

SAE Básico

Objetivo

Al término de este curso el usuario estará capacitado para dar de alta los diferentes catálogos del sistema y registrar todos los documentos de facturas, compras, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, así como imprimir los principales reportes de trabajo. De esta manera, se podrá empezar a trabajar con el sistema con las bases para asegurar un buen uso del mismo. Tendrá los conocimientos necesarios para la operación de SAE a nivel de capturita.

Contenido

1. GENERALES

- a. Definición
- b. ¿Cómo empezar a trabajar con ASPEL-SAE?
- c. Cambio de directorio y fecha
- d. Operaciones de aplicación General
- e. Modo alterno de captura
- f. Personalización de la barra de herramientas
- g. Teclas de acceso rápido
- h. Módulos del sistema

2. CATÁLOGOS

- a. Definición
- b. Catálogo de Vendedores
- c. Zonas
- d. Clientes
- e. Catálogo de Proveedores
- f. Catálogo de línea de productos
- g. Grupos y Subgrupos (tallas y colores)
- h. Inventarios

3. COMPRAS

- a. Definición
- b. Operaciones generales
- c. Alta de documentos
- d. Consulta de documentos

4. INTEGRACION DE MODULOS

- a. Definición
- b. Operaciones generales

- c. Alta de documentos
- d. Consulta de documentos

5. ENLACE DE DOCUMENTOS

- a. Definición
- b. Consideraciones
- c. Procedimiento
- d. Enlace Automático

6. INTEGRACIÓN DE MÓDULOS

- a. Definición
- b. Afectaciones de Facturas a Inventarios
- c. Afectaciones de Facturas a Cuentas por cobrar
- d. Afectaciones de Compras a Inventarios
- e. Afectaciones de Compras a Cuentas por pagar

7. MOVIMIENTOS AL INVENTARIO

- a. Definición
- b. Alta de conceptos de movimientos al Inventario
- c. Alta de movimientos
- d. Consulta de movimientos (KARDEX)

8. CUENTAS POR PAGAR Y/O CUENTAS POR COBRAR

- a. Definición
- b. Catálogo de Movimientos de CxP y CxC
- c. Recepción de pagos
- d. Aplicación de anticipos
- e. División de cargos

9. CONSULTAS DE INFORMACION CAPTURADA EN CXC Y CXP

- a. Saldo general del Cliente/ Proveedor
- b. Cobros/ Pagos del día
- c. Pronóstico de Pagos
- d. Antigüedad de saldos de proveedores
- e. Resumen de movimientos
- f. Consultas en clientes
- g. Por concepto

Duración:

15 hrs.

SAE Intermedio

Objetivo

Al terminar este curso conocerás los parámetros de configuración del sistema y todos los procesos que permiten, por un lado adaptar el sistema a las necesidades específicas de tu empresa y por el otro un uso eficiente de las diversas funciones que el sistema provee. En este curso no se verá la captura de catálogos u operaciones básicas comprendidas dentro del curso básico, por ello es de suma importancia que si no se ha tomado el curso previo, no se continúe con el presente.

Contenido

1. INSTALACION

- a. Definición
- b. Requisitos del Sistema
- c. Esquema de Licenciamiento
- d. Asistente de Instalación
- e. Activación del sistema
- f. Configuración del servidor
- g. Directorio Común Aspel
- h. Configuración del BDE Administrador
- i. Paradox en Red

2. CONFIGURACIÓN

- a. Definición
- b. Parámetros del Sistema

3. CONFIGURAR EMPRESA

- a. Antes de comenzar
- b. Asistente
- c. Traducción de archivos
- d. Perfiles de usuario

4. CLIENTES Y/O PROVEEDORES

- a. Definición
- b. Suspensión
- c. Actualización de Saldos
- d. Intereses Moratorios
- e. Operaciones en moneda extranjera
- f. Reportes

5. FACTURACIÓN Y COMPRAS

- a. Políticas

- b. Consulta de Ofertas
- c. Desbloqueo de documentos
- d. Personalización DE Captura
- e. Agregar especial
- f. Lee configuración
- g. Campos no visibles
- h. Documento modelo
- i. Generación masiva de documentos
- j. Vencimiento de Apartados
- k. Acumulados (Actualización y Edición)
- l. Reportes
- m. Compras

6. PROCESOS DE INVENTARIOS Y SERVICIOS

- a. Generación de Almacenes
- b. Agregar productos
- c. Traspaso entre almacenes
- d. Actualización de existencias
- e. Inventario Físico
- f. Exporta Movimientos al Inventario
- g. Captura por Archivo
- h. Cambio de Precios
- i. Reportes de inventarios y servicios
- j. Reportes de multialmacén
- k. Reportes de movimientos al inventario
- l. Reportes de números de serie
- m. Reportes de pedimentos aduanales y lotes
- n. Reportes de etiquetas
- o. Reportes de kits

7. FACTURA ELECTRÓNICA

- a. Definición
- b. ¿Qué se debe hacer para facturar electrónicamente?

8. UTILERÍAS

- a. Definición
- b. Control de archivos
- c. Respaldo de archivos
- d. Actualización de archivos
- e. Corte anual

Duración:

15 hrs.

SAE Avanzado

Objetivo

- Este curso tiene como principal objetivo la capacitación del personal administrativo de la empresa para conocer a detalle los cálculos del sistema tales como el manejo de los diferentes tipos de costeo de acuerdo a la legislación vigente, el prorrateo de gastos indirectos y las operaciones en general con moneda extranjera. Se entenderá de manera profunda procesos o tales como la aplicación de intereses moratorios, el registro de compras y ventas a plazos y la aplicación y utilidad de las Políticas de Oferta en el módulo de Facturas y vendedores. Además este curso resulta de gran utilidad para aquellas empresas que cuentan con otro sistema de la línea Aspel como los son Aspel-BANCO 3.0 ó Aspel-COI 5.0 conociendo su configuración y operación, y aprovechar las ventajas que representa para la simplificación de operaciones ya que se evita la doble captura, y se mantiene integrada la información con las diferentes áreas como Contabilidad, Crédito y Cobranza y Pagos evitando errores en la recaptura desde otro sistema.
- Además proporcionará al administrador del sistema Aspel-SAE 4.0 de los conocimientos necesarios para mantener la integridad de la base de datos, mediante procesos sencillos de mantenimiento como lo son el desbloqueo de documentos y el Control de archivos. Se detalla además el procedimiento para que de acuerdo a las necesidades de información y los recursos humanos y tecnológicos de la empresa se pueden convertir y manejar la base de datos en un formato diferente al nativo Paradox, como son MS-SQL, DBase, entre otros. Dotará de los conocimientos mínimos necesarios para realizar la edición y la generación de nuevos reportes para ajustar el sistema a las necesidades de información específicas de la empresa. Para ello utilizará sentencias SQL para manipulación y el análisis de la información siendo indispensable conocer la estructura básica de la base de datos. Se analizará a detalle la estructura y la operación de una de las nuevas características de la versión 4.0 que es la

inclusión de un módulo con funciones de CRM (Customer Relationship Management) que permite enfocar las estrategias comerciales de la empresa para mantener y generar fidelidad en los clientes, así como la capacitación de nuevos prospectos. Y finalmente se estudiará otra manera más para la exportación y uso de los datos mediante las Estadísticas predefinidas en el sistema, así como la creación de nuevas que permitan a las personas con poder de decisión dentro de la organización tener una mejor interpretación mediante gráficas y poder así planear las estrategias de la empresa.

Contenido

1. MÉTODOS DE COSTEO DE PRODUCTOS
 - a. Definición
 - b. Costo Estándar
 - c. Costo Promedio
 - d. Costo U.E.P.S (LIFO)
 - e. Costo P.E.P.S (FIFO)
 - f. Costo Identificado
2. CÁLCULO DE IMPUESTOS
3. MANEJO DE DESCUENTOS
 - a. Definición
 - b. Descuento Comercial
 - c. Políticas de Oferta
 - d. Descuento financiero
4. PRORRATEO DE GASTOS INDIRECTOS
5. APLICACIÓN DE INTERESES MONETARIOS
6. VENTAS/COMPRAS A PLAZOS
7. PROCESO DE AJUSTE CAMBIARIO
8. UTILERIAS
 - a. Definición
 - b. Control de Archivos
 - c. Respaldo de Archivos
 - d. Actualización de Archivos
 - e. Corte Anual
9. BASE DE DATOS ABIERTA
 - a. Definición
 - b. Conversación y Avanzado
 - c. Manejo de Base de Datos Abierta
 - d. Manejo en MS Access

- e. Manejo en MS-SQL
- f. Tablas del sistema
- g. Vinculación de Tablas
- h. Consultas

10. DESBLOQUEO DE DOCUMENTOS

11. INTERFASES

- a. Definición
- b. Interfase Banco
- c. Interfase COI

12. ANEXO DE EDITORES

- a. Definición
- b. Ciclos del Sistema
- c. Compras y Facturas
- d. Ciclo de Partida
- e. Ciclo de Serie
- f. Cuentas por cobrar y Cuentas por Pagar

13. EXPORTACIONES DE INFORMACION

- a. Copiado Especial
- b. Exportación

14. ESTADISTICAS

- a. Estadísticas
- b. Personalización de Consultas

15. FUNCIONES CRM

- a. Definición
- b. ¿Qué es un CRM Customer Relationship Management?
- c. Aspectos a considerar para una óptima implantación de un Módulo CRM
- d. ¿Para qué sirve la implantación de un CRM?
- e. Administración de Contactos
- f. Registro de una Campaña
- g. Administración de Clientes
- h. Bitácora de Movimientos
- i. Expediente del Cliente

16. ASPEL-AL ACTUALIZACION EN LINEA

Duración:

15 hrs.

Metodología de instrucción:

1. Se impartirán sesiones a través de demostraciones teórico, prácticas, usando las técnicas de instrucción. A su vez el capacitado por medio de la práctica y la teoría adquiere habilidades y destrezas que le permiten conocer y operar con eficiencia el software requerido.
2. Se buscará que la asimilación sea inmediata al obtener resultados positivos y cuantificables que le permitan generar valor.

Beneficios:

Obtener un manejo eficiente de los programas instalados en su computadora, logrando con esto un buen aprovechamiento de los recursos y controlar las actividades asignadas.