



Aspel-SAE Avanzado

TEMARIO

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 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 analizará 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.

1. INTRODUCCIÓN

- 1.1 Definición
- 1.2 Objetivo del curso

2 CÁLCULOS DEL SISTEMA

- 2.1 Métodos de Costeo
 - 2.1.1 Definición
 - 2.1.2 Costo estándar
 - 2.1.3 Costo promedio
 - 2.1.4 Costo U.E.P.S (LIFO)
 - 2.1.5 Costo P.E.P.S (FIFO)
 - 2.1.6 Costo identificado
- 2.2 Cálculo de Impuestos
- 2.3 Manejo de Descuentos
 - 2.3.1 Descuento comercial
 - 2.3.2 Descuento financiero
 - 2.3.3 Políticas de oferta
- 2.4 Prorrateo de Gastos Indirectos
- 2.5 Interés Moratorio
- 2.6 Ventas / Compras a plazos
- 2.7 Proceso de ajuste cambiario

3 CONSULTAS

- 3.1 Personalización

3.2 Copiado especial

3.3 Exportación

4 ESTADÍSTICAS

4.1 Administrador de estadísticas

4.1.1 Creación

4.1.2 Modificación

4.1.3 Eliminación

4.2 Estadísticas de Ventas anuales

4.3 Estadísticas de Compras anuales

4.4 Operaciones generales con estadísticas

4.4.1 Impresión

4.4.2 Gráficas

4.4.3 Configuración de Totales

4.4.4 Estilos de Vistas

4.4.5 Herramientas

5 FUNCIONES DE CRM

5.1 ¿Qué es un CRM Customer Relationship Management ?

5.2 Aspectos a considerar para una óptima implantación de un módulo CRM

5.3 ¿Para qué se utiliza la implantación de un CRM?

5.4 Administración de contactos

5.5 Campañas

5.5.1 Alta de Campañas

5.6 Administración de clientes

5.6.1 Herramientas de atención

5.6.2 Seguimiento

5.7 Bitácora de movimientos

5.8 Expediente del cliente

6 INTERFASES

6.1 Definición

6.2 Interfase con Aspel-BANCO

6.3 Interfase con Aspel-COI

6.3.1 Definición de cuentas contables

6.3.2 Generación de pólizas

7 ADMINISTRADOR DE REPORTES

7.1 Generales

7.2 Edición de Reportes

7.3 Formatos FTO con los que cuenta el sistema

9 ACTUALIZACIÓN EN LÍNEA

9.1 Generalidades

9.2 Actualización por Aspel-AI

9.3 Actualización por medio de instalador