

Material de Apoyo Notas de Venta

1.- Requisitos para operar con el sistema de Cotizaciones y Notas de Venta

- a) Este sistema funciona en forma independiente
- b) Este sistema necesita del sistema de Inventario y Órdenes de Compra
- c) Sólo se tiene como requisito el sistema de Inventario
- d) Este sistema necesita de Inventario, contabilidad y Órdenes de Compra
- e) Este sistema necesita del sistema de Clientes

2.- Conectividad del Sistema de Cotizaciones y Notas de Venta

- a) Este sistema comparte información sólo con el sistema de Inventario
- b) Este sistema comparte información con los sistemas de Inventario y Órdenes de compra
- c) Este sistema comparte información sólo con los sistemas de Inventario y Punto de Ventas
- d) Este sistema comparte información sólo con los sistemas de Inventario, Puntos de Venta, Órdenes de compra y Contabilidad
- e) Este sistema comparte información sólo con el sistema de Inventario y Contabilidad

3.- Para el Cálculo del Sobregiro se consideran:

- a) Sólo las Facturas y Boletas contabilizados
- b) Sólo documentos de venta contabilizados (cualesquiera sean éstos)
- c) Sólo los documentos de venta que aún no se contabilizan
- d) Todos los documentos de ventas (contabilizados o no) más las Notas de Venta aprobadas
- e) Todos los documentos de venta contabilizados más los generados en Inventario sin contabilizar

4.- Si un cliente está Bloqueado o Sobregirado, es posible venderle siempre y cuando:

- a) El sobregiro no supere el monto autorizado
- b) Se tenga permiso o si la condición de venta está definida como "Contado"
- c) Sólo si se tiene permiso para esto
- d) Nunca se le puede vender
- e) Sólo si la condición de venta está definida como "contado"

5.- Se puede controlar Sobregiro de Clientes

- a) Sólo en las Cotizaciones
- b) Sólo en las Notas de Ventas
- c) En cotizaciones y Notas de Ventas
- d) No hay chequeo de sobregiro en este sistema
- e) Ninguna de las anteriores

6.- En relación al “Precio Piso”

- a) Sólo opera si se usa la Lista de Precios Base
- b) No opera si el cliente está sobregirado
- c) Permite controlar que se obtenga un margen de ganancia mínimo, independiente de la lista de precio
- d) Sólo se aplica en las cotizaciones
- e) Sólo opera sobre los productos definidos con este atributo

7.- La decisión de controlar Ventas Bajo Precio Piso, y sus valores ¿se puede modificar una vez que el sistema tenga movimientos?

- a) Siempre
- b) Según lo definido en los parámetros
- c) Nunca
- d) Siempre que se esté en el último mes abierto
- e) Sólo si no está presente el sistema de Contabilidad

8.- Para la aprobación automática de Notas de venta

- a) Basta con que se marque en los parámetros esta condición
- b) Sólo se permite si la Nota de Venta viene de una cotización
- c) Sólo se permite si la Nota de Venta es directa
- d) Sólo se permite para Notas de Venta cuyo total Neto es menor o igual al establecido como tope
- e) Sólo se permite si el usuario que la genera tiene permiso para esto

9.- En relación a la Aprobación de Notas de Venta

- a) Sólo se pueden aprobar las Notas de Venta efectuadas en forma directa
- b) La aprobación siempre es manual
- c) La aprobación puede ser manual o automática pero una vez hecha una Nota de venta ya no se puede cambiar la modalidad
- d) La aprobación puede ser manual o automática y siempre se puede cambiar
- e) Las cotizaciones deben estar aprobadas para generar Notas de venta

10.- En relación a la cantidad disponible para la venta

- a) Siempre se puede ingresar en las cotizaciones una cantidad mayor a ésta
- b) En las Notas de Venta es posible ingresar una cantidad mayor a ésta, sólo si se marca en los parámetros que lo permita
- c) Esta cantidad corresponde a la disponible en bodegas menos lo comprometido
- d) La cantidad comprometida en Notas de venta se calcula a la fecha que se indique
- e) Todas las anteriores

11.- Una Nota de Venta que tiene movimientos en Inventario o Punto de Venta

- a) No puede modificarse
- b) Sólo pueden agregárseles productos nuevos
- c) Se puede modificar si se ha indicado esto en los parámetros
- d) Se puede modificar si se ha indicado esto en los parámetros y el usuario tiene permiso
- e) Siempre se puede modificar

12.- Control de descuentos máximos permitidos en Cotizaciones y Notas de Venta

- a) Sólo se puede controlar el descuento máximo efectuado a nivel de línea de productos
- b) Sólo se puede controlar el descuento máximo efectuado a nivel de Totales
- c) Se permite controlar el descuento máximo tanto en la línea como en los totales
- d) Un usuario con permiso puede hacer descuentos sin restricción
- e) c) y d)

13.- ¿Cómo restringe el sistema, el % Máximo de Descuento a nivel de línea de movimiento?

- a) Lo restringe sobre el Precio Unitario ingresado.
- b) Lo restringe sobre la lista de Precios Base.
- c) Lo restringe sobre la Lista de Precios utilizada en los Documentos.
- d) a) y c)
- e) Todas las Anteriores.

14- Generar solicitud de Requisición

- a) Sólo se permite esta opción si se tiene el sistema de Órdenes de Compra
- b) Se puede hacer una requisición por el total de la Nota de Venta
- c) Se puede hacer una requisición sólo por la cantidad faltante en Stock
- d) Sólo se puede hacer requisición en las Notas de venta aprobadas
- e) Todas las anteriores

15.- En relación a la impresión de los productos tipo KIT en las Cotizaciones y Notas de Venta

- a) No se permite imprimir los productos KIT
- b) Se pueden definir diversas alternativas para imprimir los productos KIT
- c) Sólo se imprimen los KIT que tengan como máximo 2 componentes
- d) Sólo se imprimen los KIT cuyos componentes no tengan atributos
- e) Ninguna de las anteriores

16.- Productos con atributo de Talla/Color

- a) No se permiten en las cotizaciones
- b) La cantidad máxima de productos con este atributo en una Nota de Venta es 5
- c) para ingresarlos en las cotizaciones y Notas de venta debe definirse previamente si el ingreso será lineal o matricial
- d) a y b
- e) Ninguna de las anteriores

17.- En relación a los aprobadores

- a) Los aprobadores definidos pueden modificar Notas de Venta
- b) Los aprobadores definidos son los que pueden aprobar las Notas de Venta
- c) Es necesario que se les defina un mail a los aprobadores para enviarles la solicitud de aprobación de una Nota de Venta
- d) Se requieren tener permiso para aprobar las Notas de Venta
- e) c y d)

18.- ¿Qué campo(s) son obligatorio(s) ingresar en la Ficha de los Aprobadores, para poder enviarles la Solicitud de Aprobación?

- a) Nombre
- b) Nombre y RUT
- c) Nombre, Cargo y Mail
- d) Nombre y Mail
- e) Ninguna de las Anteriores

19.- Conceptos de pérdida

- a) Se utilizan al dar por perdida una Nota de Venta
- b) Es obligatorio ingresarlos al Anular una Nota de Venta
- c) Es obligatorio ingresarlo al dar por perdida una Cotización
- d) Sirven para el informe estadístico de pérdida de Cotizaciones
- e) c) y d)

20.- Compromisos de seguimiento

- a) Se usan para generar compromisos para el cierre de Notas de Venta
- b) Se usan para seguir cotizaciones hasta cerrar la venta
- c) Se requiere tener el sistema de Contabilidad para utilizarlos
- d) Solo se utilizan para seguir Notas de Ventas aprobadas
- e) Ninguna de las anteriores

21.- En relación a las Cotizaciones

- a) La información que toma de la ficha del cliente no puede ser modificada en la cotización
- b) Se puede seleccionar cualquier Lista de precios que esté vigente
- c) Se puede seleccionar cualquier vendedor
- d) Sólo se pueden hacer en moneda base si no se tiene el sistema de Contabilidad
- e) b y c)

22.- En relación a las Cotizaciones

- a) Pueden hacerse en base a una cotización “tipo”
- b) Se requiere ingresar una Equivalencia al haber precios en distintas monedas
- c) Se sugiere la equivalencia de la tabla pero puede asignarse una específica
- d) No es obligación ingresar los datos de despacho
- e) Todas las anteriores

23.- En relación a las cotizaciones

- a) Se les puede asociar documentos de clientes
- b) Se pueden generar en base a archivos Excel que envían los clientes
- c) Se le puede asignar un número o dejarlo automático
- d) a) y c)
- e) todas las anteriores

24.- Ingreso de productos en las Cotizaciones

- a) Si no se indica una Lista de precios en particular, toma los precios base
- b) El ingreso del detalle talla/ color puede ser lineal o matricial
- c) Se puede consultar el stock de los productos
- d) No es obligación ingresar los atributos de los productos
- e) Todas las anteriores

25.- Al emitir una cotización en moneda adicional

- a) Siempre usa el tipo de cambio de la tabla para el día del documento
- b) Sugiere la equivalencia de la tabla para el día del documento
- c) Toma la equivalencia del cierre de mes.
- c) Si el precio del producto está en moneda adicional lo cambia a moneda base
- d) Todos los productos deben tener su precio en la misma moneda

26.- En relación a las cotizaciones “tipo”

- a) Se pueden crear hasta 99
- b) Deben aprobarse para poder ser utilizadas en cotizaciones
- c) Se pueden usar como base para las cotizaciones
- d) Se pueden usar como base en las Notas de Venta
- e) Todas las anteriores

27.- En relación a las cotizaciones “tipo”

- a) No es exigido que tengan un cliente asociado
- b) No es exigido que tengan un vendedor asociado
- c) No es exigido que tengan una Lista de Precio asociada
- d) Una cotización normal puede ser grabada como “tipo”
- e) Todas las anteriores

28.- Seguimiento de cotizaciones

Indique la respuesta INCORRECTA

- a) Se pueden ver todos los seguimientos efectuados a una cotización
- b) Se registrar un contacto y la conversación
- c) Se puede fijar un nuevo compromiso y agendar en Outlook la tarea
- d) Debe estar aprobada la cotización para efectuarle seguimiento
- e) a y c

29.- El Seguimiento de Cotizaciones se le puede realizar a las Cotizaciones que se encuentran en Estado:

- a) Pendientes.
- b) Nulas.
- c) Perdidas
- d) a) y c)
- e) Todas las anteriores.

30.- Para dar por "Perdida" una cotización

- a) Debe estar "Anulada" previamente
- b) Debe estar "pendiente"
- c) Se le debe ingresar un "concepto de pérdida"
- d) a) y c)
- e) b) y c)

31.- Para "recuperar" una cotización "Perdida"

- a) No debe estar en Nota de Venta
- b) Debe estar en Moneda base
- c) No debe tener productos con atributos
- d) Debe ser del mes actual
- e) Ninguna de las anteriores

32.- Proceso de "Limpieza de cotizaciones"

- a) Sólo se pueden eliminar cotizaciones en estado "Pendientes", "Nulas" o "Perdidas"
- b) Cualquier cotización se puede eliminar
- c) Se puede eliminar si la Nota de Venta no está aprobada
- d) Se puede eliminar aunque la Nota de Venta asociada esté aprobada
- e) Todas las anteriores

33.- En relación a las Notas de Ventas

- a) Deben generarse en base a cotizaciones tipo
- b) Pueden ser generadas en forma directa o en base a Cotizaciones
- c) Deben ingresarse los atributos de los productos
- d) Sólo se pueden hacer a clientes sin deuda
- e) Deben llevar datos para el despacho

34.- Notas de Venta en base a Cotizaciones

- a) Sólo algunos datos de la cotización pueden ser modificados
- b) Se pueden incorporar nuevos productos
- c) Se pueden incorporar descuentos a nivel de totales
- d) Se pueden modificar los datos de Despacho
- e) Todas las anteriores

35.- Aprobación de Notas de Venta

- a) Se aprueban automáticamente al venir de una cotización aprobada
- b) Puede ser Manual o automática, dependiendo de lo indicado en los parámetros
- c) El proceso de Aprobación Manual permite ver el Margen
- d) Sólo la puede aprobar si se recibió un correo solicitándolo
- e) b) y c)

36.- ¿A cuántos Aprobadores, definidos en la tabla, se les puede enviar un correo electrónico para solicitar la Aprobación de una N.V.?

- a) No Hay límite
- b) Sólo 1
- c) Hasta 3
- d) Depende de lo indicado en los parámetros
- e) Depende del monto de la venta

37.- ¿Cómo puede el vendedor enviar correo para solicitar aprobación de una nota de ventas?

- a) A través del proceso Bases, otros Parámetros.
- b) Imprimiendo la Nota de Venta como Pedido de Autorización.
- c) A través del botón "Solicitud de Aprobación" de la Nota de Venta.
- d) Generando una guía de reserva
- e) Ninguna de las Anteriores.

38.- ¿Cuántas personas pueden Aprobar N.V, en forma simultánea?

- a) Solo 1
- b) Hasta 3
- c) Las que se definan en los parámetros
- d) Depende del monto de la Nota de Venta.
- e) Depende de la moneda de la Nota de venta

39.- En qué opción del sistema puedo ver el Margen de una Nota de Venta?

- a) En la Nota de Venta
- b) Aprobación y Desaprobación Manual de Nota de Venta
- c) Informe de Margen
- d) Anulación de Notas de venta
- e) Ninguna de las anteriores

40.- Desaprobación de una Nota de Venta

- a) Siempre se puede “Desaprobar”
- b) Sólo se puede “desaprobar” si no tiene movimientos en Inventario
- c) Nunca se puede “desaprobar”
- d) Se puede desaprobar si está parcialmente despachada
- e) Se puede desaprobar si está despachada pero No facturada

41.- Notas de Venta en estado concluida

- a) Pasa a estado de “Concluida” si está totalmente despachada y Facturada
- b) Se puede dar por concluida manualmente aunque esté parcialmente despachada
- c) Se puede activar nuevamente una Nota de Venta que se había dado por concluida
- d) a) y c)
- e) Todas las anteriores

42.- ¿Cuál de estos estados de la Nota de Venta que indica que está completamente Despachada y Facturada?

- a) Pendiente
- b) Aprobada
- c) Concluida
- d) Despachada y Facturada
- e) b) y d)

43.- En las Notas de Ventas se puede restringir el máximo descuento permitido:

- a) Sólo a nivel de Movimientos
- b) Sólo a nivel de Totales
- c) A nivel de Movimientos y de Totales
- d) No se puede restringir el máximo descuento
- e) A nivel de monto de venta

44.- Al Llamar una Nota de Venta

- a) Podemos ver el estado en que se encuentra
- b) podemos ver si ha tenido “despachos” y “facturas”
- c) Podemos ver un detalle de las Guías de despachos y de las Facturas”
- d) Sigue en estado “pendiente” si no está totalmente Despachada/Facturada
- e) Todas las anteriores

45.- Es posible ingresar productos No Inventariables en las Cotizaciones y Notas de Ventas?.

- a) Si, sólo en la Cotizaciones
- b) Si, sólo en las Notas de Ventas
- c) Si, en ambas
- d) En ambas, solo si se indica previamente en los parámetros
- e) No, no se puede

46.- ¿Se puede cambiar el Stock Disponible desde la Nota de Venta?

- a) Sí, al grabarla vigente.
- b) Sí, definiendo el parámetro para controlar el stock comprometido.
- c) Si, activando Venta Anticipada.
- d) Si, al generar una Guía de reserva desde la Nota de Venta
- e) No se puede

47.- Al generar una Nota de Venta ¿Como puedo asegurar el Stock del producto?

- a) Generando de inmediato una Guía de Reserva en el sistema de IW.
- b) Definiendo el parámetro que informa el Stock disponible y/o Comprometido.
- c) Activando de inmediato una Venta Anticipada.
- d) Al aprobarla queda automáticamente asegurado
- e) No se puede asegurar desde la Nota de venta

48.- ¿Se Puede ingresar en una Nota de Venta una cantidad del producto por sobre el Stock disponible?

- a) Nunca
- b) Siempre
- c) Siempre que se tenga el permiso correspondiente
- d) Siempre que se haya definido en los parámetros.
- e) Sólo si la Nota de Venta es en moneda base

49.- Como puedo ver todas la cotizaciones que han pasado a Notas de Venta en un período?

- a) A través del Informe de Notas de venta
- b) A través de la consulta de cotizaciones
- c) A través del informe de Cotizaciones
- d) b) y c)
- e) A través de la consulta de Notas de Venta

50.- En que moneda se muestran las cotizaciones en las consultas e informes?

- a) Siempre en Moneda Base
- b) Siempre en la moneda en que se hizo la cotización
- c) Se puede elegir cualquier moneda de la tabla de monedas
- d) Se puede elegir en moneda base o la moneda de la cotización
- e) Ninguna de las anteriores

51.- A través de la consulta de cotizaciones por producto, puedo saber:

- a) Cuantas cotizaciones se han hecho en un período
- b) Cuantas cotizaciones se encuentran en cada estado y cuál es su %
- c) A que cliente se hicieron
- d) Que vendedor las hizo
- e) Todas las anteriores

52.- Como puedo saber los descuentos que se hicieron de un cierto producto en las cotizaciones?

- a) A través de la consulta de descuentos por vendedor/Producto
- b) A través del informe de Descuentos del mes
- c) A través de la consulta de Cotizaciones por producto
- d) A través del informe de Descuentos por Cliente
- e) Todas las anteriores

53.- A través de la consulta de cotizaciones por producto puedo:

- a) Conocer el monto de Cotizaciones perdidas de un producto
- b) Conocer el monto de cotizaciones pendientes del producto
- c) La cantidad de cotizaciones de ese producto en Notas de Venta
- d) La cantidad de cotizaciones de ese producto anuladas
- e) Todas las anteriores

54.- Es posible saber la cantidad de cotizaciones pendientes de un cierto Cliente?

- a) Si a través del botón estadística de la consulta de Cotizaciones por cliente
- b) Si, a través de la consulta de estado de cuentas corrientes
- c) Si, en el informe de Notas de venta por cliente
- d) No, sólo se muestra en la consulta estadística las que están aprobadas
- e) No, sólo se muestra en la consulta estadística el monto

55.- ¿Cómo se puede realizar un Análisis de las cotizaciones efectuadas por Vendedor?

- a) A través de la Consulta Estado de Cuenta Corriente de los Clientes.
- b) A través del botón estadística de la Consulta de Notas de ventas por Vendedor.
- c) A través del botón estadística de la Consulta de Cotizaciones por Vendedor
- d) A través del Informe de Notas de Ventas por vendedor.
- e) Todas las anteriores

56.- ¿Qué información de gestión de vendedores se puede obtener de la consulta de cotizaciones por vendedor?

- a) La cantidad de cotizaciones que ha efectuado en un período
- b) Cuantas cotizaciones ha cerrado con Notas de Venta
- c) Que % de cotizaciones ha perdido
- d) Que monto ha cotizado en el período
- e) Todas las anteriores

57.- El informe de Cotizaciones perdidas permite

- a) Saber si los clientes de las cotizaciones estaban sobregirados
- b) Tener un detalle de las cotizaciones que se perdieron por cada uno de los conceptos
- c) Saber si las cotizaciones están en Notas de ventas
- d) Saber si los productos están sin Stock
- e) Ninguna de las anteriores

58.- Para saber el % de incidencia de cada concepto de pérdida en el total de cotizaciones perdidas:

- a) Hay que emitir el informe de Ventas por vendedor
- b) Hay que ver la consulta de Cotizaciones perdidas
- c) Hay que emitir el informe estadístico de cotizaciones perdidas
- d) Hay que ver la consulta de Cotizaciones por cliente
- e) No existe esta información en el sistema

59.- La consulta de Notas de Venta por Cliente, permite saber:

- a) Los montos que se le han vendido en un período
- b) Qué cantidad de las ventas están concluidas
- c) Qué % de las ventas están pendientes de Despacho y Facturación
- d) a) y c)
- e) Todas las anteriores

60.- La consulta de Notas de venta por producto, permite saber:

- a) El Stock del producto
- b) La cantidad en órdenes de Producción
- c) La cantidad en Órdenes de Compra por llegar
- d) a) y C)
- e) Todas las anteriores

61.- ¿Mediante qué Informe/Consulta se puede obtener las cantidades que faltan, por producto, para poder cumplir con lo comprometido en las Notas de Ventas?

- a) Consulta de Nota de ventas por producto.
- b) Consulta de stock.
- c) Informe compromisos/stock.
- d) Informe de Notas de Venta por Producto
- e) Todas las anteriores

62.- Es posible considerar la cantidad en Cotizaciones que no están en Notas de Venta para comparar los compromisos con el Stock?

- a) Si, indicándolo en las Cotizaciones
- b) Si, indicándolo en los parámetros
- c) NO, sólo se consideran Notas de venta para compromisos
- d) Si, marcando el Check en el informe de compromisos/Stock
- e) Ninguna de las anteriores

63.- ¿Se puede efectuar la trazabilidad de las Notas de Ventas en cuanto a Guías de Despachos y Facturas, efectuados?

- a) Si, en algunas consultas de Notas de Ventas.
- b) Si, en cualquier informe de Notas de ventas.
- c) Si, directamente en la Nota de Venta
- d) a) y c)
- e) b) y c)

64.- Que informe elegiría si quisiera saber lo pendiente por despachar, de un cierto producto, en cada una de las Notas de Venta?

- a) Informe de Stock
- b) Informe de Notas de Venta por Producto
- c) El informe de productos pendientes por Despachar / Facturar
- d) El informe de Compromisos / Stock
- e) c) y d)

Resultado preguntas

Pregunta	Respuesta
1	C
2	D
3	E
4	B
5	C
6	C
7	A
8	A
9	D
10	A
11	D
12	E
13	E
14	E
15	B
16	C
17	E
18	D
19	E
20	B
21	E
22	E
23	D
24	E
25	B
26	C
27	E
28	D
29	E
30	E
31	E
32	A
33	B
34	E

Pregunta	Respuesta
35	E
36	A
37	C
38	A
39	B
40	B
41	E
42	C
43	C
44	E
45	C
46	D
47	A
48	D
49	D
50	D
51	E
52	C
53	E
54	A
55	C
56	E
57	B
58	C
59	E
60	E
61	C
62	D
63	D
64	C