

CURSO ONLINE CON CLASES EN DIRECTO

SAP BUSINESS ONE PARA COMERCIALES Y USUARIOS DEL DEPARTAMENTO DE VENTAS

**Días 5, 12, 19, 26 de noviembre y 3 de
diciembre**

Introducción

SAP Business One es uno de los sistemas ERP de gestión empresarial más utilizados a nivel mundial diseñado de manera exclusiva para satisfacer las necesidades de la empresa mediana. La solución está compuesta por una serie de módulos funcionales que pueden ser **personalizados para cada empresa** proporcionando una visión completa, centralizada y en tiempo real.

La solución está actualmente implantada en más de 70.000 empresas repartidas en los más de 170 países donde sus cerca de 800 partners prestan sus servicios para distribuir la herramienta.

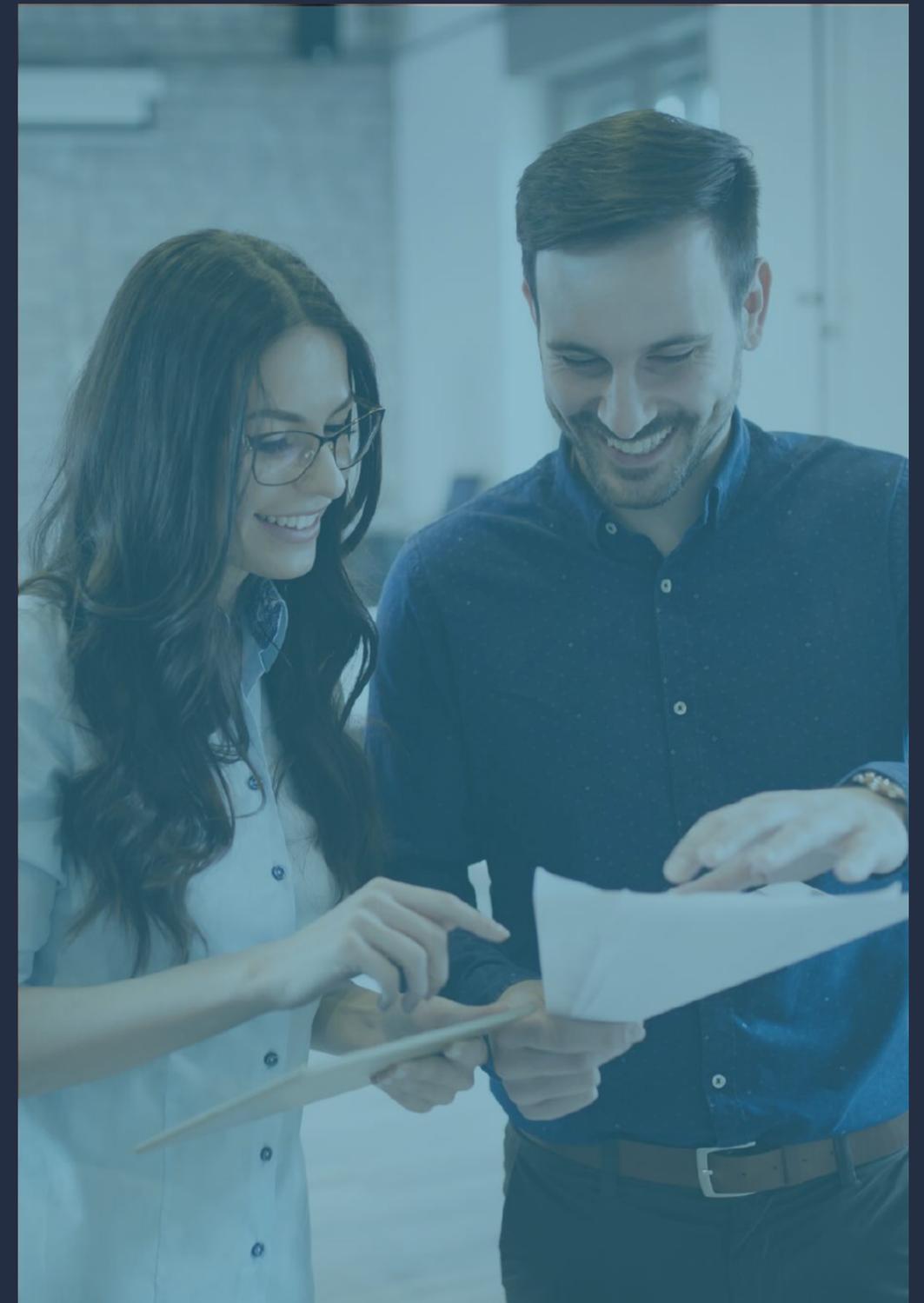
Su importante presencia a nivel nacional e internacional ha provocado un aumento de la demanda de profesionales especializados en el manejo de cada una de las áreas que conforman la solución.

Por este motivo, desde **ARTERO CONSULTORES** lanzamos un curso de 25 horas lectivas con clases en directo online donde se abordarán las cuestiones relativas a los fundamentos del módulo de Oportunidades y Ventas de SAP Business One, su amplia gestión de precios, el polivalente módulo de Servicio y una exclusiva sesión de personalización que dotará a los alumnos de los conocimientos necesarios para la utilización de las herramientas de personalización aportadas por el estándar de SAP Business One.

Curso Online SAP Business One para comerciales y usuarios del departamento de ventas

Dirigido a:

- 1 Profesionales del departamento de ventas que quieran ampliar su formación en SAP Business One (comerciales, directores comerciales, agentes, personal de preventa, administración, etc.)
- 2 Profesionales de informática que quieran conocer las posibilidades de SAP como sistema de gestión de empresa en el área de ventas.
- 3 Estudiantes Graduados en Economía, Administración y Dirección de Empresas, Marketing, Informática e Ingeniería que quieran ampliar su formación en SAP Business One.
- 4 Profesionales con conocimientos previos en otras áreas de SAP Business One que quieran ampliar su formación.
- 5 Empleados, consultores o directivos que necesitan aprender a optimizar la gestión de la información del departamento de ventas en la pequeña o mediana empresa.
- 6 Clientes de SAP Business One que necesiten formarse para sacar el máximo partido de la aplicación.
- 7 Cualquier persona que quiera iniciarse en el mundo SAP.





— PONENTE

Juan Ramón Blasco

Socio y consultor en **Artero Consultores**. A lo largo de su trayectoria profesional ha ejercido puestos de dirección en diferentes empresas del sector de las Tecnologías de la Información y ha sido consultor certificado de SAP prestando sus servicios en innumerables sectores de actividad empresarial.

Igualmente, ha canalizado su vocación docente a través de su permanente relación con clientes, desarrollando el rol de consultor de negocio y persiguiendo de forma constante vías de transmisión de conocimiento hacia aquellas personas con las que ha compartido tiempo profesional.

Programa

Sesión 1: Introducción a SAP Business One:

- Fundamentos de sistemas ERP y arquitectura de SAP Business One.
- Estructura de SAP Business One.
- Parametrización del entorno de ventas.
- Datos maestros y documentos.

Sesión 2: Descripción general proceso de ventas:

- Ciclo de ventas y su parametrización: Del Pedido de cliente al cobro.
- Clientes y grupos de Clientes.
- Devoluciones, cambios y abonos.
- Caso Práctico.

Sesión 3: Precios y listas de precios:

- Determinación de precios.
- Creación y actualización de listas de precios.
- Descuentos por periodo y cantidad.
- Grupos de descuento y precios especiales por IC.
- Caso práctico de gestión de precios.

Programa

Sesión 4: CRM y módulo de servicio:

- Oportunidades (Leads)
- Gestión de las relaciones con cliente: CRM
- Caso práctico de CRM
- Gestión de servicio
- Caso práctico de servicio.

Sesión 5: Herramientas de personalización e informes.

- Consultas, alertas y procesos de autorización.
- Campos, valores y tablas definidas por el usuario.
- Gestión de indicadores de ventas.

¿Qué más tengo que saber?

Calendario

Días 5, 12, 19, 26 de noviembre y 3 de diciembre de 9:00h a 14:00h.

Requerimientos técnicos

Para el buen seguimiento del curso los alumnos tendrán que disponer de un ordenador con un mínimo de 4 GB de RAM, sistema operativo Windows 8 o superior y un espacio en disco de al menos 50 GB.

Precio del curso

Precio general: 600 euros.

Precio cliente ARTERO: 420 euros.

Para más información puedes escribirnos a
info@arteroconsultores.com

Las solicitudes de preinscripción pueden realizarse a través de www.arteroconsultores.com/contacto o a través de la dirección de correo info@arteroconsultores.com indicando sus datos de contacto y teléfono.

MAC ORGANIZACIÓN SL se reserva el derecho a no celebrar esta actividad en caso de no alcanzar el número de alumnos que la haga viable.

Las solicitudes deberán remitirse al correo electrónico info@arteroconsultores.com **al menos 5 días hábiles antes de la fecha de comienzo de la acción formativa.**

Formación bonificable a través de la **Fundación Estatal para la Formación en el Empleo.**

— DÍAS 5, 12, 19, 26 DE NOVIEMBRE Y 3 DE DICIEMBRE

¡Nos vemos en el curso!

Si tienes alguna duda, ¡escríbenos!