

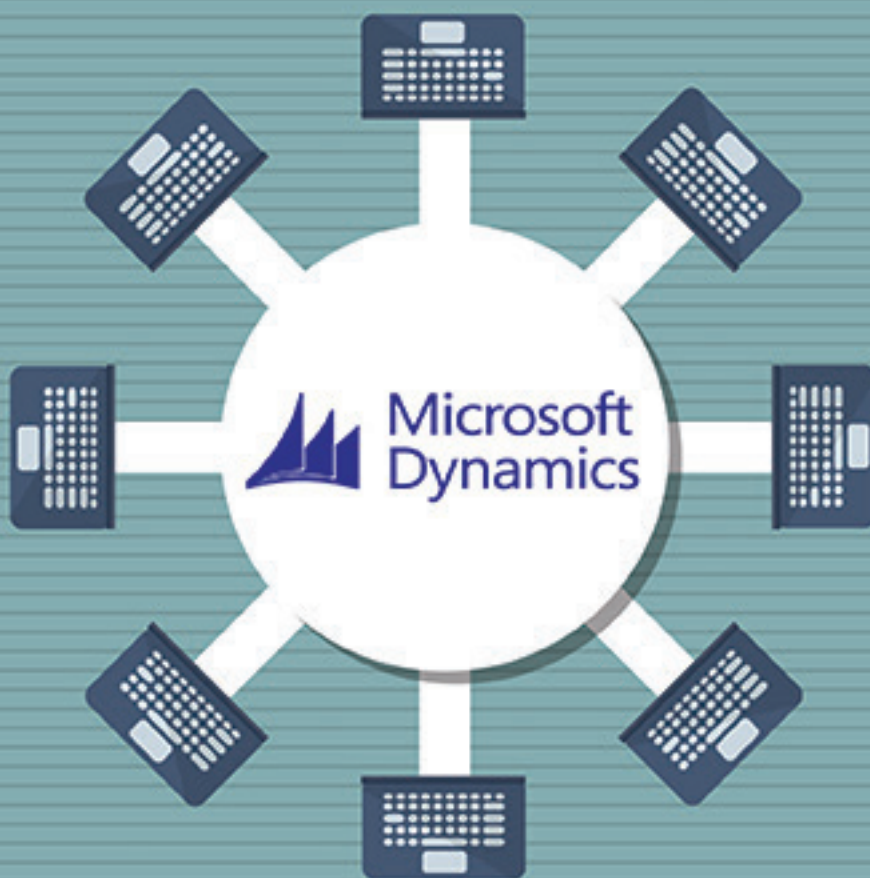
# Gestión Empresarial con Microsoft Dynamics Nav

## Microsoft Dynamics Nav para Comerciales

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.



Todo nuestra Experiencia  
a tu alcance





# Microsoft Dynamics Nav para Comerciales



Área gestión empresarial con Microsoft Dynamics Nav

## PRESENTACIÓN

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.

 **DURACIÓN: 20h**

## 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

## CONTENIDOS

- Introducción. Funcionalidades básicas y configuración del modulo.
- Utilización de las fichas de Contactos, Clientes, proveedores y productos
- Ciclo de compras: Ofertas, pedidos, recepciones y facturas.
- Ciclo de ventas: Ofertas, pedidos, envíos y facturas.
- Almacén: Inventario y disponibilidad.
- Análisis e informes.

## DIRIGIDO A

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



# Microsoft Dynamics Nav para Comerciales



## ☑ REQUISITOS

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

## ⚙️ METODOLOGÍA

Cursos totalmente prácticos. Explicamos la teoría justa y necesaria para resolver casos prácticos de empresa. El alumno aprende haciendo, practicando y participando activamente. Hacemos las clases productivas, participativas y amenas. Fomentamos trabajar en grupo cuando es posible.

## ✍️ MATERIALES

El alumno recibe como material de curso:

- Acceso al aula virtual donde residen los materiales del curso.
- Certificado de asistencia y aprovechamiento.

## 👍 EVALUACIÓN

Una vez establecido el propósito, los objetivos de formación y tras haber impartido la acción formativa, vamos a proceder a su evaluación desde dos puntos de vista:

### Evaluación inmediata.

- Se llevará a cabo durante el curso, o inmediatamente después de finalizado, y se centrará en el estudio de hasta qué

punto los participantes han adquirido las competencias incluidas en los objetivos del curso. También servirá para conocer la opinión de los alumnos sobre el curso.

### Evaluación de la eficacia.

- Los participantes pueden haber adquirido las competencias incluidas en los objetivos del curso, pero ¿son capaces, posteriormente, de aplicarlas a su trabajo diario?, ¿mejorarán dichas competencias su eficacia en el trabajo? La aplicación de esas competencias, ¿ha mejorado la eficacia de la organización?
- La evaluación de la eficacia tratará de conocer la aportación de esta función a la consecución de los objetivos estratégicos o empresariales (definidos como propósito), para lo que habrá que analizar si la formación ha conseguido que la organización disponga de las competencias que precisa, en el nivel necesario, y en el lugar y momento oportunos.