



نظام إدارة المبيعات

المنهج التدريبي المعتمد من مؤسسة الأعمال النهائية

جدول المحتويات

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

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

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

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 تُمكنك 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 تُمكن 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

تهينة نظام إدارة المبيعات

تعديل حفظ تراجع خروج تحديث

تثبيت بيانات فاتورة المبيعات

تهيئة نظام إدارة المبيعات

تهيئة البيانات الأساسية 1

تهيئة المتغيرات الأخرى 2

تهيئة المتغيرات العامة 3

إستخدام تعدد المخازن ☐

إستخدام الكميات المجانية ☒

عرض العبوة في فواتير المبيعات ☒

إستخدام الخصم على مستوى الصنف ☒

عرض وحدات الصنف إلیا ☒

إستخدام المستندات المعلق ☒

عرض الأصناف ذات الكميات المتوفرة ☐

إستخدام سندات القبض في فاتورة المبيعات ☒

السماح بتقريب سعر البيع إلى أقرب مائة ☐

إظهار عمود نسبة الضريبة مقابل كل صنف في الفواتير ☒

إظهار عمود قيمة الضريبة مقابل كل صنف في الفواتير ☒

إظهار توضيحات الصنف في الفواتير ☒

إدخال رقم المرجع إجباري ☐

إدخال رقم المندوب إجباري ☐

إدخال رقم المحصل إجباري ☐

إدخال رقم السائق إجباري ☐

إدخال البيان إجباري ☐

التنبيه إذا كان سعر البيع أقل من متوسط التكلفة ☒

السماح بالإختيار المتعدد للأصناف في فاتورة المبيعات ☐

السماح بتعدد طرق الدفع في فواتير البيع ☒

السماح بإدخال السعر شامل الضريبة في فواتير البيع ☒

تفعيل الأسعار الخاصة للعميل في فواتير المبيعات ☐

السماح بالبيع بكميات صغيرة أو سالبه ☒

تسلسل العمليات

إظهار التاريخ

طول رقم العميل 7

الأرقام العشرية 3

تسلسل فواتير المبيعات

تسلسل مردود المبيعات

تسلسل طلبات عروض الأسعار

تسلسل طلبات العملاء

تكرار الصنف في فواتير المبيعات

يتمتع مع التنبيه

خيارات العمل على مراكز التحكم والمشاريع

نوع استخدام مركز التحكم وحيد

نوع استخدام المشاريع غير مستخدم

1-2-1-1-1 تهيئة البيانات الأساسية

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

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

1-1-1-2 تهينة المتغيرات الأخرى

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

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

1-1-1-3 تهينة المتغيرات العامة

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

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

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

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.

تثبيت البيانات الافتراضية لفاتورة المبيعات

تعديل حذف حفظ تراجع خروج

رقم باختيار المستخدم لتفعيل البيانات الافتراضية الخاصة به

رقم المستخدم حفظ

اضغط F7 لاختيار المستخدم والقيم الافتراضية

	رقم العميل الافتراضي	مركز التحكم الافتراضي
	رقم الصندوق الافتراضي	المشروع الافتراضي
	رقم المندوب الافتراضي	مستوى التسعير الافتراضي
	رقم المحصل الافتراضي	نموذج الطباعة الافتراضي

البيانات الافتراضية لفاتورة المبيعات

البيان الافتراضي

عملية البيع الافتراضي

رقم المخزن الافتراضي

طريقة الدفع الافتراضي

نوع الفاتورة الافتراضي

مجموعة العملاء

2-1-1 مجموعة العملاء

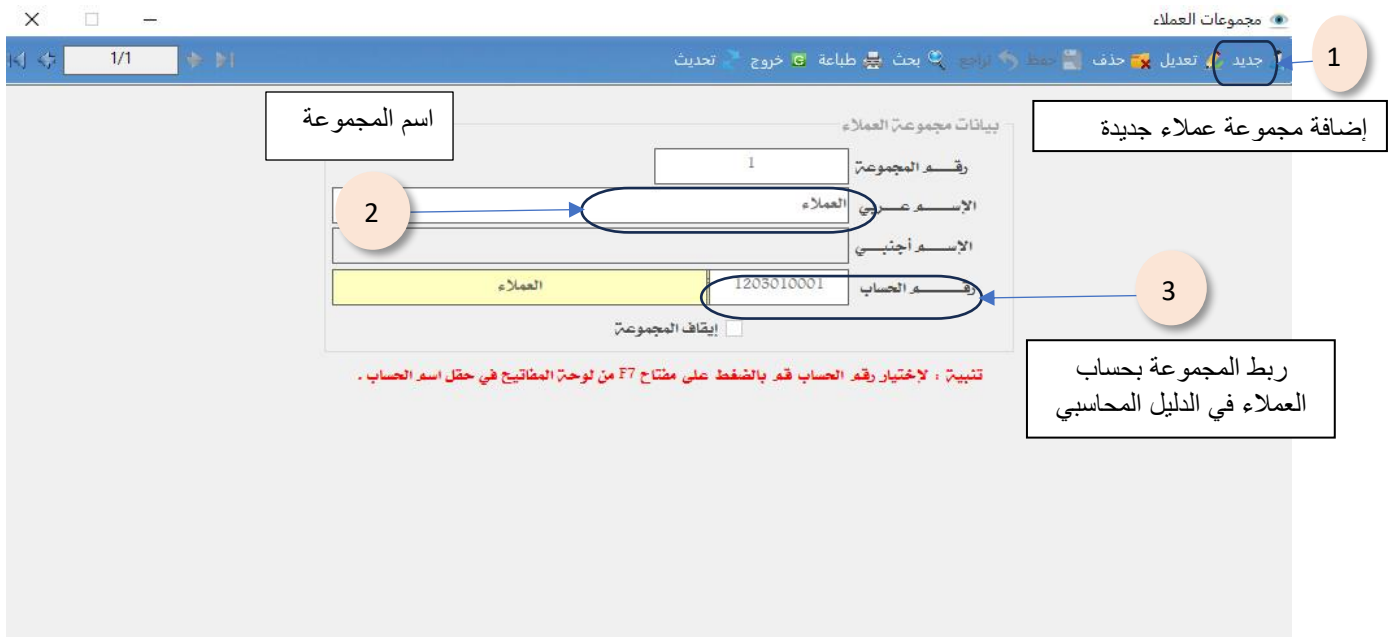
تصنيفات تُستخدم لتنظيم عملاء المنشأة (الذين عليهم مستحقات مالية لم تُحصل بعد)، مما يساعد على إدارتهم وتحليل بياناتهم بشكل أفضل.

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

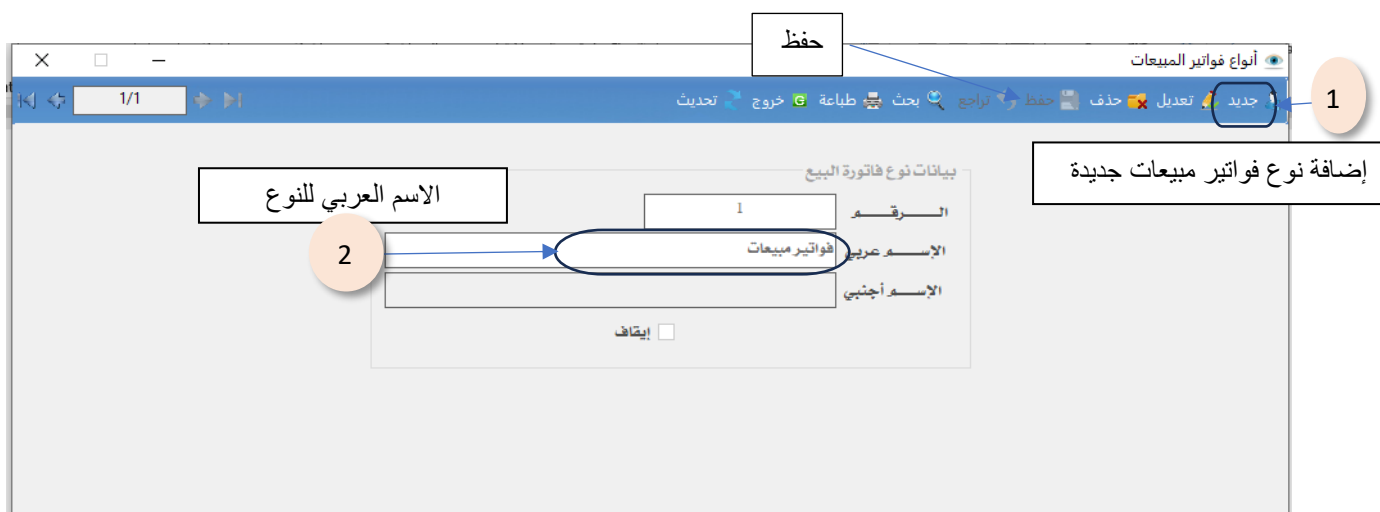
أنواع فواتير المبيعات في نظام المبيعات تُستخدم لتصنيف الفواتير حسب طبيعة العملية أو أسلوب الدفع، وتُحدد طريقة التعامل المحاسبي معها. مثل فاتورة دفع مبيعات نقدية، فاتورة مبيعات آجلة، فاتورة جزئية الدفع...
الهدف منها: تنظيم المعالجة المالية، وتحديد طريقة الدفع، والتأثير المحاسبي لكل نوع.

1-3-1-1 الوصول للشاشة

نظام إدارة المبيعات ← إعدادات نظام المبيعات ← أنواع فواتير المبيعات



1-1-3-2 التعريف بمكونات الشاشة



أنواع مردودات المبيعات

1-1-4 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



1-4-1-2 التعريف بمكونات الشاشة



أنواع العملاء

1-1-5 أنواع العملاء

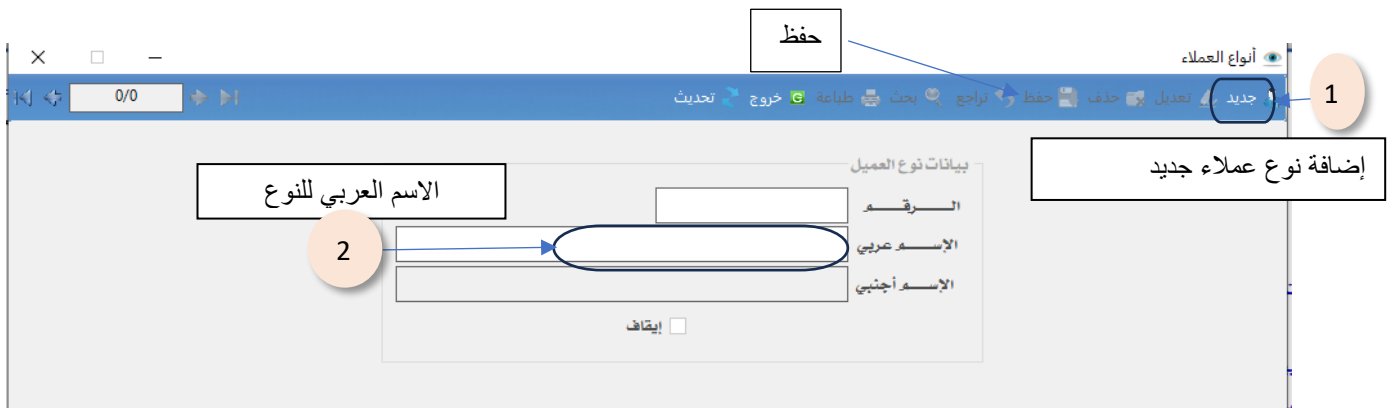
أنواع العملاء في نظام المبيعات تُستخدم لتصنيف العملاء حسب طبيعة تعاملهم أو خصائصهم التجارية، مما يساعد في إدارة العلاقات والسياسات المالية والتسويقية. مثل: عميل نقدي، عميل آجل، عميل بيع جملة، عميل بيع تجزئة.. الهدف من هذه الشاشة: تسهيل التحكم بالأسعار، طرق الدفع، الخصومات، والمتابعة المحاسبية والتسويقية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

1-5-1-1 الوصول للشاشة

نظام إدارة المبيعات ← إعدادات نظام المبيعات ← أنواع العملاء



1-1-5-2 التعريف بمكونات الشاشة



درجة العملاء

6-1-1 درجة العملاء

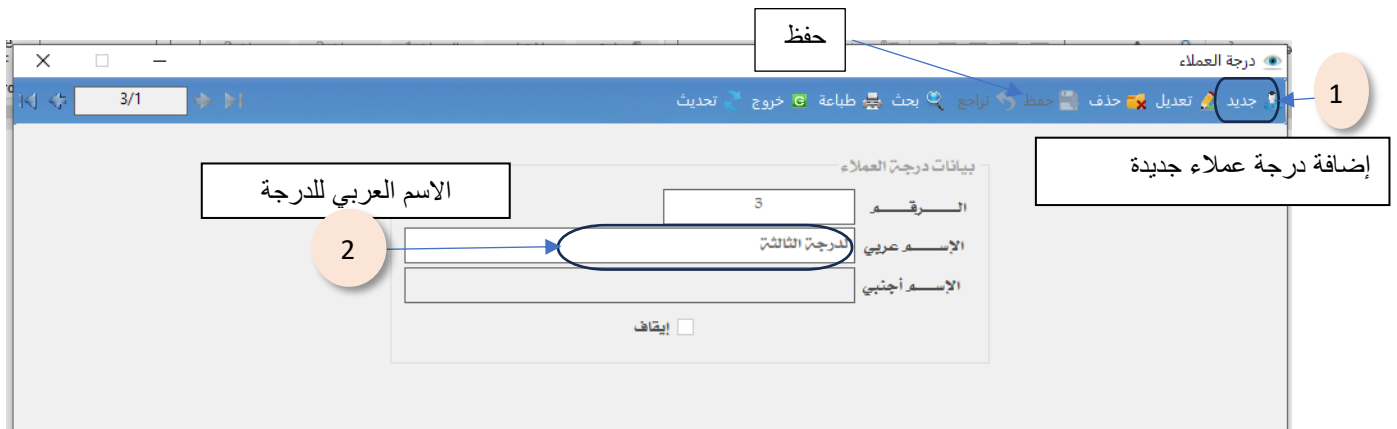
درجة العملاء تشير إلى تصنيف العميل بناءً على مستوى الأهمية أو العلاقة التجارية، وتُستخدم لتحديد السياسات المناسبة لكل فئة مثل الأسعار، الخصومات، والمتابعة. مثل: الدرجة الأولى (مميز جداً)، الدرجة الثانية (مميز)، الدرجة الثالثة (عادي).. الهدف منها: ضبط شروط التعامل (سعر - خصم - مدة سداد - متابعة) حسب أهمية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

7-1-1 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...

1-7-1-1 الوصول للشاشة

نظام إدارة المبيعات ← إعدادات نظام المبيعات ← مجموعة مناديب المبيعات



2-7-1-1 التعريف بمكونات الشاشة



مجموعة المتحصلين

8-1-1 مجموعة المتحصلين

مجموعة المتحصلين هي تصنيف إداري يُستخدم لتنظيم المتحصلين (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

9-1-1 أنواع عروض الأسعار

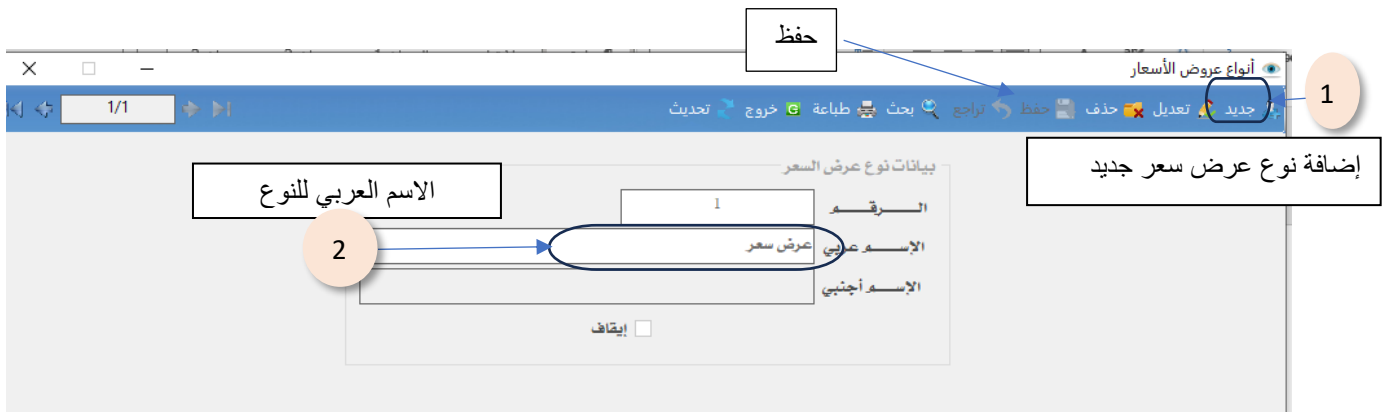
أنواع عروض الأسعار تُستخدم لتصنيف عروض الأسعار المُقدمة للعملاء بحسب طبيعة العرض أو الغرض منه، مما يساعد في تنظيمها وتتبعها وتحليل نتائجها. مثل: عرض سعر عادي، عرض سعر ترويجي، عرض تصفية أو موسمي. الهدف منها: تنظيم وتتبع العروض، تقييم فعاليتها، وتطبيق السياسات المناسبة حسب نوع العرض.

1-9-1-1 الوصول للشاشة

نظام إدارة المبيعات ← إعدادات نظام المبيعات ← أنواع عروض الأسعار



2-9-1-1 التعريف بمكونات الشاشة



أنواع طلبات العملاء

10-1-1 أنواع طلبات العملاء

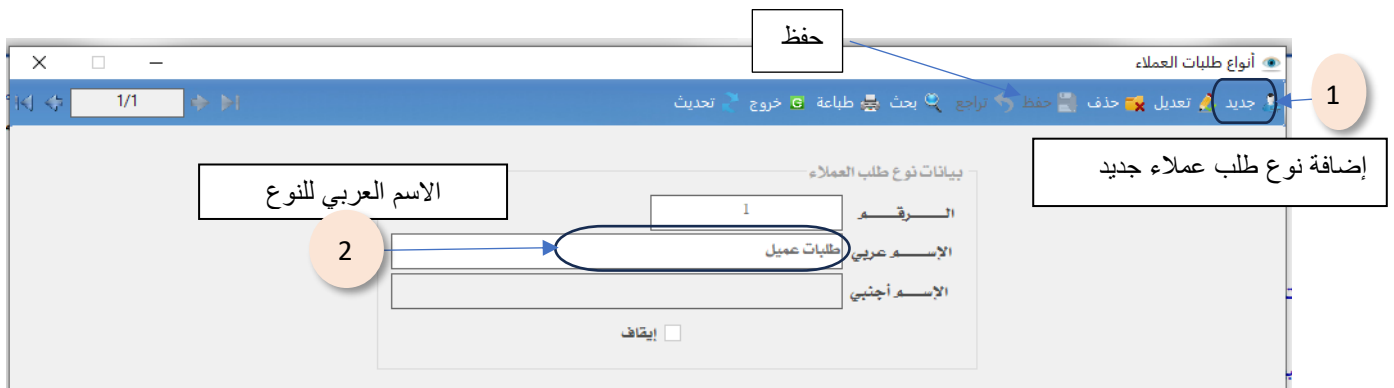
أنواع طلبات العملاء تُستخدم لتصنيف الطلبات الواردة من العملاء حسب طبيعتها أو مصدرها أو طريقة تنفيذها، مما يساعد في تنظيم العمليات ومتابعتها بدقة. مثل: طلب مبيعات مباشر، طلب تعاقدى..

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

1-2 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 وتفصيلها.
 - الخطوط: لتنظيم حركة المندوبين والسائقين حسب المناطق.
- هذه المدخلات تُستخدم لاحقاً 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 بالأجل)، 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

حفظ الاجراء

1

بيانات العملاء

بيانات العميل الأساسية

المجموعة

رقم الحساب

نوع العميل

رقم العميل

اسم العميل

الاسم أجنبي

العنوان

البريد الإلكتروني

الموقع الإلكتروني

رقم الجوال

رقم السجل التجاري

الدولة

المدينة

بيانات العميل

الاسم الشريفي

الرقم الشريفي

اسم المدينة

رقم المبنى

رقم السجل التجاري

اسم الشارع

الرقم البريدي

حقوق اختيارية

اختباري

اختباري

تخصيص الخيارات حسب الحاجة

عملات وسقف دين حساب العميل

ايقاف	حد الدين العام	حد الدين للمفتوحة	اسم العملة	رمز العملة	اختيار
☐	2000000	2000000	ريال سعودي	SR	☒

اختيار عملة حساب العميل

مستوى التسعيرة

الربط مع مورد

رقم المورد

خيارات عامّة لحساب العميل

السماح بالبيع نقدًا فقط ☒ **السماح بالبيع بالاجل فقط** ☒ **السماح بالبيع بالاجل فقط** ☒

عدم السماح بالبيع للعميل إذا لديه مدينون سابقين ☐ **موقوف البيع** ☐

بيانات الشريفة

عليه شريفة ☒ **الرقم الشريفي**

إستخدام الأسعار الخاصة للعميل ☐ **إضافة إلى القائمة السوداء** ☐

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

بيانات مندوب المبيعات

جديد

1

إضافة مندوب جديد

عملات حساب المندوب

ريال سعودي

الحقول الاجبارية:

- المجموعة
- اسم المندوب
- النسبة

بيانات المندوب

مندوب

رقم الحساب

2301030001

رقم المندوب

1

اسم المندوب

الإسم أجنبي

العنوان

البريد الإلكتروني

رقم الجوال

رقم الهاتف

الدولة

المحافظة

المنطقة

النسبة %

5

خط السير

رابط المندوب مع موظف

رقم الموظف

ترميز أعباء المبيعات

1-2-3 ترميز أعباء المبيعات

ترميز أعباء المبيعات هو تحديد رموز أو بنود خاصة للمصاريف والتكاليف المرتبطة بعمليات البيع، ليتم تسجيلها وتتبعها محاسبياً 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

1

2

3

ربط المجموعة بحساب الأعباء في الدليل المحاسبي

اختيار طريقة تحميل العبء

بيانات المتحصلين

1-2-4 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 وجدت.

1-4-2-1 الوصول للشاشة

نظام إدارة المبيعات ← مدخلات نظام المبيعات ← بيانات المتحصلين



2-4-2-1 التعرف بمكونات الشاشة

1

إضافة متحصل جديد

بيانات المتحصلين

جديد

تعديل

حذف

حفظ

تراجع

بحث

طباعة

خروج

تحديث

0/0

عمليات حساب المتحصل

ريال سعودي

الحقول الاجبارية:

- المجموعة
- اسم المتحصل
- النسبة

المجموعة

رقم الحساب

رقم المتحصل

اسم المتحصل

الاسم اجنبي

العنوان

البريد الإلكتروني

رقم الجوال

رقم الهاتف

الدولة

المدينة

النسبة %

خط السير

رابط المتحصل مع موظف

رقم الموظف

إيقاف المتحصل

المحافظة

المنطقة

بيانات الخطوط

1-2-5 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

خطوط السير

0/0

تحديث خروج طباعة بحث حفظ تراجع حذف تعديل جديد

1

إضافة خط سير جديد

بيانات خط السير

رقم الخط

اسم الخط

الإسم أجنبي

الدولة

المدينة

ملاحظات

إيقاف خط السير

المحافظة

المنطقة

حقل اسم الخط اجباري بقية الحقول اختيارية

بيانات السائقين

1-2-6 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 التعرف بمكونات الشاشة

بيانات السائقين

0/0

تحديث خروج طباعة بحث حفظ تراجع حذف تعديل جديد

1

إضافة خط سير جديد

بيانات السائق

رقم السائق

اسم السائق

الاسم اجنبي

العنوان

رقم الجوال

رقم الهاتف

المحافظة

المنطقة

الدولة

المدينة

رقم السيارة

إيقاف السائق

حقل اسم السائق ورقم السيارة (اجباري)، بقية الحقول اختيارية

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 لاحقاً 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:

- تسجل وتوثق كل عملية بيع بدقة
- تربط الفاتورة مع المخزون والعملاء والمحاسبة
- تسهل مراقبة الأداء البيعي والتحصيل
- تدعم السرعة في إصدار الفواتير وإرسالها إلكترونياً

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 أجلة	من مذكورين: ح/ الصندوق / البنك أو العميل (في حال كان البيع بالأجل) 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 أجلة 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

فاتورة مبيعات

جديد تعديل حذف حفظ تراجع بحث طباعة خروج تحديث عرض القيد المحاسبي إضافة من

البيانات الرئيسية

مواضيع ذات صلة

بيانات فاتورة المبيعات

الشرح
طريقة الدفع
الصدوق
رقم العميل
البيان

نوع فاتورة البيع
رقم الفاتورة

المخزن
تاريخ الفاتورة

تاريخ الاستحقاق
سعر الصرف
س.ت.المخزون

العمل
رقم المرجع
مركز التكلفة

بيانات تحليلية

رقم الصف	اسم الصف	الوحدة	العبوة	تاريخ الانتهاء	الحكمية	ح.مجانية	السعر	المعرش	الخصم	س.بعد الخصم	%VAT	VAT	الاجمالي
1													
2													
3													
4													
5													
6													
7													
8													
9													
10													

رقم المندوب
رقم المحصل

عدد الأصناف
عدد القطع

الأصناف
نسبة الخصم %
الاجمالي بعد الخصم

الضريبة
مبلغ الخصم
الاجمالي المكلي

Invoice Type
Simplified Invoice (مبسطة)
Standard Invoice (تقليدية)

تفعيل البحث عن الأصناف من خلال جزء من اسم الصف

عدد احتساب الضريبة

م	تبويبات الفاتورة	الوصف
1	البيانات الرئيسية	تتضمن الحقول التعريفية بالفاتورة مثل رقم الفاتورة وطريقة الدفع والصدوق 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

جديد تعديل حذف حفظ تراجع بحث طباعة خروج تحديث عرض القيد المحاسبي إضافة من

البيانات الرئيسية

مواضيع ذات صلة

بيانات فاتورة المبيعات

الشرح
طريقة الدفع
الصدوق
رقم العميل
البيان

نوع فاتورة البيع
رقم الفاتورة

المخزن
تاريخ الفاتورة

تاريخ الاستحقاق
سعر الصرف
س.ت.المخزون

العمل
رقم المرجع
مركز التكلفة

اجباري

اختياري

ادخال عملة الفاتورة

حفظ الفاتورة بشكل مؤقت

حفظ الفاتورة بشكل نهائي

إضافة من مستند آخر

حقول اجبارية

اختياري

اسم الحقول	طريقة الإدخال	إجباري / اختياري	الوصف
الفرع	افتراضي/ يمكن تعديله	إجباري	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 نقداً: 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). أجل: 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 تهئية نظام المبيعات، سيختفي الحقل من تبويب البيانات الرئيسية ويظهر كحقل في بيانات الأصناف ليتم تحديد المخزن لكل صنف.
رقم العميل	افتراضي (عميل نقدي) / بالضغط على F7 لاختيار العميل	إجباري	يستخدم 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

بيانات تحليلية	رقم الصنف	اسم الصنف	الوحدة	العبوة	تاريخ الانتهاء	الكمية	كمجانية	السعر	السعر الشرائح	الخصم	س. بعد الخصم	%VAT	VAT	الإجمالي
بيانات تحليلية	1	آلي								يدوي				
بيانات تحليلية	2	آلي								آلي				
بيانات تحليلية	3	يدوي								يدوي				
بيانات تحليلية	4	يدوي								آلي				
بيانات تحليلية	5	آلي								يدوي				
بيانات تحليلية	6	آلي								آلي				
بيانات تحليلية	7	يدوي								يدوي				
بيانات تحليلية	8	آلي								آلي				
بيانات تحليلية	9	يدوي								يدوي				
بيانات تحليلية	10	آلي								آلي				

اسم الحق	طريقة الإدخال	إجباري / اختياري	الوصف
رقم الصنف	يدوي بالضغط على F7 للبحث عن الصنف المطلوب	إجباري	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 آخر شراء وغيره. توضيحات الصنف

توضيحات الصنف	
الكمية المتوفرة	
متوسط التكلفة	
تاريخ آخر شراء	
تاريخ آخر بيع	
آخر سعر شراء	
آخر سعر بيع	
أقل سعر بيع	
أعلى سعر بيع	
عدد مرات الشراء	

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

البحث عن الأصناف				
حقل البحث				
نتائج البحث				
رقم الصنف	اسم الصنف	الكمية المتوفرة	التسعيرة	الباركود
1100001	حليب ابو قوس مركز سائل كامل الدسم 170 مل	0 كرتون	SR 0	1100001
1100002	شاي سالم فله 100 جرام شد	0 حبة	SR 0	1100002
1100003	ارز ملكد اري بسمتي 5 كجم شد	0 حبة	SR 0	1100003
1100004	اسياغتي زادي 400 جم شد	0 حبة	SR 0	1100004
1100005	اندومي شعيرية مقليه 80 جم شد	180 حبة	SR 61.73913	1100005
1100006	اندومي شعيرية مقليه مثيلة حارة 80 جم شد	0 حبة	SR 0	1100006
1100007	يزاليا ماريتا شجه 400 جم شد	0 حبة	SR 53.04348	1100007
1100008	تايد بودره 19 كيلو	0 كيس	SR 0	1100008
1100009	حفاظ فام باجنحه 30+10 فوط كبير شد	0 حبة	SR 0	1100009
1100010	حليب نيدو 1800 جم شد	36 حبة	SR 34.16667	1100010
1100011	حليب نيدو بالعلل 1800 جم شد	0 حبة	SR 0	1100011
1100012	حليب نيدو كيس 2250 جم شد	0 حبة	SR 0	1100012
1100013	حليب وادي فاطمة 1800 جم شد	0 حبة	SR 0	1100013
1100014	سن توب توت مشكل 250 مل شد	30 حبة	SR 75367	1100014
1100015	سيريك قمع 400 جم شد	0 حبة	SR 0	1100015

الحقول الإضافية

0	الضريبة	0	القيمة	0	الأعباء	0	عدد الأصناف	0	عدد القطع	رقم المتدوب	رقم المحصل	
0	مبلغ الخصم	0	نسبة الخصم %	0	الإجمالي بعد الخصم	0		0				
0	الإجمالي المحلي	0		0								

Invoice Type: ☒ Simplified Invoice (مبسطة) ☐ Standard Invoice (معيّنة)

☐ تشغيل البحث عن الأصناف من خلال جزء من اسم الصنف

☐ عدم احتساب الضريبة

إدخال الخصم كنسبة مئوية من إجمالي قيمة الفاتورة، يظهر النظام مبلغ الخصم ألياً في حقل مبلغ الخصم

يستخدم لتحديد المتحصل (اضغط على F7. الحقل اختياري أو إجباري حسب مات تهيئته في الإعدادات

يستخدم لتحديد المتدوب (اضغط على F7. الحقل اختياري أو إجباري حسب مات تهيئته في الإعدادات

2-2-1-3-1 أعباء المبيعات

إدخال رقم العبء بعد إضافة أنواع الأعباء في شاشة ترميز أعباء المبيعات في مدخلات المبيعات

البيانات الرئيسية								
أعباء المبيعات								
بيانات أخرى								
مواضيع ذات صلة								
الحساب الدائن								
رقم العبء	رقم الحساب	اسم العبء	العملة	سعر الصرف	المبلغ	المبلغ بعملية الفاتورة	البيان	
1	4				0	0		
2						0		
3						0		

0 الإجمالي المحلي للأعباء

التكلفة (العبء) التي تم تسجيلها لا تُسجل فقط كتكلفة على الشركة، بل تُضاف أيضاً إلى فاتورة العميل

مبلغ العبء

يستخدم عادة لتحديد الجهة أو الحساب الذي سيتم تحميله بالقيد الدائن في العملية المحاسبية، مثل الصندوق إذا تم السداد مباشرة

1-3-2-3-1 بيانات أخرى

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 نقداً) وأدخل المبلغ المدفوع.

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.

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

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 يدوياً في الفاتورة.

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 مقلية متبللة 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 ليُسمح 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

فاتورة مبيعات

10

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26

27

28

29

30

31

32

33

34

35

36

37

38

39

40

41

42

43

44

45

46

47

48

49

50

51

52

53

54

55

56

57

58

59

60

61

62

63

64

65

66

67

68

69

70

71

72

73

74

75

76

77

78

79

80

81

82

83

84

85

86

87

88

89

90

91

92

93

94

95

96

97

98

99

100

101

102

103

104

105

106

107

108

109

110

111

112

113

114

115

116

117

118

119

120

121

122

123

124

125

126

127

128

129

130

131

132

133

134

135

136

137

138

139

140

141

142

143

144

145

146

147

148

149

150

151

152

153

154

155

156

157

158

159

160

161

162

163

164

165

166

167

168

169

170

171

172

173

174

175

176

177

178

179

180

181

182

183

184

185

186

187

188

189

190

191

192

193

194

195

196

197

198

199

200

201

202

203

204

205

206

207

208

209

210

211

212

213

214

215

216

217

218

219

220

221

222

223

224

225

226

227

228

229

230

231

232

233

234

235

236

237

238

239

240

241

242

243

244

245

246

247

248

249

250

251

252

253

254

255

256

257

258

259

260

261

262

263

264

265

266

267

268

269

270

271

272

273

274

275

276

277

278

279

280

281

282

283

284

285

286

287

288

289

290

291

292

293

294

295

296

297

298

299

300

301

302

303

304

305

306

307

308

309

310

311

312

313

314

315

316

317

318

319

320

321

322

323

324

325

326

327

328

329

330

331

332

333

334

335

336

337

338

339

340

341

342

343

344

345

346

347

348

349

350

351

352

353

354

355

356

357

358

359

360

361

362

363

364

365

366

367

368

369

370

371

372

373

374

375

376

377

378

379

380

381

382

383

384

385

386

387

388

389

390

391

392

393

394

395

396

397

398

399

400

401

402

403

404

405

406

407

408

409

410

411

412

413

414

415

416

417

418

419

420

421

422

423

424

425

426

427

428

429

430

431

432

433

434

435

436

437

438

439

440

441

442

443

444

445

446

447

448

449

450

451

452

453

454

455

456

457

458

459

460

461

462

463

464

465

466

467

468

469

470

471

472

473

474

475

476

477

478

479

480

481

482

483

484

485

486

487

488

489

490

491

492

493

494

495

496

497

498

499

500

501

502

503

504

505

506

507

508

509

510

511

512

513

514

515

516

517

518

519

520

521

522

523

524

525

526

527

528

529

530

531

532

533

534

535

536

537

538

539

540

541

542

543

544

545

546

547

548

549

550

551

552

553

554

555

556

557

558

559

560

561

562

563

564

565

566

567

568

569

570

571

572

573

574

575

576

577

578

579

580

581

582

583

584

585

586

587

588

589

590

591

592

593

594

595

596

597

598

599

600

601

602

603

604

605

606

607

608

609

610

611

612

613

614

615

616

617

618

619

620

621

622

623

624

625

626

627

628

629

630

631

632

633

634

635

636

637

638

639

640

641

642

643

644

645

646

647

648

649

650

651

652

653

654

655

656

657

658

659

660

661

662

663

664

665

666

667

668

669

670

671

672

673

674

675

676

677

678

679

680

681

682

683

684

685

686

687

688

689

690

691

692

693

694

695

696

697

698

699

700

701

702

703

704

705

706

707

708

709

710

711

712

713

714

715

716

717

718

719

720

721

722

723

724

725

726

727

728

729

730

731

732

733

734

735

736

737

738

739

740

741

742

743

744

745

746

747

748

749

750

751

752

753

754

755

756

757

758

759

760

761

762

763

764

765

766

767

768

769

770

771

772

773

774

775

776

777

778

779

780

781

782

783

784

785

786

787

788

789

790

791

792

793

794

795

796

797

798

799

800

801

802

803

804

805

806

807

808

809

810

811

812

813

814

815

816

817

818

819

820

821

822

823

824

825

826

827

828

829

830

831

832

833

834

835

836

837

838

839

840

841

842

843

844

845

846

847

848

849

850

851

852

853

854

855

856

857

858

859

860

861

862

863

864

865

866

867

868

869

870

871

872

873

874

875

876

877

878

879

880

881

882

883

884

885

886

887

888

889

890

891

892

893

894

895

896

897

898

899

900

901

902

903

904

905

906

907

908

909

910

911

912

913

914

915

916

917

918

919

920

921

922

923

924

925

926

927

928

929

930

931

932

933

934

935

936

937

938

939

940

941

942

943

944

945

946

947

948

949

950

951

952

953

954

955

956

957

958

959

960

961

962

963

964

965

966

967

968

969

970

971

972

973

974

975

976

977

978

979

980

981

982

983

984

985

986

987

988

989

990

991

992

993

994

995

996

997

998

999

1000

1-3-4 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 شد 30	5	215
1100862	حليب كي دي دي موز شد 18	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 ليتمكن المستخدم 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.

The screenshot shows the 'فاتورة مبيعات' (Sales Invoice) form. Numbered callouts indicate the following steps:

- 1: 'جديد' (New) button at the top right.
- 2: 'المخزن' (Warehouse) dropdown menu.
- 3: 'طريقة الدفع' (Payment Method) dropdown menu.
- 4: 'الصندوق' (Vault) dropdown menu.
- 5: 'رقم العميل' (Customer Number) field with a search button.
- 6: 'العملة' (Currency) dropdown menu.
- 7: 'رقم الصنف' (Product Number) field with a search button.
- 8: 'الكمية' (Quantity) field.
- 9: 'نسبة الخصم' (Discount Rate) field.
- 10: 'أعباء' (Charges) tab and 'رقم العبء' (Charge Number) field.
- 11: 'رقم المندوب' (Agent Number) field.
- 12: 'حفظ' (Save) button at the bottom right.

رقم العبء	رقم الحساب	اسم العبء	سعر الصرف	المبلغ	المبلغ بعملية الفاتورة	البيان
1	3202020011	أجور نقل	ريال سعودي	100	100	
2				0	0	
3				0	0	
				100		الإجمالي المكي للأعباء

مردود مبيعات

1-2-3-2 مردود مبيعات

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

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

فاتورة مردود مبيعات

جديد | تعديل | حذف | حفظ | تراجع | بحث | طباعة | خروج | تحديث | عرض القيد المحاسبي

البيانات الرئيسية

مواضيع ذات صلة

بيانات فاتورة المردود

نوع فاتورة المردود: تاريخ المردود: 2025/05/28 رقم فاتورة البيع: رقم المردود: تاريخ الاستحقاق: 2025/05/28 س.ت. المخزون: رقم المرجع: تاريخ الاستحقاق: 2025/05/28 سعر الصرف: العملة: مركز التكلفة:

الصفحة: النوع: طريقة الدفع: الصندوق: رقم العميل: البيان:

بيانات تحليلية

رقم الصف	اسم الصف	الوحدة	العبوة	تاريخ الانتهاء	الكمية	سعر	%VAT	VAT	الاجمالي
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									

Invoice Type: ☒ Simplified Invoice (مبسطة) ☐ Standard Invoice (شريفة)

عدد الأساف: عدد القطع: القيمة: إجمالي المرتجع:

الشريفة: الشريفة:

QR Code

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 مشترى 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 مرتبطاً 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 إحدى الطرق التالية: نقدًا : 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. أجل : 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 الإرجاع، 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.

تحديد كل الأصناف الموجودة في الفاتورة

البحث في أصناف فاتورة البيع

بحث عن

رقم الصنف	اسم الصنف	الوحدة	المخزن	تاريخ الانتهاء	الكمية	كمية الجاهز	سعر	الإجمالي	السعر	الإجمالي بعد الخصم	السعر بعد الخصم	إجمالي ب. اليونس
1100862	حليب مكثف دي دي موز...	كارتون	مخزن الفرع ...		10	0	17	170	8,50	161,50	16,15	161,50
1100014	سن توب توت مشكل 25...	كارتون	مخزن الفرع ...		5	0	43	215	10,75	204,25	40,85	204,25

بعد تحديد كل الأصناف الموجودة في الفاتورة، أو صنف معين فيها، قم بالضغط على تنزيل

تحديد صنف موجود في الفاتورة

إزالة

سند قبض

1-3-3-3 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 يُمكن 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



2-3-3-1 التعريف بمكونات الشاشة

سند قبض

جديد تعديل حذف حفظ تراجع بحث طباعة خروج تحديث عرض القيد المحاسبي إضافة من

البيانات الرئيسية بيانات أخرى

مواضيع ذات صلة

الرقم نوع السند رقم السند تاريخ السند 2025/05/28

طريقة الدفع المبلغ سعر التحويل رقم الطلب

بيان الصندوق

بيانات تحليلية

الحساب الرئيسي	الحساب الفرعي	العملة	سعر التحويل	المبلغ	المعادل	مركز التكلفة	البيان	رقم المرجع	المدينين	شريبي
1										
2										
3										
4										
5										
6										
7										
8										
9										
10										
11										
12										

0 مبلغ التسوية المجموع 0 الضابق

م	توبيبات 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 والمدينية وغيرها

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

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

إدخال بيانات العملية اتباع الخطوات التالية:

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

واضغط على زر جديد ، سيختار النظام طريقة الدفع افتراضيا ، سند قبض نقد 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)

سند رئيسي

إضافة من تحديث عرض القيد المحاسبي بحث طباعة تراجع حفظ حذف تعديل

بيانات الرئيسية

مواضيع ذات صلة

الطرف الرئيسي

الطرف الدفع

نوع السند

رقم السند

تاريخ السند

رقم المرجع

رقم الطلب

المبلغ

سعر التحويل

العملة

بيان الصندوق

رقم السند

نوع السند

رقم السند

تاريخ السند

رقم المرجع

رقم الطلب

المبلغ

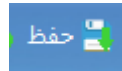
سعر التحويل

العملة

بيان الصندوق

- 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

شريبي	المدينون	رقم المرجع	البيان	مركز التكلفة	المعدل	المبلغ	سعر التحويل	العملة	الحساب الفرعي	الحساب الرئيسي
			يظهر فيه مديونية العميل		0	5000	1	ريال سعودي	محمد علي	العملاء



- 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

1-3-4 خصومات السداد الإضافية

هي خصومات لا تكون جزءاً من العرض الأساسي أو سعر المنتج، بل يتم إدخالها يدوياً 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 تخفيض 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

خادم سداد إضافي

عرض القيد المحاسبي تحديث خروج بحث طباعة تراجع حفظ حذف تعديل جديد

البيانات الرئيسية بيانات أخرى

مواضيع ذات صلة

بيانات الخصم الإضافي

الاسم الرئيسي نوع المستند خصم سداد إضافي رقم الحساب رقم العميل الجلسان

نوع الخصم سداد رقم الخصم رقم المرجع

المخزن تاريخ الخصم العملة رقم فاتورة البيع مركز التكلفة

س.ب.خ. الحساب س.ب.خ. المخزن سعر الصرف

بيانات تحليلية

رقم الصف	اسم الصف	الوحدة	العبوة	تاريخ الانتهاء	الكمية	كم. مجانية	السعر	الخصم	س. بعد الخصم	الاجمالي	الاجمالي بعد الخصم	خصم إضافي	س.ب.خ. الإضافي
1													
2													
3													
4													
5													
6													
7													
8													
9													
10													

القيمة: 0 نسبة الخصم: 0 الإجمالي بعد الخصم: 0 الخصم الإضافي: 0

عدد الأصناف: 0 عدد القطع: 0

طريقة عرض المهمة

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

عرض سعر

1-3-5 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 مفصلة 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 الوصول للشاشة

نظام إدارة المبيعات ← عمليات نظام المبيعات ← عرض سعر



1-3-5-2 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...

قامت الشركة بإنشاء عرض سعر للعميل شركة إمكانيات 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

أولاً/ استخدم شاشة عرض سعر لإدخال عرض السعر
ثانياً/ استخدم شاشة فاتورة مبيعات لبيع الأصناف الذين أدخلتهم في عرض السعر للعميل شركة إمكانات التطوير.

جدید

- حفظ

5- احفظ عرض السعر من زر حفظ

[illegible]

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.

فاتورة مبيعات

جديد تعديل حذف حفظ تراجع بحث طباعة خروج تحديث عرض القيد المحاسبي إضافة من

البيانات الرئيسية أعباء المبيعات بيانات أخرى

مواضيع ذات صلة

إزالة فاتورة البيع من

عرض سعر طلب فاتورة لاشي

رقم باختيار المستند رقم عرض السعر

29/05/25 عرض سعرا / شركة امكانات التطوير

طريقة دفع أخرى إضافية طريقة الدفع الإضافية رقم الحساب المبلغ

1

رقم الصنف 1100014 اسم الصنف سن توب توت مشكل 250 مل شد 30 الوحدة مكرتون العبوة 30 تاريخ الانتهاء 100 كم.مجانبة 0 السعر 43 س.بعد الخصم 0 %VAT 15 VAT 6.45 الاجمالي 4300 الاجمالي بعد الخصم 4300

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

3- من حقل الصندوق اختر الصندوق الرئيسي.

4- احفظ فاتورة المبيعات من زر حفظ

4
فاتورة مبيعات

جديد تعديل حفظ تراجع بث طباعة خروج تحديث عرض القيد المحاسبي إضافة من

البيانات الرئيسية
أعضاء المبيعات
بيانات أخرى

مواضيع ذات صلة

بيانات فاتورة المبيعات

الفترة: 2025/05/29

العميل: 1

سعر الصرف: 1

س.ت. المخزون: 1

المخزن: المخزن الرئيس

تاريخ الفاتورة: 2025/05/29

العميل: ريال سعودي

رقم المرجع:

مركز التكلفة: مركز تكلفة 1

نوع فاتورة البيع: فواتير مبيعات

رقم الفاتورة: 255

شركة امكانات التطوير

رقم العميل: 2

البيان:

بيانات تحليلية

رقم الصف	اسم الصف	الوحدة	العبوة	تاريخ الانتهاء	المكبدة	كم.مجانبة	السعر	الخصم	س.بعد الخصم	%VAT	VAT	الاجمالي	الاجمالي بعد الخصم
1	سن توب توت مشكل 250 مل شد 30	مكروتن	30		100	0	43	0	43	15	6.45	4300	4300
2													
3													
4													
5													
6													
7													
8													
9													

الاجمالي: 4300

الاجمالي بعد الخصم: 4300

الاجمالي بعد الخصم: 4945

القيمة: 4300

نسبة الخصم: 0

الاجمالي بعد الخصم: 4300

الاجزاء: 0

عدد الاسفاف: 1

عدد القطع: 1

رقم المنشوب:

رقم المحصل:

Invoice Type

☒ Simplified Invoice (مبسطة) ☐ Standard Invoice (شريعية)

تفعيل البحث عن الاسفاف من خلال جزء من اسم الصف

تعداد احتساب الشريعية

طلب فاتورة مبيعات

1-3-6 طلب فاتورة مبيعات

هي شاشة تُستخدم لتسجيل طلب من العميل لإصدار فاتورة لاحقاً، 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 ك 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 بإزالة البيانات من طلب فاتورة مبيعات في تبويب بيانات أخرى.

تقارير نظام المبيعات

1-4 تقارير نظام المبيعات

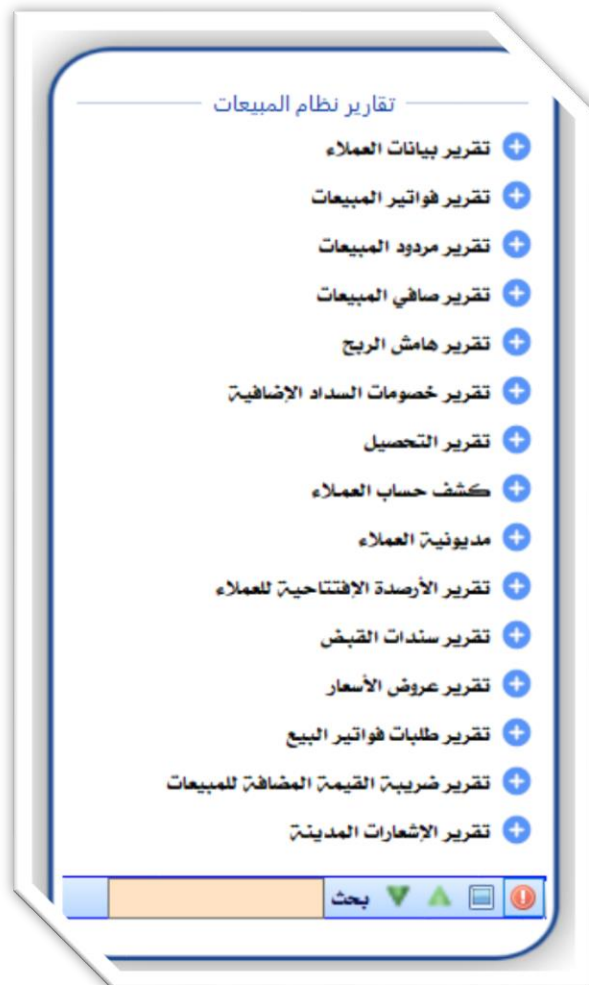
شاشة تقارير نظام المبيعات هي من أهم الشاشات في أي نظام محاسبي أو إداري، لأنها تُمكن الإدارة من مراقبة وتحليل أداء المبيعات بشكل دقيق وشامل.

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 تُمكن 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.

تقرير سندات القبض

عرض التقرير رجوع

البيانات الرئيسية الحسابات

1

☐ إختفاء الأرصدة الإفتتاحية

☐ إظهار الأرصدة الصئرية

☐ من سنوات سابقة

▼

▼

▼

كلية

اجمالي

العمل ريال سعودي

▼

الفرع الرئيسي

2025/05/29

إلى تاريخ

إلى رقم مرجع

▼

▼

▼

▼

الفرع الرئيسي

2025/01/01

من تاريخ

من رقم مرجع

▼

كلية

إلى المجموعة

▼

▼

▼

كلية

من المجموعة

▼

كلية

نوع المبلغ

▼

▼

▼

كلية

المستخدم المدخل

البيان

الاختيار الحساب أضغط F7

56