

零售商品销售的业务程序有哪些会计从业资格考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/544/2021_2022__E9_9B_B6_E5_94_AE_E5_95_86_E5_c42_544769.htm 零售商品销售过程是商品资金转化为货币资金的过程，只有实现商品销售，商品价值才能真正得以实现。零售商品销售的对象是广大消费者。其销售方式是以门市销售为主，一般为现款交易，具体有两种方式：（一）直接收款销售方式 直接收款销售是指由营业员直接付货收款的销售方式，即一手钱、一手货。这种销售方式，消费者可在同一地点选购商品、付款和取货，手续简便，交易时间短，服务效率高。但由于营业员既发货又收款，容易发生差错。一般适宜用于品种简单，价格划一，成包成件的，如大量的日用商品销售。（二）集中收款销售方式 集中收款销售方式是在消费者选好商品后，由营业员填制销货凭证，收银员集中收款，营业员再按收款凭证发货的销售方式。采用这种销售方式，营业员负责发货，收银员负责收款，钱货分开，责任明确，不易发生差错；但由于开票、交款、取货分处两地，顾客往返比较麻烦，且影响商品销售速度。以上两种方式，企业可根据具体条件，从有利于企业内部管理、方便顾客、提高工作效率出发选用。如超级市场销售的商品，出门时由收款员用收银机集中收款，手续简便，工作效率高。不论采用什么销售方式，都必须加强销货款的管理制度。企业每日销货收入数，必须当天送交财会部门或直接送存银行，销售额大、收入款多的企业，可分次送存银行。每日营业终了，由实物负责人或收银员根据本人销货款收入，填制“内部交款单”和“商品进销存报告表”，连

同当天“商品验收单”和其他有关凭证，一并交财会部门作为记账依据。财会部门在收到实物负责人“内部交款单”和“商品进销存报告表”后，根据有关凭证进行审核，并据以编制记账凭证。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com