

1 Módulo Esencial



100%
Presencial



Acompañamiento
Personalizado



Certificado de
Participación

Ciclos de Ventas

Fecha: 16 de junio
Horario: 9:00 am - 1:00pm

1. Introducción al Proceso de Ventas
2. Documentos del Ciclo de Ventas
 - 2.1 Oferta de Ventas
 - 2.2 Pedido de Cliente
 - 2.3 Entrega
 - 2.4 Factura de Cliente
 - 2.5 Nota de Crédito
3. Gestión de Clientes
4. Creación y Gestión de Documentos
 - 4.1 Datos Clave en Documentos
 - 4.2 Copiar Desde / Copiar A
5. Precios y Descuentos
6. Integración con Inventario
7. Integración Contable
8. Reportes del Módulo de Ventas

¡Cupos limitados!

- * Las capacitaciones incluyen certificado de participación, refrigerio, material de apoyo y acceso a una máquina virtual.
- * Cada participante debe traer su laptop/dispositivo de trabajo personal.
El pago debe realizarse antes de iniciar el curso.
- * Los flujos abordados en el curso corresponden a los procesos estándar definidos por SAP.
- * Montos no incluyen I.V.A.

Información:



Vanessa Abarca
Gestora de Desarrollo Comercial

☎ (506) 7051-2532
✉ vabarca@clavisco.com



Cristian Rincón
Gestor de Desarrollo Comercial

☎ (57) 3175787322
✉ crincon@clavisco.com

Oficina Costa Rica: 400m oeste y 150m sur del AMPM, diagonal a Coopemédicos, Sabana Sur, San José, Costa Rica.

Oficina Colombia: Calle 97 No 23-60 Oficina 405 Edificio Torre Proksol Bogotá, Colombia.