Curso de formación:
Consultor SAP Business One

SAP Business One

Quien puede realizar este curso

Alumnos con conocimientos Ofimáticos y de gestión de empresa, personas que quieran mejorar sus expectativas profesionales o empresas que quieran profundizar en soluciones SAP.

LivingSAP

SAP Business One

SAP Gold Partner

Programa del curso

El curso se organiza en 3 módulos, de duración variable, cada uno de ellos comprendiendo las clases teóricas, de problemas y de prácticas necesarias.

Módulo TB 1000

Fundamentos de SAP Business One:

- Compras - A / P
- Ventas: A / R
- Los procesos de inventario: gestión de almacén, recogida y empaquetado, la planificación de materiales (MRP)
- Producción
- Servicio
- Los datos maestros de los procesos logísticos: Socios de negocios, artículos, almacenes, y de fijación de precios

Programa del curso

Módulo TB 1100

SAP Business One procesos financieros estándar:
Estándar procesos financieros
Las consecuencias financieras de los procesos de venta y de compra en el libro mayor general
Banca del proceso:

- Pagos entrantes y salientes.
- Medios de pago y depósitos.
- Eliminación de una cuenta.
- Banco de declaración y manejo de conciliaciones externos.

Proceso Financiero:

- Gestionar el Plan General de Contabilidad.

Publicar una entrada de diario:

- Introduzca manual de entrada de diario.
- Desde un documento preliminar.
- Utilizando una plantilla de publicación.
- Como contabilización periódica.

Proceso de envío Periodos:

- Períodos contables - Visión general del proceso.
- Definición de períodos, pone de relieve.
- Publicar las transacciones de los períodos.
- Proceso de reconciliación interna - supervisar y llevar a cabo la reconciliación interna.
- Cierre del período proceso.

Programa del curso

Módulo TB 1100

Los informes de control:

- Informes en su contexto la contabilidad financiera
- informes financieros.
- Control de la situación monetaria.
- Empresa de análisis y planificación.

La inicialización de Contabilidad Financiera:

- El sistema de impuestos.
- Monedas.
- Inventario permanente / no permanente sistema de inventario.

Programa del curso

Módulo TB 1200

Metodología de implementación del proyecto de ejecución y otros recursos proporcionados por SAP.

SAP programa acelerado de ejecución

Fase 1.
Preparación del Proyecto.
Las tareas de ejecución de consultoría y mejores prácticas.
Evaluación de Riesgos.
Planificación de la reunión inicial.
Suministro e instalación de software.

Fase 2.
Business Plan.
Reunir los requisitos de Talleres.
Asignación de Requerimientos de negocio a un modelo de negocios SAP Business One.

Programa del curso

Módulo TB 1200

Fase 3.
Realización del proyecto.
Creación de Empresas e inicialización.
Los usuarios, autorizaciones y licencias
migración de datos.
Sistema de Pruebas y validación.

Fase 4.
Preparación final.
Los saldos de apertura.

Fase 5.
Go-Live y soporte técnico
Servicio de apoyo.
Servicios de Soporte y Procesos.
Herramientas de configuración y personalización consultas.
Los valores definidos por el usuario.
Alertas de Gestión.
Los procedimientos de aprobación.

Quienes somos

Advan[tic]
Consultores

Empresa originaria de Castilla La Mancha

30 años de experiencia

garantía de calidad **SAP**

búsqueda constante de innovación

Cercanía, profesionalidad, comunicación

ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certifica
Nº 8000852

Vuestro éxito es el nuestro

LivingSAP

SAP Business One

SAP Gold Partner

Quienes somos

Expertos gestores de soluciones para las pequeñas y medianas empresas

LivingSAP división SAP de Advan[tic]

+ 30 años experiencia

+ 400 implantaciones ERP

4 Unidades de negocio

LivingSAP en España

10 Unidades de negocio

+ 50 recursos

LivingSAP en el mundo

Implantaciones en mas de 18 países

+ 1.000 implantaciones ERP

+ 300 recursos

Quienes somos

Proximidad y flexibilidad de un operador local, con las ventajas y el soporte de un gran grupo

España Argentina Uruguay Portugal

Fundada en **1972**, hoy en día más de **258.000** clientes en todo el mundo.

 # Nº1 en ERP software

El mayor vendedor de software en Europa, # 4 mundial

€16,22 bn volumen de ventas en 2012

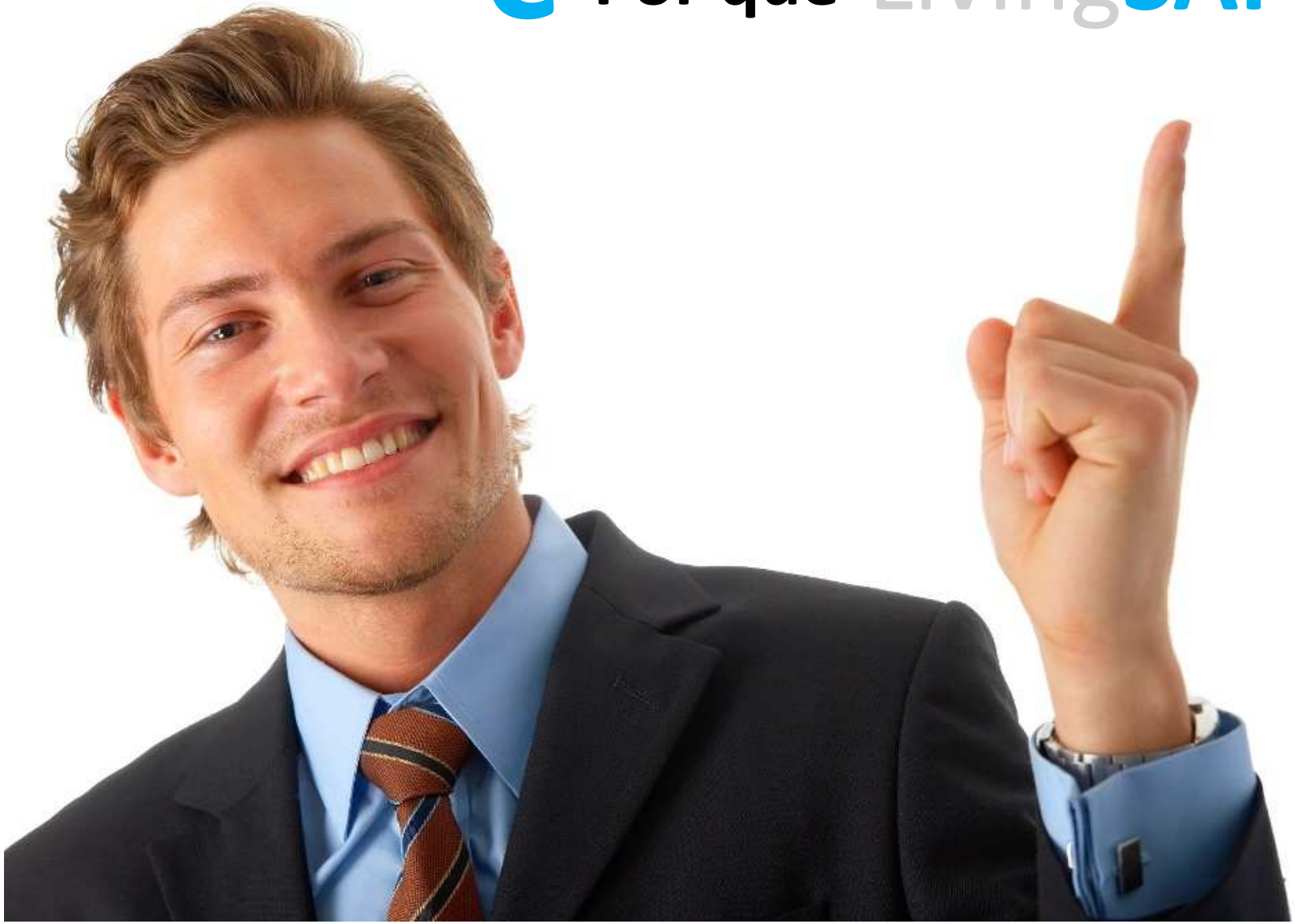
2.000+ Partner de servicios en el mundo

Oficinas en **75** países

El **79%** de las ventas de SAP, es en más de 122,000 PYMES.

+ 1.000 Mill € investigación y desarrollo

¿ Por qué LivingSAP ?



¿ Por qué LivingSAP?

Soluciones a medida

Adaptándonos a las necesidades de cada sector.

Certificación SAP

Nuestros fabricantes garantizan, una integración total de las soluciones paralelas a las del ERP, con lo que se protege la inversión realizada desde su implantación.

De fácil de uso para el usuario

Herramientas de fácil implementación y de eficacia probadas.

Satisfacción de nuestros Clientes

Satisfacción de nuestros clientes 97%.

Nuestra dimensión social

Partners a nivel local y mundial.

El compromiso

Comprometidos con nuestros clientes, empleados, inversores, partners y nuestro entorno.

Innovación constante

Apostamos por la innovación en el desarrollo de nuevas tecnologías y adaptación a las nuevas necesidades de nuestros clientes.

Precios competitivos

Nos adaptamos a las pequeñas y medianas empresas, a sus necesidades.

Qué más podemos aportar

Las empresas saben, que para permanecer en los mercados y garantizar una buena participación se debe tener presente la **calidad**.

Te ayudamos en los
procedimientos y **estandarizaciones**
que lleves en tu empresa

La satisfacción: Nuestro principal objetivo

Encuesta de Satisfacción

En LivingSAP entendemos que la opinión de nuestros clientes son el termómetro de nuestra capacidad y del acierto en cada operación. Además nos ayudan a mejorar y a innovar. Somos conscientes que la satisfacción del cliente se traduce en la ausencia de problemas.

El seguimiento de la satisfacción de los clientes y consumidores forma parte del capítulo "Satisfacción del cliente" de nuestro Manual de Calidad certificado según Norma ISO 9001:2000.

El contenido consta de preguntas cerradas sobre diversos factores:

- Calidad del servicio
- Valoración del personal de LivingSAP: Efectividad, capacidad de adaptación a necesidades y expectativas del cliente, relaciones, etc.
- Valoración global como proveedor del servicio.

También realizamos una encuesta, con previo permiso del cliente, a las personas usuarias del servicio.

La satisfacción: Nuestro principal objetivo

Cuando lo importante
es la satisfacción
del trabajo bien hecho

¿Hablamos?

Sabemos quién eres …

Sabemos qué buscas …

Sabemos cómo hacerlo…