



SALES FORCE APP

GUÍA RÁPIDA — MÓDULO A2

Módulo A2 · Guía rápida

Bloque A — puesta en marcha

Perfil: Administrador

Versión 2.0 — 7 de septiembre de 2026

© 2026 Nimortech, C.A. · Kloser. Material de capacitación.

Kloser · Administración → Catálogos

Sin métodos de pago y sin cuentas bancarias, el asesor no puede cobrar. La pantalla de cobro se le abre sin opciones. Es la falla más frecuente de una puesta en marcha apurada.

Qué se carga acá

Catálogo	¿Bloquea?	Para qué
Métodos de pago	Sí	Las formas de cobro que el asesor puede registrar
Cuentas bancarias	Sí	Dónde deposita el cliente. El asesor las comparte
Condiciones de pago	No	Contado / crédito. Definen el vencimiento de la factura
Motivos	No	Clasificar devoluciones, no-ventas, reclamos
Transportistas	No	Para la guía de despacho
Tasas de cambio	No	La tasa del día, con su fuente

Métodos de pago · el campo que importa

«**Campos requeridos**» es lo que hace útil el catálogo. Un pago móvil sin referencia no se puede conciliar: administración recibe un cobro que no puede cruzar con el banco. Declarar la referencia como requerida obliga al asesor a pedirla **en el momento**, que es el único momento en que la tiene.

Nombre	Método	Moneda	Campos requeridos
Efectivo en bolívares	efectivo	VES	—
Efectivo en divisas	usd_efectivo	USD	—
Pago móvil	pago_movil	VES	referencia, banco de origen, teléfono
Transferencia	transferencia	VES	referencia, banco de origen
Zelle	zelle	USD	referencia

Las **instrucciones** las comparte el asesor por WhatsApp para que el cliente pague en el acto: conviene que digan número, RIF y banco.

Cuentas bancarias

- **Titular:** empresa para las cuentas donde cobra la empresa.
- **Marque «uso para cobros»:** una cuenta sin ese marcador existe pero no aparece cuando el asesor la necesita.

Condiciones de pago

Días = 0 es contado. Los días definen la fecha de vencimiento de la factura, y de ahí sale toda la antigüedad de la cartera. **Se puede crear cualquier plazo** (8, 10, 45 días...).

Asignarla a un cliente: Clientes → abrir el cliente → **Asignar** → **Condición de pago** → **Asignar**. Vale para las próximas ventas. Para muchos a la vez: columna `condicion_pago` de la carga masiva (A8).

Asignar · Abasto El Recreo, C.A.

Vendedor

Luis Rivas

Ruta

Ruta Aragua (R-03)

Lista de precios

Mayorista

Condición de pago

Crédito 15 días · 15 días

Es el precio que ve el asesor cuando le vende a este cliente.

Define el vencimiento de sus facturas. Sin condición, el pedido va como contado.

Cancelar

Asignar

Asignar la condición

Motivos · un catálogo, cinco usos

Se discriminan por **Tipo**: devolución, no_venta, reclamo, pago_rechazo, generico.

Los de no_venta son los que el asesor ve en su teléfono cuando visita y no vende. Esa lista sale de acá.

Revise antes de agregar: si la empresa se dio de alta con un rubro, **ya tiene motivos sembrados**.

Agregar «Local cerrado» sin mirar deja dos con el mismo nombre, y el reporte de no-venta reparte las visitas entre los dos.

Tasas de cambio

El valor y la fecha no se editan después de crear la tasa. Cambiarla retroactivamente reescribiría cobros ya registrados. Si se cargó mal: se desactiva y se carga la correcta.

Antes de seguir al módulo siguiente

- ☐ Un método de pago en efectivo y uno electrónico
- ☐ Los electrónicos con **referencia** requerida
- ☐ Una cuenta bancaria de la empresa, **marcada para cobros**
- ☐ Contado y los plazos de crédito que usa la empresa
- ☐ Motivos de no_venta
- ☐ La tasa del día, si opera en dos monedas