

Sage 200

Curso e-Learning

Postventa

Precio: 265 € (IVA no incluido)
Duración: 8 h. La formación estará
accesible las 24 h. del día durante 1 mes
desde la activación.

Objetivo

Al finalizar esta formación sabremos crear partes de postventa de diferentes tipos y estructurados por fases, lo que nos permitirá hacer un seguimiento postventa de las acciones realizadas en el cliente por parte de nuestros técnicos, así como liquidar los gastos asociados a las mismas. También podremos controlar mediante diagramas de Gantt los recursos de los que disponemos.

Temario

Presentación de la aplicación

- Introducción a Postventa
- Que es Postventa y cómo Interacción con otros módulos
- Asistente de configuración
- Aspectos iniciales a tener en cuenta

Maestros

- Maestros relacionados con Postventa
- Maestros postventa
 - Grupos de propiedades y propiedades de partes
 - Tipos de fases

- Grupos de actividades en partes y Actividades
- Tipos de parte
- Artículos por fase y actividad
- Tipos de cierres de partes
- Motivos de retención y motivos no facturables
- Equipos técnicos
- Textos de avisos por cliente

Gestión de Partes de intervención

- Estructura de un parte
- Estados de un parte
- Entrada de imputaciones
- Opciones relacionadas con partes
- Informes de partes
- Facturar un parte
- Generación de un presupuesto desde un parte
- Cierre de fases y cierre de partes
- Búsquedas e informes

Liquidación de gastos

Gestión de Cesiones

- Cesiones facturables
- Cesiones no facturables
- Gestión de alquileres

Estadísticas

Gestión de agendas y calendarios de Técnicos

- Agendas
- Calendario
- Informes