعد الخصم الإضافي، يتم توليده تلقائيا بعد كتابة مبلغ الخصم الإضافي.

عرض سعر

5-3-1 عرض سعر

شاشة **عرض سعر** (Quotation) تُستخدم لتقديم عرض أسعار رسمي للعميل قبل إتمام عملية البيع. وهي خطوة مهمة في البيع المهني، خاصة عند التعامل مع الشركات أو عند طلب كميات كبيرة.
تُستخدم شاشة عرض السعر لإصدار عروض أسعار مفصّلة لعملاء المنشأة، تشمل بيانات الأصناف والأسعار والعملة والقيمة ومدة العرض وتاريخ انتهائه، بالإضافة إلى شروط الدفع وأي خصومات أو أعباء إضافية إن وجدت.

عند موافقة العميل على العرض، يمكن تحويله تلقائيًا إلى شاشة طلبات العملاء في حال تطلب الأمر إعداد طلب، أو إنزاله مباشرة في فاتورة المبيعات دون الحاجة لطلب مسبق.
تجدر الإشارة إلى أن هذه الشاشة **لا تُحدث أي تأثير محاسبي أو مالي**، إذ تقتصر وظيفتها على تقديم عرض تسعيري تمهيدي دون التزام.

1-5-3-1 الوصول للشاشة

نظام إدارة المبيعات ← عمليات نظام المبيعات ← عرض سعر

2-5-3-1 التعريف بمكونات الشاشة

م	تبويبات الشاشة	الوصف
1	البيانات الرئيسية	تتضمن الحقول التعريفية لشاشة عرض سعر مثل رقم العرض، المخزن، العميل، وغيرها ....
2	بيانات تحليلية	تحتوي على بيانات الأصناف والسعر والكمية...
3	الحقول الإضافية	تتضمن بيانات المندوب والمتحصل وإجمالي عرض السعر وعدد الأصناف...

3-5-3-1 مثال: عرض سعر

قامت الشركة بإنشاء عرض سعر للعميل شركة إمكانات التطوير، للصنف الموضح في الجدول التالي، يتضمن العرض، السعر لا يشمل الضريبة.

م	رقم الصنف	اسم الصنف	الكمية	ك. مجانية	السعر
1	1100014	سن توب توت مشكل 250 مل شد30	100	-	4300

المطلوب:

أولا/ استخدم شاشة عرض سعر لإدخال عرض السعر

ثانيا/ استخدم شاشة فاتورة مبيعات لبيع الأصناف الذين أدخلتهم في عرض السعر للعميل شركة إمكانات التطوير.

لتنفيذ المطلوب أولا قم بفتح شاشة عرض سعر من عمليات المبيعات

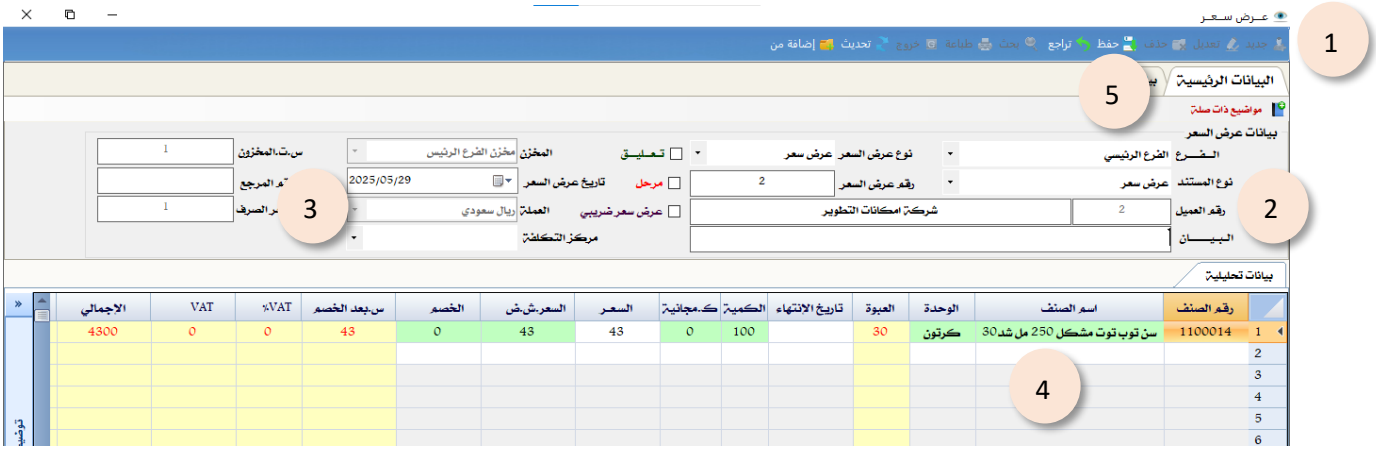
1- انشئ عرض سعر جديد بالضغط على زر جديد

2- في حقل رقم العميل قم بالضغط على F7 لاستعراض العملاء، قم بالبحث عن العميل شركة إمكانات التطوير باختياره.

3- من حقل العملة اختر الريال السعودي SAR.

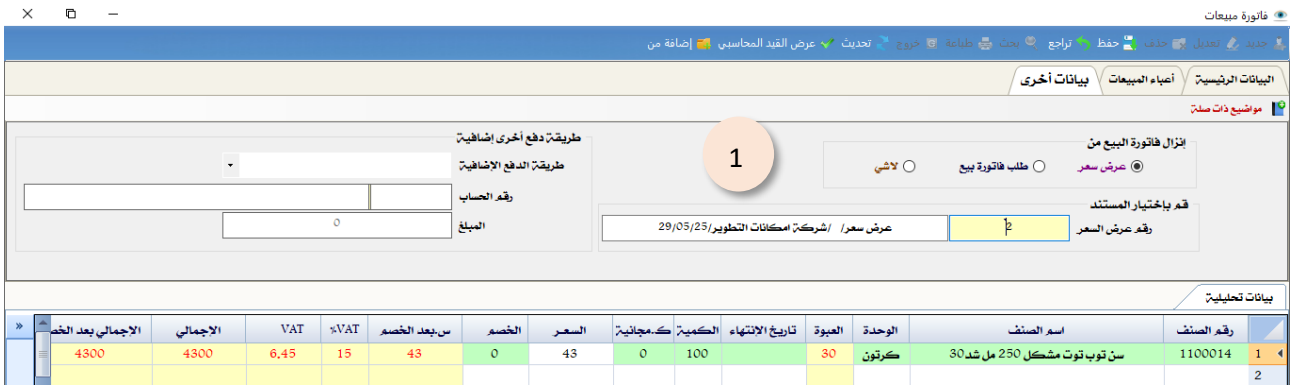
4- في حقول بيانات الاصناف ادخل بيانات الصنف حسب الجدول في المثال.

5- احفظ عرض السعر من زر حفظ



لتنفيذ المطلوب ثانياً: أفتح شاشة **فاتورة مبيعات** وأنشئ فاتورة جديدة ثم أتبع الخطوات التالية:

1- اذهب إلى تبويب بيانات أخرى واضغط على إنزال البيانات من عرض سعر، سيظهر لك حقل البحث عن رقم عرض السعر قم بالضغط على F7 وختر عرض السعر الذي قمت بإنشائه.

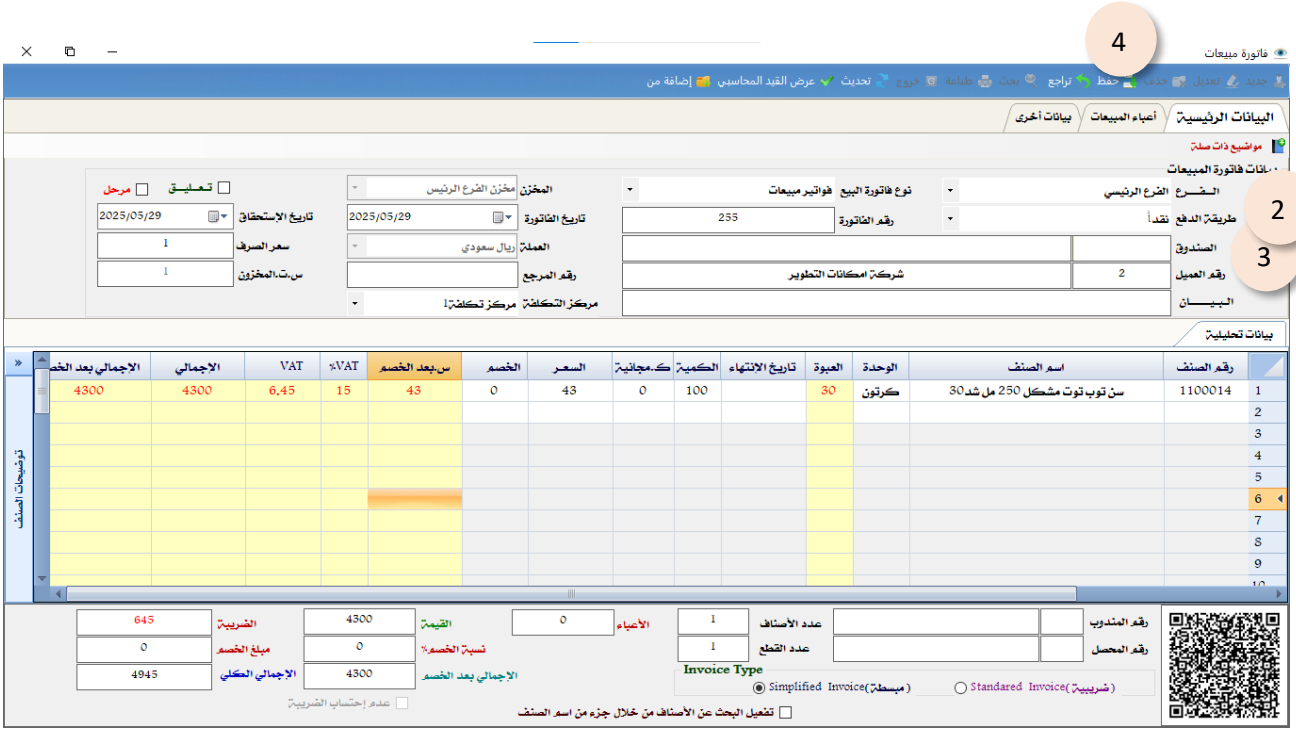


2- عد إلى تبويب البيانات الرئيسة واختر طريق الدفع **نقدا**.

3- من حقل **الصندوق** اختر الصندوق الرئيسي.

4- احفظ فاتورة المبيعات من زر حفظ

.



طلب فاتورة مبيعات

6-3-1 طلب فاتورة مبيعات

هي شاشة تُستخدم لتسجيل **طلب من العميل لإصدار فاتورة لاحقًا**، أي أن العملية ما زالت في **مرحلة تمهيدية** ولم تُحوّل إلى بيع نهائي بعد.

وظيفتها الأساسية:

- استقبال **طلب رسمي من العميل** لشراء أصناف محددة.
- إدخال التفاصيل اللازمة من الأصناف، الكميات، الشروط، طريقة الدفع... إلخ.
- يحتفظ به النظام كـ **طلب غير محاسب** حتى يتم تحويله إلى **فاتورة مبيعات**.
- تُستخدم للمراجعة أو اعتماد المدير قبل الإصدار الرسمي.

مثل قيام عميل بالتواصل مع المنشأة وطلب 100 كرتون من منتج معين. الموظف يُسجل هذا في طلب فاتورة بيع، ثم يُراجع المدير ويوافق عليه، بعد ذلك يتم تحويله إلى فاتورة مبيعات رسمية.

1-6-3-1 الوصول للشاشة

نظام إدارة المبيعات ← عمليات نظام المبيعات ← طلب فاتورة مبيعات

ملاحظة/ إنشاء طلب فاتورة مبيعات يتم بنفس الطريقة التي يتم بها عمل فاتورة مبيعات مع إضافة أنه عندما يتم اعتماد الطلب تقوم بالذهاب إلى فاتورة مبيعات وتضغط على جديد ثم تقوم بإنزال البيانات من طلب فاتورة مبيعات في تبويب بيانات أخرى.

تقارير نظام المبيعات

4-1 تقارير نظام المبيعات

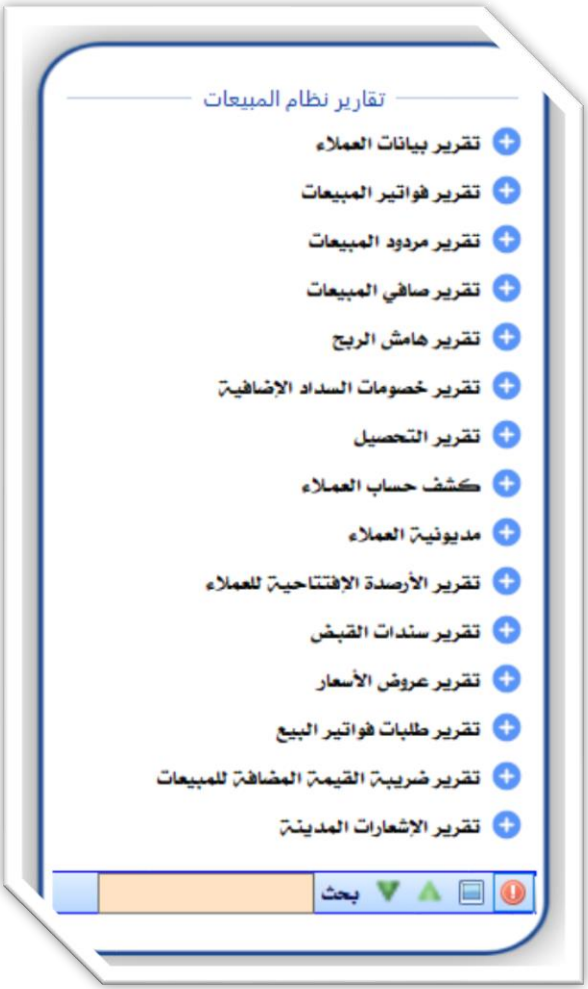
شاشة **تقارير نظام المبيعات** هي من أهم الشاشات في أي نظام محاسبي أو إداري، لأنها تُمكن الإدارة من مراقبة وتحليل أداء المبيعات بشكل دقيق وشامل.

هي شاشة تُستخدم لاستعراض وإصدار تقارير مفصلة عن جميع العمليات المرتبطة بالمبيعات، مثل الفواتير، العروض، المرتجعات، الطلبات، والمبيعات حسب الأصناف أو العملاء أو الفروع.

توفر شاشة تقارير المبيعات مجموعة متكاملة من التقارير التي تُمكّن الإدارة من تتبع أداء المبيعات وتحليلها بدقة، ومتابعة العملاء والمعاملات المالية المرتبطة بهم. وتشمل التقارير المتوفرة:

- **تقارير العمليات البيعية** مثل فواتير المبيعات، مردود المبيعات، صافي المبيعات، وطلبات الفواتير.
- **تحليلات مالية** مثل تقارير هامش الربح، الخصومات الإضافية، التحصيل، وضريبة القيمة المضافة.
- **متابعة العملاء** من خلال تقارير بيانات العملاء، كشف الحساب، المديونية، والأرصدة الافتتاحية.
- **تقارير السندات والإشعارات** مثل سندات القبض والإشعارات المدينة.
- **تقارير تسويقية ومبدئية** مثل عروض الأسعار.

تتميز هذه الشاشة بخيارات تصفية متقدمة، وإمكانية التصدير والطباعة، وتدعم اتخاذ قرارات مبنية على بيانات دقيقة وشاملة.



عند فتح أي شاشة عرض تقارير، ستظهر لك هذه نافذة مشابهة لهذه النافذة مع بعض الفروقات الصغيرة حسب نوع كل تقرير، يمكنك من خلالها تخصيص التقرير وعرضها بالشكل المناسب لك، مثل عرض التقرير بشكل إجمالي أو تحليلي، من حساب إلى حساب... وغيرها من التخصيصات.