

MICROSOFT DYNAMICS NAV 2013 para técnicos administrativos comerciales

PRECIO
260 €
CURSOS
BONIFICABLES 100%
por la Fundación
Tripartita

DESCUENTO
ESPECIAL PARA
DESEMPLEADOS
200 €



Fundación Tripartita
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO

18, 20, 25 y 27 de Noviembre
de 15 a 20 h.

Oficinas de Nunsys Formación.
Puerto Sagunto

MICROSOFT DYNAMICS NAV es una solución completa de gestión empresarial que permite a los usuarios trabajar de forma rápida y eficaz y ofrece a su negocio la flexibilidad necesaria para adaptarse a las nuevas oportunidades y previsiones de crecimiento. Esta solución, perfecta para las pequeñas y medianas empresas, ofrece una experiencia de usuario e innovaciones tecnológicas sin precedentes que permiten simplificar el acceso a la información, agilizar las tareas organizativas, optimizar la integración con una amplia gama de aplicaciones, así como mejorar las capacidades de generación de informes, incluso para sectores y organizaciones altamente especializados. Microsoft Dynamics NAV permite a sus empleados realizar su trabajo con la máxima eficacia y contribuir así al éxito de su negocio.

PROPÓSITO

Proporcionar al alumno información teórica y habilidades prácticas para realizar las tareas habituales de un técnico administrativo dentro de un entorno comercial con las herramientas que le proporciona Microsoft Dynamics Nav.

OBJETIVOS

Al finalizar el presente programa formativo, el participante debe ser capaz de:

- Gestionar y acceder de forma eficiente a los datos de clientes proveedores y productos de una Pyme.
- Conocer el estado de su inventario y gestionar correctamente los procesos de compra y venta para satisfacer las necesidades de los clientes de una Pyme.

A QUIEN VA DIRIGIDO

Técnicos administrativos responsables del área comercial de compras o ventas de una pequeña o mediana empresa.

REQUISITOS

Conocimientos básicos sobre los procesos comerciales que se producen en una Pyme y en el manejo de un Ordenador Personal.

MÉTODO DE IMPARTICIÓN

Desde Nunsys Formación apostamos por una orientación pedagógica dentro de las teorías Cognitivas del aprendizaje. El proceso de enseñanza-aprendizaje estará centrado en el alumno. Evaluaremos sus conocimientos previos para poder determinar la zona de desarrollo óptimo y poder así favorecer el aprendizaje significativo de nuestros alumnos. El papel del profesor será el de mediador, empezará siendo más directivo para posteriormente ceder protagonismo a medida que el alumno sea más autónomo. La metodología utilizada será la de primar la práctica sobre la teoría, intentando que los conocimientos adquiridos puedan generalizarse o transferirse a otras situaciones.

RECURSOS

El alumno recibe como material del curso:

- Carpeta con el Programa Formativo y las prácticas del curso.
- Manual Navision Funcional.
- Microsoft - Introducción a Microsoft Dynamics Nav 2013
- Microsoft - Operaciones comerciales en Microsoft Dynamics Nav 2013
- Hojas para notas.
- Certificado de asistencia y aprovechamiento.

Necesidades del aula:

- Equipo y proyector para el profesor.
- Un equipo cliente por alumno con Windows 7 o superior.

CONTENIDO

MÓDULO 1.

Introducción. Funcionalidades básicas y configuración del módulo. (4h)

- Tema 1.1. Panel de exploración y elementos de los menús.
- Tema 1.2. Conexión a la base de datos y gestión de empresas.
- Tema 1.3. Botones de comandos y botones de menús.
- Tema 1.4. Trabajo con distintos tipos de datos: Fecha, Cantidad, Opción, etc.
- Tema 1.5. Búsqueda y Filtros de la información.
- Tema 1.6. Ayuda en pantalla.
- Tema 1.7. Teclas de método abreviado.
- Tema 1.8. Configuración del módulo de compras.
- Tema 1.9. Configuración del módulo de ventas.

Práctica Personalización de la empresa de pruebas Cronus y configuración de los módulos de compras y ventas.

MÓDULO 2.

Utilización de las fichas de Contactos, Clientes, proveedores y productos. (4h)

- Tema 2.1. Acceso y gestión de los datos de contactos.
- Tema 2.2. Plantillas de clientes.
- Tema 2.3. Acceso y gestión de los datos de Cliente.
- Tema 2.4. Acceso y gestión de los datos de Proveedor.
- Tema 2.5 Acceso y gestión de los datos de Producto.

Práctica Crear una batería datos de contactos, clientes y proveedores utilizando todas las herramientas del módulo. Realizar prácticas de búsquedas y filtros sobre estos datos.

MÓDULO 3.

Ciclo de compras: Ofertas, pedidos, recepciones y facturas. (4h)

- Tema 3.1. Ofertas de compra.
- Tema 3.2. Pedidos de compra.
- Tema 3.3. Recepciones e histórico de albaranes de compra.
- Tema 3.4. Facturación de pedidos.
- Tema 3.5 Facturación de Recepciones.
- Tema 3.6 Devoluciones y Facturas rectificativas.
- Tema 3.7 Impresión de documentos comerciales.
- Tema 3.8 Informes y análisis.

Práctica Realizar un proceso de compras de mercaderías completo. Analizar estado de mi proceso de compra.

MÓDULO 4.

Ciclo de ventas: Ofertas, pedidos, envíos y facturas. (4h)

- Tema 4.1. Ofertas de Venta.
- Tema 4.2. Pedidos de Venta.
- Tema 4.3. Envíos e histórico de albaranes de compra.
- Tema 4.4. Facturación de pedidos.

- Tema 4.5 Facturación de Envíos.
- Tema 4.6 Devoluciones y Facturas rectificativas.
- Tema 4.7 Impresión de documentos comerciales.
- Tema 4.8 Informes y análisis.

Práctica Realizar un proceso de compras de mercaderías completo. Analizar estado de mi proceso de compra.

MÓDULO 5.

Almacén: Inventario y disponibilidad. (2h)

- Tema 5.1. Creación de almacenes y ubicaciones.
- Tema 5.2. Inventario. Movimientos de producto y almacén.
- Tema 5.3. Consultas de Disponibilidad.
- Tema 5.4. Ajustes de inventario. Diario de producto.

Práctica Crear un almacén con varias ubicaciones. Realizar una ubicación de los productos ya comprados. Realizar ventas de productos conociendo disponibilidad y ubicación.

MÓDULO 6.

Análisis e informes. (2h)

- Tema 6.1. Mas informes y análisis del módulo de compras.
- Tema 6.2. Mas informes y análisis del módulo de compras.

EVALUACIÓN

Una vez establecido el propósito y los objetivos de formación, vamos a proceder a su evaluación desde tres puntos de vista:

- **Evaluación inmediata.** Se llevará a cabo a lo largo del curso con una metodología on-line, es decir, a través de nuestra página web los alumnos accederán a una serie de autoevaluaciones que realizarán después de cada uno de los temas. El objetivo es doble: conocer hasta qué punto los alumnos han alcanzado los objetivos establecidos en el tema y concluir cada tema incidiendo en los aspectos más relevantes.
- **Evaluación final.** Al finalizar la acción formativa, los alumnos cumplimentarán siguiendo la metodología on-line, una evaluación final, que comprenderá ítems de los temas vistos a lo largo de la acción formativa.

DURACIÓN

20 horas

PRECIO

260 € (Cursos bonificables 100% por la Fundación Tripartita)
Descuentos especial para desempleados **200 €**

La formación está exenta de IVA.

El precio incluye las gestiones de la bonificación, la impartición del curso y la documentación al alumno.

LUGAR DE REALIZACIÓN

NUNSYS FORMACIÓN - Avda Jerónimo Roure, 43 Pol. Ind. Ingruinsa PUERTO SAGUNTO (Valencia)

T. 902 881 626 - nunsys.com