



**NAV07: Curso de Ventas (Básico)
para Microsoft® Dynamics NAV**



PRESENTACIÓN

El equipo de consultores de Dynamics e-learning tenemos claro que uno de los aspectos más importantes para el idóneo funcionamiento de la empresa es la capacitación de cada uno de sus empleados, que influye no solo en su motivación personal sino en los resultados finales y en una mejora de la productividad global para la empresa.

Por esta razón hemos desarrollado una serie de cursos en los que pretendemos difundir nuestro conocimiento en Nuevas Tecnologías a todos los interesados en mejorar tanto su competitividad personal como empresarial

Nuestra experiencia en formación está basada en múltiples implantaciones reales en multitud de sectores de negocio, principalmente a directivos y a mandos intermedios de distintas empresas.

Actualmente, aprovechando las ventajas que nos ofrecen las nuevas tecnologías, podemos impartir los cursos desde nuestro portal de formación On-Line.

www.dylearn.com

De este modo podemos combinar la formación online, con un continuo proceso de aprendizaje adaptado completamente a las necesidades y horarios de cada uno de nuestros clientes, apoyados en la flexibilidad que ofrecen las nuevas tecnologías e-learning.

Dynamics e-learning, ofrece, entre sus servicios más destacados, formación superior y perfeccionamiento de personal de las empresas, consultoría en gestión empresarial, consultoría de integración de nuevas tecnologías,

gestión del cambio, asesoramiento en adquisición e implantación de nuevas tecnologías, consultoría de implantación de ERPs¹, gestión del conocimiento, vigilancia tecnológica y diseño de sistemas de Inteligencia de Negocio.

CURSO DE VENTAS (AVANZADO) PARA MICROSOFT® DYNAMICS NAV

Objetivo general del curso

Capacitar al alumno para que pueda realizar aquellas tareas más específicas de la gestión de ventas objeto de estudio.

Objetivos específicos

Entender la funcionalidad relativa a los Envíos Directos, Reserva de Productos, Características de Servicio al Cliente y Compromiso de entrega de Pedido, así como las relaciones e implicaciones en otras áreas del ERP Microsoft® Dynamics NAV.

Crear un entorno de aprendizaje dinámico en el que se fomente la participación y el trabajo en grupo.

¹ Sistema de información de planificación de los recursos de la empresa (Enterprise Resources Planning)



Competencias necesarias para la realización del curso (Perfil de los alumnos)

Esta formación está enfocada a consultores, programadores de la aplicación y a usuarios finales que necesiten un conocimiento más completo del área de Ventas en Microsoft® Dynamics NAV.

Se recomienda la previa realización del curso de Ventas Básico.

Desarrollo del curso

Este curso se plantea de tal forma que la realización del mismo pueda ser adaptada a cada usuario.

Para la comodidad de los usuarios, la formación se realiza completamente On-Line combinada con prácticas, foros, chats y evaluaciones, con consultores especialistas en el tema de estudio, todo ello haciendo uso de nuestra plataforma E-Learning:

www.dylearn.com

Para la realización del curso de dispondrá de 45 días de acceso al portal y a su documentación y ejercicios. La carga lectiva es de 2 horas diarias durante 30 días, por lo que la carga total del curso es de 60 horas. Cada participante en el curso, tendrá disponible la documentación para el seguimiento del curso. A la finalización del curso se emitirá un título del curso matriculado, y existirá la posibilidad para los alumnos inscritos de optar a una bolsa de empleo gestionada por Dynamics e-learning.

CAPTULO 1 Gestión de Pedidos de Venta

1.1. Envíos Directos.

1.2. Reserva de Productos.

CAPITULO 2 Características de Servicio al Cliente

2.1. Sustituciones de Productos.

2.2. Referencias Cruzadas de Productos.

2.3. Productos Sin Stock.

CAPITULO 3 Compromiso de Entrega de Pedido

3.1. Introducción.

3.2. Compromiso de Entrega de Pedidos a Clientes.

3.2.1. Definiciones.

3.2.2. Cálculos.

3.2.3. Configuración del Cálculo de Fecha para Pedidos de Venta.

3.2.4. Configuración de la Función Compromiso de Entrega de Pedidos.

3.2.5. Compromiso de Entrega de Pedidos de Venta.

3.3. Estimación de Recepciones de Pedidos de Compra.

3.3.1. Definiciones.

3.3.2. Cálculos.

3.3.3. Configuración de Cálculos.

3.3.4. Estimación de Recepciones de Pedidos de Compra.

3.3. Estimación de Recepciones de Pedidos de Transferencia.

3.5. Calendarios.

RECURSOS HUMANOS

Todos los miembros Dynamics e-learning, somos consultores cualificados y certificados, titulados superiores, con experiencia en formación, integración e implantación de nuevas tecnologías en empresas, implantación de ERP's y de soluciones de Business Intelligence en múltiples empresas de diversos sectores.

Poseemos las certificaciones del ERP, Certificaciones de Producción por el Centro Español de Logística (CEL), Certificación de Consultores Expertos en Nuevas Tecnologías y aplicaciones E-Commerce, Certificación de Especialista en Consultoría de Empresas, así como Certificación de Formadores, que nos cualifican para diseñar planes de formación y dar cursos con las mayores garantías de aprendizaje.

Uno de los pilares de Dynamics e-learning es la formación continua de nuestros consultores, para poder ofrecer siempre una formación de calidad a nuestros clientes, creando valor en cualquier actuación que realizamos.



DATOS DE CONTACTO

Si desea mayor información sobre la inscripción en el curso, puede visitar nuestro portal de formación On-line.

www.dylearn.com

Desde el equipo de Dynamics e-learning, esperamos verle pronto en nuestra Aula Virtual. Nuestro objetivo es ayudarle a conseguir sus objetivos.

Teléfono

+34 902 60 20 50

E-Mail

formacion@dylearn.com

Website

www.dylearn.com