

## Axos Soluciones

Plza. de la Constitución, S/N  
28522 Rivas-Vaciamadrid

W: [www.axos.es](http://www.axos.es)

E: [info@axos.es](mailto:info@axos.es)

T: +34 914 737 477



Curso Avanzado de  
Formación Continua 2019

# Axos Visual Version 9.x

# Consideraciones previas

- Este servicio de formación será susceptible de bonificación a través de créditos de la Fundación Tripartita según el plan [Apuesta Formación](#) desarrollado desde Axos Soluciones con la colaboración de WakeUp Formación.
- Consistirá en 11 sesiones desarrolladas en la metodología [FlippedClassroom](#):
  - Paso 1: Envío de un vídeo de teórico para el repaso por parte de los usuarios de las funcionalidades a tratar en ese curso. Se publicará en Axos Campus el primer viernes de mes.
  - Paso 2: Anexo al video del Paso 1, se enviará un cuestionario para que se planteen, por parte de los usuarios, todas las dudas que surjan tras la visualización de los vídeos y puesta en producción. El cuestionario, deberá devolverse cumplimentado con una antelación previa de 48 horas a la realización del Webinar del paso 3.
  - Paso 3: Una sesión eminentemente práctica y en directo en la que se responderán todas las dudas planteadas por los usuarios. Se realizará, como norma, el último martes de mes.
- Todos los cursos estarán disponibles, para que puedan repasarse cuantas veces sean necesarias en el Canal Privado de Formación de Axos Campus. Dichos vídeos, así como la planificación exacta de las jornadas, podrán consultarse desde el siguiente enlace; <https://campus.axos.es/curso-estructurado/Curso-Avanzado-de-Formacin-Continua-2019>
- La contratación de este Curso también dará acceso a los Cursos Avanzados de Formación de 2018, compuestos por aproximadamente 55 horas de formación de versión 9.x del ERP Axos Visual.
- Desde Axos Soluciones recomendamos la asistencia, al menos, de una persona de cada empresa a la realización de los cursos. Esta persona será la responsable de definir la utilidad de dichas funcionalidades y el alcance para su implantación en cada empresa, por lo que consideramos es importante su perfil para su correcta y posterior utilización en cada empresa.

Dpto. de Valor de Axos Soluciones



# Planificación

## 1.-Maestros, Configuración y Usuarios.

- Maestro de Clientes y Grupos de Clientes.
- Maestro de Proveedores.
- Maestro de Artículos. Modelos y Características.
- Maestro de Tarifas.
- Maestro de Ofertas.
- Utilidades de Consultas y Localizaciones.
- Repaso de Maestros secundarios y configuración para su utilización en el Módulo de Gestión: Series, Rutas, Formas de Pago, Tipos de Facturación, etc. para su implementación.
- Posibilidades de Parametrización en el Módulo de Gestión.
- Gestión de Usuarios y Privilegios de Acceso a la información.

Planificado para Enero 2019

## 2.- Ciclo de Venta.

- Documento de venta. Utilidades en documentos de venta desde alta de líneas y documentos.
- Implicaciones de la configuración de Maestros de Clientes y Artículos en el ciclo de venta.
- Composición de precios: Tarifas, Descuentos, Precios especiales y excepciones.
- Presupuestos. Tipos y Utilidades.
- Pedidos y Utilidades.
- Utilidades de Preparación de Mercancía y Generación de Albaranes.
- Asignación y ordenación de stocks para preparación.
- Repartos y Expediciones.
- Etiquetas de bultos y documentación de entrega.
- Integración con agencias de transporte externas.
- Depósitos de Venta.
- Proceso de Facturación e implicaciones de la configuración del Cliente.
- Gestión de abonos y devoluciones de mercancía.
- Sistemas de Calculo y Liquidación de Comisiones.
- Control del acceso a la información de los comerciales.
- Informes de Venta.

Planificado para Febrero 2019

### 3.- Ciclo de Compra.

- Stocks mínimos y cálculo bajo punto de pedido.
- Importaciones de tarifa de proveedor y Actualización masiva de precios de venta.
- Propuestas de compra automáticas y manuales.
- Pedidos con entregas directas desde proveedor.
- Procesos de recepción de mercancía.
- Etiquetaje de productos.
- Seguimiento de retrasos de entrega, reclamaciones y devoluciones de compras.
- Facturación.
- Depósitos de Compra.
- Divisas, repercusión de costes y compras de importación.

Planificado para Marzo 2019

### 4.- Almacén y Problemática multialmacén. Multiempresa y Grupos/Franquicias. APP Almacén.

- Control de stocks y optimización de inventarios.
- Costes de almacén. Actualización y Recálculo de Costes.
- Trazabilidad y Lotes.
- Nº de Serie y Garantías.
- Inventarios y Regularizaciones.
- Gestión de Ubicaciones.
- Alcance de Artículos compuestos: Gestión de escandallos vs. Fabricación.
- Beneficios de Almacenes Virtuales (obsoletos o dañados, por ejemplo).
- Compras multialmacén en entornos centralizados (almacén central) o distribuidos (sin almacén central).
- Traspasos entre almacenes automáticos o manuales.
- APP para Almacén. Alcance e implicaciones.
- Almacén Caótico.
- Configuración Multiempresa para la gestión de múltiples CIF.
- Utilidades de integración de aplicaciones para Grupos de Empresas o Franquicias.

Planificado para Abril 2019

### 5.- CRM y Movilidad.

- Configuración de maestros de CRM para cualificación de cuentas.
- Nuevo Maestro y estados de la Cuenta de CRM.
- Actividades y Agenda.



- Calendarios.
- Gestión de Oportunidades y Presupuestos.
- Seguimiento de presupuestos de gestión desde CRM.
- Gestión y seguimiento de campañas.
- Cuadro de mando e informes de CRM.
- Movilidad de Comerciales: APP vs. Intranet de Comerciales para la web.
- Informes y seguimiento de la fuerza de ventas.

Planificado para Mayo 2019

## 6.- E-com y APP de Clientes.

- Configuración general del módulo.
- Tipos de Páginas y Personalizaciones integradas con el ERP Axos Visual.
- Tipos y sistemas de creación de Fichas Web.
- Utilidades y posibilidad de datos a mostrar en web.
- Intranet de clientes e integración de Datos de Gestión en la Web.
- Intranet de Comerciales.
- Estrategias de venta: Tienda Online vs. Intranet de Clientes. Captación vs. Fidelización.
- Nociones básicas para SEO y posicionamiento en buscadores.
- Tienda online de Axos vs. Prestashop vs. Amazon.
- Nueva APP de Clientes como nuevo canal de venta.

Planificado para Junio 2019

## 7.- TPV y Gestión del Punto de Venta.

- Sistemas de Venta desde TPV.
- Tarifas PVP.
- Gestión de operaciones de turno y con históricos desde TPV.
- Planes de fidelización.
- TPV Táctil y sus beneficios en el punto de venta.
- Cierre, arqueo, correcciones y contabilización de turnos.
- Permisos de usuario vs. control de efectivo.
- Inventarios en el punto de venta sin parada de actividad.
- Traspasos de mercancía y solicitud de reposiciones.
- Etiquetaje en el punto de venta.
- Informes y estadísticas.
- TPV de Emergencia.

Planificado para Julio 2019

## 8.- vServer, Edper y Power Pivot.

- Gestión y creación de usuarios y aplicaciones en el servidor. Grupos y Telegramas.

- Copias de seguridad de la aplicación. Diseño de políticas de seguridad y restauración.
- Utilidades (regenerar datos e índices, detener, etc.).
- Recomendaciones generales de hardware e infraestructura de sistemas.
- Navegación de datos: Históricos vs. Maestros.
- Edper: Edición y personalización de informes de la aplicación.
- Power Pivot: pasos previos y configuración.
- Power Pivot: Generación de Informes en Excel.
- PowerBI como solución e BI y su integración con el ERP.

Planificado para Septiembre 2019

## 9.- Servicios.

- Tipos de Proyectos: diferencias y utilidades.
- Proyecto, Fase y Actuación.
- Utilidades.
- Gestión del Servicio Técnico: SAT y Talleres.
- Gestión de Mantenimientos y Bonos de Servicios.
- Gestión de Pago por Uso o Coste por Copia.
- Gestión de compras desde/contra Proyectos.
- Informes.

Planificado para Octubre 2019

## 10.- Otros: Calidad, Productividad...

- Gestión de incidencias en la aplicación.
- Cómo implementar políticas de Calidad con Axos Visual.
- Avisos y alertas en Axos Visual.
- Gestión documental y archivado de documentos.

Planificado para Noviembre 2019

## 11.- Contabilidad y Tesorería.

- Maestros y configuración del Módulo de Tesorería.
- Gestión de Cobros e Incidencias.
- Control de Riesgos e implicaciones en Gestión. Aseguradoras y liberación de riesgos.
- Gestión de Pagos.
- Remesas y Relaciones de Cobro y Pago.
- Devolución de recibos. Facturación de gastos
- Utilidades: carteras, unificación y división.
- Cobrador en Reparto.



- Previsiones de Tesorería. Informes y Análisis de Tesorería.
- Contabilización automática desde Gestión y Tesorería.
- Plantillas y Tipos de Gasto.
- Detección y resolución de posibles descuadres.
- Cálculo de Impuestos.
- Tipos de Balances y PyG.
- Contabilidad Departamental y Centros de Coste.
- Contabilidad Presupuestaria.
- SII.

Planificado para Diciembre 2019

# Tarifas 2019

## Curso Avanzado Completo (11 jornadas):

Precio IVA Incluido: 925€

Descuentos especiales:

- Clientes de Soporte Premium: 100%
- Clientes de Soporte Activo: 20%.
- Renovaciones: +20% adicional sobre los descuentos anteriores.

100% bonificables con plan [Apuesta Formación](#), condicionado a los créditos de la tripartita del cliente y aprobación de la gestión.

## Fracciones y Jornadas:

Pack de 5 jornadas: 584€ PVP

Jornada Individual: 150€ PVP

Descuentos especiales:

- Clientes de Soporte Premium: 100%
- Clientes de Soporte Activo: 20%.

100% bonificables con plan [Apuesta Formación](#), condicionado a los créditos de la tripartita del cliente y aprobación de la gestión.

# Renovaciones

Para los asistentes al Curso Avanzado de Formación 2018, en caso de no comunicar lo contrario, disfrutarán de su renovación automática con una bonificación del 20% sobre las nuevas tarifas 2019.





# Nuevas Inscripciones

Los interesados en asistir a los cursos por primera vez, deberán cumplimentar el siguiente formulario antes del día 31/01/19.

<https://goo.gl/forms/ljoitk4LEkmHgwSI2>

Una vez hecho, nuestro Dpto. de Atención al Cliente contactará con los interesados para concretar los detalles.

## ¿Cómo solicitar la bonificación de Fundación Tripartita del Plan Apuesta Formación?

Desde Axos Soluciones, hemos desarrollado el [Plan Apuesta Formación](#). Con él, en 2018, nuestros Clientes se han beneficiado de más de 2000 horas gratuitas de formación y servicios.

Gracias al Plan Apuesta Formación y al acuerdo de colaboración con el Centro de Formación Wake-Up Formación, homologado por el SEPE para la gestión y tramitación de dicha bonificación dentro del marco de las acciones formativas bonificadas de la Fundación Tripartita, destacar el carácter 100% bonificable de estos servicios de formación y que serán efectivos según los créditos disponibles de cada empresa.

Los servicios que Wake-Up Formación ofrece en exclusiva a los clientes de Axos Soluciones, constan de:

- Estudio previo sobre las condiciones y crédito del que cada empresa dispone para establecer una acción formativa personalizada. Para ello, la empresa deberá facilitar los datos necesarios, a nuestro Dpto. de Atención al Cliente.
- Propuesta de un Plan Formativo a la empresa cliente acorde sus necesidades.
- Alta y comunicación de la acción formativa en la plataforma oficial de la Fundación Tripartita y tramitación de la documentación necesaria para la bonificación. Para ello será necesario presentar documentación adicional que se solicitará a los asistentes una vez confirmada la disponibilidad de créditos.
- Entrega del Curso Online con claves de acceso, gratuito, pero de obligado cumplimiento en caso de bonificación, a elegir dentro del amplio catálogo del centro. El número de horas dependerán de los créditos disponibles y usados para esta bonificación.
- Seguimiento tutelado durante la realización del curso.



- Comunicación de la finalización del curso en la plataforma oficial y entrega de Certificados para su bonificación.
- Conversión de los Créditos e Inversión realizada en Formación en Servicios Gratuitos de Axos Soluciones gracias al Plan Apuesta Formación.

Todas aquellas empresas que estén interesadas deberán ponerse en contacto con nosotros [mediante este formulario](#) con el fin de agilizar los trámites requeridos.

