



SAP BUSINESS ONE

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Proveer una comprensión integral de SAP Business One para optimizar los procesos empresariales, mejorar la eficiencia operativa y facilitar la toma de decisiones estratégicas.



Objetivos específicos

- Comprender los conceptos básicos de SAP Business One y su aplicación en el entorno empresarial.
- Manejar las funcionalidades esenciales del sistema para la gestión de operaciones cotidianas.
- Desarrollar habilidades prácticas para la personalización y configuración del sistema según las necesidades de la empresa.
- Aplicar buenas prácticas para el manejo de datos y generación de reportes en SAP Business One.



Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



ONLINE

Clases asincrónicas, entregándote la libertad de estudiar en el momento y lugar que tú decidas.



ONLINE EN VIVO

Clases remotas en vivo, donde profesor y alumnos se conectan e interactúan en tiempo real, en una fecha y horario establecido



PRESENCIAL

Asiste físicamente a las clases, en nuestras salas o en las propias dependencias del cliente.

Temario del curso:

Módulo 1

Introducción a SAP Business One

Duración: 2 horas

Contenidos:

Visión general de SAP Business One.

Ventajas del sistema en la gestión empresarial.

Estructura del sistema y componentes principales.

Requisitos técnicos para la implementación.

Actividad práctica: Navegación básica en la interfaz de SAP Business One.

Módulo 2

Gestión de Finanzas

Duración: 3 horas

Contenidos:

Configuración de cuentas contables.

Gestión de activos fijos y depreciación.

Análisis financiero y generación de informes.

Integración con bancos y conciliación bancaria.

Actividad práctica: Creación de un informe financiero mensual.

Módulo 3

Gestión de Compras e Inventarios

Duración: 3 horas

Contenidos:

Ciclo de compras y gestión de proveedores.

Control de inventarios y almacenes.

Optimización del stock y reducción de costes.

Gestión de órdenes de compra y recepción.

Actividad práctica: Simulación de un pedido y gestión de inventarios.

Módulo 4

Gestión de Ventas y Clientes

Duración: 3 horas

Contenidos:

Proceso de ventas y gestión de clientes.

Seguimiento de oportunidades y CRM.

Facturación y gestión de cobros.

Análisis de ventas y previsión de demanda.

Actividad práctica: Registro de una venta y seguimiento de clientes.

Módulo 5

Personalización y Configuración

Duración: 2 horas

Contenidos:

Personalización de formularios y reportes.

y mucho más...

Datos del Organismo Capacitador:

Nombre Empresa OTEC:	Capacitaciones GoCursos SPA
Rut:	77919346-2
Giro:	Servicio de Capacitaciones
Dirección	Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile
Cuenta Bancaria	Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander
Email:	contacto@gocursos.cl