

CURSO SUPERIOR EN ESPECIALIZACIÓN EN MS DYNAMICS (CRM y SURESTEP)

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	6
Salidas profesionales para los alumnos	7
Sistema de evaluación.....	8
Duración, fechas y calendario	9

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 **CONSULTOR FUNCIONAL**, 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 Y CRM aportándoles el conocimiento y las mejores prácticas en organización, procesos y modelos de crecimiento en Microsoft 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 y 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. Introducción**
 - 2. Gestión de Marketing**
 - 3. Gestión Comercial**
 - 4. Gestión de Existencias y Logística**
 - 5. MS Dynamics Sure Step**
 - 6. Cierre del Curso**
-

Temario Detallado

1. Introducción

- Introducción a Microsoft Dynamics CRM
 - Instalación y configuración.
 - Introducción al interface y tecnología de Microsoft Dynamics CRM.

2. Gestión de Marketing

- Gestión del Marketing con MS Dynamics CRM.
 - Listas y Tareas.
 - Campañas.
- Gestión del Marketing con MS Dynamics NAV.
 - Perfiles, Tareas y Segmentación.
 - Segmentación y Campañas.

3. Gestión Comercial

- Gestión Comercial en MS Dynamics CRM.
 - Gestión de tareas Comerciales.
 - Gestión de Oportunidades.
 - Procesos de ofertas/pedidos/facturación.
 - Integración con Outlook.

4. Gestión de Existencias y Logística

- Gestión de Existencias en MS Dynamics CRM.
 - Catálogo de producto.
 - Lista de precios y descuentos.

5. 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

6. Cierre del Curso.

- Evaluación Global.
 - Evaluación individual.
 - Evaluación comparativa global.

Material que se entrega por alumno

Libros editados por Dat Group:

Microsoft Dynamics NAV 2009

Las claves para Gestionar Proyectos Informáticos

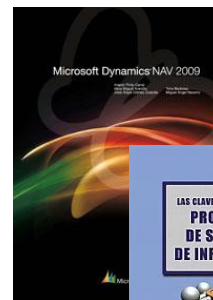
Software que se instalará solo para la impartición del curso:

Máquina virtual

Microsoft Dynamics CRM, 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 CRM en clientes finales.

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.

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° → **55 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 240 horas presenciales

El horario propuesto es el siguiente:

De lunes a viernes 3 horas diarias.

Notas:

- 15 horas semanales
- Duración de 16 semanas
- Alumnos mínimos 15 y máximo 18.

