

Prodej v Kontu lze realizovat několika způsoby:

1.způsob je prodej přímo v centrální databázi (jednouživatelská nebo síťová verze, pokladna je označena příznakem síťová). Jsou k dispozici moduly:

1a/ **maloobchodní prodej** (paragony, pouze znakový tisk na sériový nebo paralelní port)

1b/ **velkoobchodní prodej** (prodejky, dodací listy nebo faktury, pouze znakový tisk na sériový nebo paralelní port)

1c/ **rozšířený prodej** (pro kancelářské využití, tisk na systémovou tiskárnu). Vždy se vystaví doklad Prodejka a v případě bezhotovostní úhrady též (dle požadavku) dodací list nebo faktura. Ke každé prodejce lze automaticky vystavovat výdejku prodaného zboží nebo prodej bez výdejky s kumulací pro hromadnou výdejku.

1d/ **dávkový prodej** dle přijatých objednávek. Jedná se plně automatizovaný prodej na základě přijatých objednávek uvolněných k prodeji, tj. když je zajištěno objednané zboží ve skladu. Toto zboží lze zajistit jak objednaním u dodavatelů (vlastní objednávky), nebo vlastní výrobou.

Je-li požadované zboží objednáno u dodavatelů, jsou přijaté objednávky od odběratelů automaticky uvolněny k prodeji ihned při příjmu dodávky naobjednaného zboží.

Při realizaci objednaného zboží vlastní výrobou dochází k uvolnění objednávek k expedici v momentě realizace výrobních příkazů a vystavení příjemky hotové výroby na sklad.

Ke každému odběrateli (v adresáři firem) je možno na základě jejich požadavků nastavit, které **prodejní doklady** budou pro něj vystavovány.

Toto je ovlivněno nastavením platebních podmínek (hotově nebo převodním příkazem, záložka „firma“ - platební podmínky) a současně nastavením parametrů hromadné fakturace (s dodacími listy nebo bez, záložka „prodej“ - oddíl „hromadná fakturace“). Kombinace těchto nastavení dává následující možnosti:

- při nastavení platby „hotově“ budou vystaveny buď prodejky nebo dodací listy,
- při nastavení platby převodním příkazem budou vystaveny buď faktury nebo dodací listy.

V případě vystavení prodejky je tržba kumulována v záznamu pokladny (přidělené pro dávkový prodej) a příjmový pokladní doklad tržby je realizován až spuštěním uzávěrky této pokladny.

V případě přímého vystavení faktury jde o bezhotovostní úhradu pozdějším bankovním dokladem nebo příjmovým pokladním dokladem.

Je-li nastaven požadavek na vystavení dodacího listu, pak se předpokládá, že odběratel bude uskutečňovat úhrady až po vystavení tzv. hromadné faktury. Spuštění hromadné fakturace je k dispozici pod nabídkou „Prodej – Prodej dle objednávek – fakturace z dod.listů“.

Jsou-li dodací listy s úhradou za hotové, je při této hromadné fakturaci současně vystaven příjmový pokladní doklad, který je s danou fakturou okamžitě spárován. To, že se jedná o dodací list s úhradou hotově, je v záznamu dodacího listu (prodejka s dodacím listem) poznamenáno jako informace, že se jedná o doposud neuhrazený doklad, a to právě až do momentu vystavení hromadné faktury.

V opačném případě (bezhotovostní úhrada s dodacími listy) jsou vystaveny pouze hromadné faktury s úhradou převodním příkazem.

V obou případech jsou faktury vystaveny buď se seznamem fakturovaných dodacích listů nebo s kumulovaným seznamem fakturovaných položek (položkově). Požadovanou variantu (zda položkově nebo ne) lze nastavit v adresáři firem pod záložkou prodej. Taktéž zde lze nastavit požadovaný interval vystavení hromadných faktur, kdy při spuštění úlohy pro hromadnou fakturaci je na tuto skutečnost činěn dotaz, a nakonec lze zde nastavit požadavek na vystavení hromadné faktury daného odběratele s odlišnou fakturační adresou. Možné je taktéž nastavení požadovaného počtu kopií vystavovaných dokladů.

V případě, kdy je odběratelem přijaté objednávky vlastní firma, je vystaveným dokladem převodka. Tato varianta se používá pro realizaci objednávky nevýrobního střediska na výrobu ve výrobním středisku vlastní firmy.

Pro potřeby „**realizace denních rozvozu**“ jsou vystavované doklady tištěny v pořadí přednastavených tras včetně pořadí rozvozu (nastavení se provádí opět v adresáři firem pod záložkou „prodej“).

Každá „dávka“ tohoto prodeje je zaznamenána v tzv. „**evidenci vystavených dokladů**“ pod pořadovým číslem prodejní dávky, s datum založení, dále se seznamem vystavených dokladů a jejich částkami a v neposlední řadě se záznamem trasy. Evidence je k dispozici pod nabídkou „Prodej – Prodej dle objednávek – evidence dokladů“. Jsou zde taktéž automaticky přeneseny a zaznamenány důležité textové zprávy, které je potřebné sdělit

odběrateli během rozvozu. Patříčná sdělení pro odběratele lze dopředu naplánovat v podzáznamech v adresáři firem s konkrétním datem sdělení („doručit při dovozu“ pod záložkou „ostatní“). Všechny tyto údaje nakonec slouží jak k samotnému přehledu o vystavovaných dokladech a taktéž pro možnost vytištění seznamu vystavených dokladů dané dávky (pro potřeby samotného rozvozu zboží odběratelům po rozvozních trasách). Taktéž je tato evidence vodítkem pro zaznamenávání a sledování **vrácení zapůjčených obalů** (úloha „Prodej – Prodej dle objednávek – aktualizace obalů“).

2. způsob je prodej oddělený od centrální databáze. Na rozdíl od předchozí varianty je prodejní pokladna označena jako nesíťová. Komunikace (import ceníku a export prodeje na centrálu, atd.) je řešena nástroji připraveným v Nabídce Prodej - Komunikace. Jsou k dispozici moduly:

2a/ maloobchodní speciálním programem **Prodejna** s tiskem paragonů, které lze tisknout též mimořádně na systémovou tiskárnu.

2b/ maloobchodní na paragony stejně jako ve variantě 1a/ ale pod samostatnou instalací **Konta** (oddělenou od centrální databáze),

V obou výše uvedených způsobech je daňovým dokladem pokladní doklad tržby, který se vystavuje při pravidelné uzávěrce pokladny.

Jedná se zde o prodeje skladových položek a prodané množství je kumulováno pro následné pravidelné vystavování výdejek z prodeje. V prodeji rozšířeném lze nastavit variantu s okamžitým vystavováním výdejek ke každé prodeji.

Při realizaci prodeje cizího zboží (komisní prodej) je nutno pro toto zboží založit tzv. komisní sklad (pro každého komisního dodavatele samostatný) a v technických parametrech nastavit přípustnost takového způsobu prodeje (podrobněji je tento způsob prodeje popsán v uživatelské příručce).

Nelze-li provést okamžité odepsání prodané položky ze stavu zásob (prodej doposud nenaskladněného zboží), je tato položka s údaji uskutečněného prodeje zaznamenána v tzv. zásobníku pokladny přičemž vlastní odepsání lze uskutečnit po odstranění příčiny (naskladnění) v úloze „Servis pokladny“.

Je-li položka skladována současně ve více skladech, lze v ceníku nastavit upřednostňovaný sklad.

Při prodeji položky umístěné též v tzv. komisním skladu (zaveden komisní prodej) je upřednostňován prodej ze skladu komise.

3. způsob je prodej přímým vystavením **vydané faktury** v subsystému účetnictví, když se nejedná o přímý prodej zboží ze skladu nebo jde jen o fakturaci služby.

Mimořádně lze i při tomto způsobu prodeje dodatečně výdej ze skladu uskutečnit následným založením výdejky a to právě dle dříve vystavené faktury (možnost jejího dohledání).

V případě hotovostní úhrady je k takovéto faktuře automaticky vystaven příjmový pokladní doklad jako její úhrada. Daňovým dokladem je v tomto případě faktura a ne pokladní doklad.

Ve všech případech je žádoucí (pro kumulaci tržby za hotové) mít přidělenou pokladnu (v nastavení obsluhy pracoviště). V opačném případě (při existenci více prodejních pokladen) bude obsluha při zahájení prodeje vyzvána k výběru pokladny.

Vystavené doklady lze tisknout dle nastavení buď znakově na sériově nebo paralelně připojenou tiskárnu nebo v grafické podobě na systémově připojené tiskárně.

Tisk na paralelně připojenou tiskárnu probíhá vždy nepřímou, když se doklad nejprve ukládá do souboru (Tisk.txt) a tiskne se až jeho obsah (povelový příkaz je obsahem souboru Print.bat).

K pokladně na paragony lze připojit pokladní zásuvku a zákaznický display.

V prodeji rozšířeném (a též lokálním programem Prodejna) lze prodávat zboží včetně záznamu jejich výrobních (sériových) čísel, kdy jsou záznamy o uskutečněném prodeji zákazníkovi vedeny přímo v tabulce „evidence sériových čísel“ (tato je tvoření při příjmu zboží na sklad) pro případ jejich pozdějších reklamací.

Informace o prodeji jednotlivých položek lze evidovat v tzv. denní evidenci prodeje a též lze ukládat Paragony do centrální databáze, je-li toto požadováno.

Na archivované informace o prodeji jsou vázány mnohé výstupy a přehledy, které jsou důležité pro hodnocení realizovaného prodeje (viz. samostatný odkaz „hodnocení obchodní činnosti“)..