

SEMINARIO PROCEDIMIENTO DE VENTA CON PRINEX

Los **alumnos asistirán al curso con ordenador**, siendo necesario acudir a las jornadas fijadas en cada taller, para el buen desarrollo del mismo.

- **Taller Ventas**, que se desarrollará a lo largo de **cuatro jornadas** de mañana, los días 4, 11, 18 y 23 de marzo, en horario de 9:30 a 13:30h.

CALENDARIO

EL PROCESO DE VENTA EN PRINEX		
SEMANA	MODULO	PROGRAMA
1 04/03	VENTAS	<ul style="list-style-type: none"> ➤ ESTRUCTURA PRINEX <ul style="list-style-type: none"> - Gestión: Sociedad, promoción, inmueble - Contabilidad: Ejercicios y periodos ➤ ALTA SOCIEDAD ➤ ALTA PROMOCION <ul style="list-style-type: none"> - Datos básicos - Productos - Forma de Pago - Documentos Configurados - Fecha Promoción
2 11/03	VENTAS	<ul style="list-style-type: none"> ➤ PRESENTACIÓN DEL MÓDULO ➤ ALTA DE INMUEBLES ➤ CARACTERÍSTICAS DE LOS INMUEBLES <ul style="list-style-type: none"> - Anejos - División horizontal - Datos técnicos - Datos fiscales - Forma de pago
3 18/03		<ul style="list-style-type: none"> ➤ OPERACIONES DE VENTA ➤ RESERVAR INMUEBLES <ul style="list-style-type: none"> - Reserva 1 comprador - Reserva varios compradores

	VENTAS	- Reserva varios inmuebles
4 23/03	VENTAS	<ul style="list-style-type: none"> ➤ INFORMES DEL MÓDULO <ul style="list-style-type: none"> - Situación de la promoción - Cuadro de ocupación - Situación de contratos - Situación comercial de promociones - Ficha escrituración - Ingresos por cliente - Listado de clientes ➤ PRINEX ANALYTICS <ul style="list-style-type: none"> - Ventas por Promoción - Estado de Inmuebles - Parte de Ventas