

CURSO SUPERIOR EN ESPECIALIZACIÓN EN MICROSOFT DYNAMICS

Propuesta de Programa

Junio de 2017

Índice

Índice	2
Introducción	3
Objetivos	3
Dirigido a	3
Medios Materiales Requeridos	4
Temario Genérico.....	4
Temario Detallado.....	5
Material que se entrega por alumno	8
Salidas profesionales para los alumnos	9
Sistema de evaluación.....	10
Duración, fechas y calendario	11

Introducción

La falta de profesionales de nivel multidisciplinar con conocimiento global de las soluciones Microsoft Dynamics y Metodología de procesos de negocio, para la implantación de soluciones integradas de gestión empresarial, justifican la realización de Cursos de Especialización como el que se presenta en este documento, con el fin de dotar al mercado laboral de CONSULTORES de NEGOCIO, para tener a disposición del canal TIC centrado en la implantación de soluciones de negocio tipo Microsoft Dynamics (ERP y CRM), e incluso para las empresas finales (PYMES principalmente) que tengan como sistema de Gestión Informático alguna de las soluciones de Microsoft Dynamics.

Para hacernos una idea del volumen de implantaciones de este tipo de soluciones que hay en el mercado, podemos decir a nivel mundial, que en el 2016 existían más de 17.000 clientes de CRM, con unos 900.000 usuarios, de los cuales unos 400 clientes son de España con unos 9.000 usuarios. En cuanto a ERP NAV existen unos 110.000 clientes de los cuales unos 9.000 son de España, con un total de 2.700 empresas TIC certificadas en este producto.

Objetivos

El objetivo del Curso de Especialización es formar a Consultores de Negocio en Microsoft Dynamics ERP aportándoles el conocimiento y las mejores prácticas en organización, procesos y modelos de crecimiento en Microsoft Dynamics, así como las mejores prácticas y conocimientos específicos de la metodología de implantación de proyectos MS Dynamics Sure Step, enfocada a la línea de productos de MS Dynamics.

Dirigido a

Este Curso de Especialización se dirige a Profesionales que deseen introducirse en el mundo de la consultoría de negocio, procesos empresariales e implantación, para ESPECIALIZARSE como CONSULTORES DE NEGOCIO en Microsoft Dynamics ERP o CRM.



Medios Materiales Requeridos

Aula para las clases con capacidad mínima de 20 alumnos.

Los alumnos deberán acudir a las clases con portátil con un mínimo de:

Componente de hardware	Recomendado
Procesador	Procesador dual de doble núcleo a 2,8 GHz (x64) o superior
RAM	Mínimo 6 GB, Recomendable 8Gb
Espacio en el disco duro	+ 80 Gb
Pantalla	15" o superior
Resolución	1280 x 800 o superior
Conexiones	1 puerto USB 2 o superior
	1 Puerto Ethernet
Sistema Operativo	MS Windows 7 64 bits

Temario Genérico

1. **Procesos Empresariales**
2. **Gestión Financiera**
3. **Gestión de Marketing**
4. **Gestión Comercial**
5. **Gestión de Servicios (SAT)**
6. **MS Dynamics Sure Step**
7. **Cierre del Curso**



Temario Detallado

1. Procesos Empresariales

- Introducción a los ERP
 - ERP: Historia, Cometido y Evolución.
 - Ciclo de vida y estrategia de los ERP.
 - Realizar proyectos de implantación de ERP con éxito.
- Procesos empresariales integrados
 - Administración y Dirección de empresas.
 - Definición de proyectos
 - Análisis de datos.
- Introducción a Microsoft Dynamics NAV
 - Instalación y configuración.
 - Introducción al interface y tecnología de Microsoft Dynamics NAV.
- Proyecto Piloto práctico con MS Dynamics NAV
 - Explicación del proyecto global, objetivos.
 - Explicación del concepto DRP.
 - Objetivos y necesidades empresariales globales y alcance del proyecto.



2. Gestión Financiera

- Introducción a la gestión financiera.
 - Conceptos básicos financieros.
 - Principales procesos y tareas del área financiera.
 - Principales decisiones en el área financiera.
 - Información de soporte a los procesos para toma de decisiones financieras.
- Gestión financiera con MS Dynamics NAV.
 - Gestión Financiera I.
 - Gestión Financiera II.
 - Activos Fijos.
 - Cartera.
- Proyecto Piloto práctico con MS Dynamics NAV.
 - Las finanzas del Proyecto Piloto.
 - Objetivos y necesidades empresariales de finanzas.
 - Tutoría Financiera Proyecto Piloto.

3. Gestión de Marketing

- Introducción al marketing y telemarketing.
 - Conceptos básicos de marketing.
 - Conceptos básicos de telemarketing.
 - Principales procesos o tareas relacionadas con contactos y personal de marketing.
 - Principales decisiones que se toman en el área de marketing.
 - Información de soporte a los precios y decisiones de marketing.
- Gestión del Marketing con MS Dynamics NAV.
 - Perfiles, Tareas y Segmentación.
 - Segmentación y Campañas.
- Proyecto Piloto práctico con MS Dynamics NAV.
 - El Marketing en el proyecto Piloto.
 - Objetivos y necesidades empresariales de Marketing.



- Tutoría de Marketing en el Proyecto Piloto.

4. Gestión Comercial

- Introducción a la Gestión Comercial.
 - Conceptos básicos de Comercial.
 - Principales procesos y tareas de Comercial.
 - Principales decisiones que se toman en área Comercial.
 - Información de soporte a los procesos y decisiones Comerciales.
- Gestión Comercial en MS Dynamics NAV.
 - Gestión de tareas Comerciales.
 - Gestión de Oportunidades.
 - Procesos de ofertas/pedidos/albaranes/facturación.
 - Procesos de compras.
 - Integración con Outlook.
- Proyecto Piloto práctico con MS Dynamics NAV.
 - Las Ventas en el Proyecto Piloto.
 - Objetivos y necesidades empresariales de Comercial.
 - Tutoría de Comercial en el Proyecto Piloto.



5. Gestión de Existencias

- Introducción a la Gestión de Inventario y Logística.
 - Conceptos básicos de Inventario y Logística.
 - Principales procesos y tareas de Inventario y Logística
 - Principales decisiones que se toman en temas de Inventario y Logística.
 - Información de soporte a los procesos y decisiones de Inventario y Logística.
- Gestión de Inventario y Logística en MS Dynamics NAV.
 - Gestión de Inventario.
 - Gestión de almacenes.
 - Costes de Inventario.
- Proyecto Piloto práctico con MS Dynamics NAV.
 - Las existencias y Logística en el Proyecto Piloto.
 - Objetivos y necesidades empresariales de Inventario y Logística.
 - Tutoría de Inventario y Logística en el Proyecto Piloto.

6. MS Dynamics Sure Step

- Introducción
 - Introducción a Microsoft Dynamics Sure Step
 - Instalación y configuración.
 - Metodología de Implantación de Proyectos
- Fases de Implantación
 - Diagnóstico
 - Inicio y planeación del proyecto en la fase de diagnóstico
 - Análisis
 - Planeación y ejecución del proyecto en la fase de análisis
 - Diseño, Desarrollo, Implementación
 - Ejecución y supervisión del proyecto durante las fases de diseño, desarrollo e implementación
 - Cierre
 - Cierre del proyecto durante la fase de operaciones

7. Cierre del Curso.

- Proyecto Piloto con MS Dynamics NAV.
 - Tutoría Proyecto Piloto.
 - Ponencia Proyectos Pilotos.
- Evaluación Proyectos Piloto.
 - Evaluación individual.
 - Evaluación comparativa global.



Material que se entrega por alumno

Libros editados por Dat Group:

Microsoft Dynamics NAV 2009

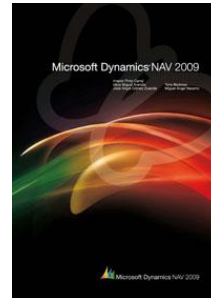
Las claves de la Gestión de Proyectos Informáticos

Plantillas para el Proyecto:

Documento de Requerimientos del Proyecto (DRP) en Word

Planificación en Project

Valoración de Riesgos y de Servicios en Excel



Software que se instalará solo para la impartición del curso:

Maquina virtual

Microsoft Dynamics NAV, SQL Server, Windows Server y Microsoft Office.

Archivos en PDF:

Material relacionado con la parte teórica y de ejercicios relacionados con la parte de productos.

Salidas profesionales para los alumnos

- Consultor de Negocio en Partners Dynamics para cualquiera de los productos de la línea.
- Consultor Funcional en Partners Dynamics para cualquiera de los productos de la línea.
- Consultor de Negocio o Funcional en otros Partners de otras soluciones (formándolos en las herramientas que utilicen).
- Como Administrador del ERP en clientes finales.
- Profesor Dynamics para cualquiera de los productos de la línea en CPLS (Centros de Formación autorizados por Microsoft).

Sistema de evaluación

La evaluación se realiza mediante una ponderación de diferentes criterios o indicadores de evaluación:

- 1.- La asistencia a las clases.
- 2.- La participación en las clases.
- 3.- La realización de los ejercicios.
- 4.- Comprensión de la materia impartida.
- 5.- La ponencia del proyecto piloto.



1.- Se controla la asistencia a las clases mediante un cuadro diario de nombres y firmas, que controla el profesor diariamente y que se realiza un reporting semanal al Tutor, realizando un registro general de ausencias por Alumno.

2.- Cada Profesor realizará un informe al final de cada módulo con las conclusiones de cada Alumno en cuanto a su participación y atención durante las clases.

3.- Cada Profesor realizará un informe al final de cada módulo con las conclusiones de cada Alumno en cuanto a la realización y resultados de los ejercicios relacionados.

4.- Cada Profesor realizará un informe al final de cada módulo con las conclusiones de cada Alumno en cuanto a la asimilación de la materia impartida relacionada.

5.- El Tutor realizará un informe al final del cierre del Curso con las conclusiones de cada Alumno en cuanto a la realización del proyecto piloto.

La puntuación será sobre **100 puntos**.

Cada uno de los conceptos de evaluación tiene el siguiente reparto ponderado de puntos:

El 1° → **10 puntos**

El 2° → **15 puntos**

El 3° → **10 puntos**

El 4° → **15 puntos**

El 5° → **50 puntos**

Para dar por superado el Curso de Especialización se tendrá que conseguir un mínimo de **60 puntos**.

Duración, fechas y calendario

El Curso de Especialización tiene una duración aproximada de 470 horas, de las cuales, 430 horas presenciales, 40 horas de desarrollo de proyecto.

El horario propuesto es el siguiente:

De lunes a viernes 6 horas diarias.

Notas:

- 30 horas semanales
- Duración de 15,5 semanas
- Alumnos mínimos 15 y máximo 18.

