



## **Aspel-SAE nivel Avanzado**

### **OBJETIVO**

Este curso tiene como principal objetivo la capacitación del participante para conocer a detalle los cálculos que realiza el sistema, tales como el manejo de los diferentes tipos de costeo de acuerdo a la legislación vigente, el prorrateo de gastos indirectos y las operaciones en general con moneda extranjera. Se entenderá de manera profunda procesos tales como la aplicación de intereses moratorios, el registro de compras y ventas a plazos y la aplicación y utilidad de las Políticas de Oferta en el módulo de Facturas y vendedores. Además este curso resulta de gran utilidad para aquellas empresas que cuentan con otro sistema de la línea Aspel como los son Aspel-BANCO 3.0 ó Aspel-COI 6.0 conociendo su configuración y operación, de esta manera se aprovechan las ventajas que representa para la simplificación de operaciones, ya que se evita la doble captura y se mantiene integrada la información con las diferentes áreas como Contabilidad, Crédito y Cobranza, Pagos, etc., evitando así errores en la recaptura desde otro sistema.

Otro aspecto importante a revisar es el manejo de otras monedas en operaciones de compra-venta así como la pérdida o ganancia por el tipo de cambio utilizado.

Además proporcionará al administrador del sistema Aspel-SAE 5.0 de los conocimientos necesarios para mantener la integridad de la base de datos, mediante procesos sencillos de mantenimiento. Se detalla además el procedimiento para que de acuerdo a las necesidades de información y los recursos humanos y tecnológicos de la empresa se pueda convertir y manejar la base de datos en un formato diferente al nativo Firebird, como Microsoft SQL Server.

Se revisará la forma de modificar algunos reportes para ajustar el sistema a las necesidades de información específicas de la empresa. Se analizará a detalle la estructura y la operación del módulo con funciones de CRM (Customer Relationship Management) que permite enfocar las estrategias comerciales de la empresa para mantener y generar fidelidad en los clientes, así como la captación de nuevos prospectos.

Finalmente, se estudiará otra manera más para la explotación y uso de los datos mediante Estadísticas predefinidas en el sistema, así como la creación de nuevas que permitan a las personas con poder de decisión dentro de la organización tener una mejor interpretación mediante gráficas y poder así planear las estrategias de la empresa.

## **1. INTRODUCCIÓN**

- 1.1 Definición
- 1.2 Objetivo del Curso

## **2 CÁLCULOS DEL SISTEMA**

- 2.1 Métodos de Costeo
  - 2.1.1 Definición
  - 2.1.2 Costo Estándar
  - 2.1.3 Costo Promedio
  - 2.1.4 Costo U.E.P.S (LIFO)
  - 2.1.5 Costo P.E.P.S (FIFO)
  - 2.1.6 Costo Identificado
- 2.2 Cálculo de Impuestos
- 2.3 Manejo de Descuentos
  - 2.3.1 Descuento Comercial
  - 2.3.2 Descuento Financiero
  - 2.3.3 Políticas de Oferta
- 2.4 Prorrateo de Gastos Indirectos
  - 2.4.1 Exportación e importación de gastos indirectos
- 2.5 Interés Moratorio
- 2.6 Ventas / Compras a Plazos
- 2.7 Operaciones en moneda extranjera
  - 2.7.1 Catalogo de monedas
  - 2.7.2 Compras y/o ventas en moneda extranjera
  - 2.7.3 Proceso de ajuste cambiario
  - 2.7.4 Reportes multimoneda
- 2.8 Reconstrucción de existencias y costos

## **3 CONSULTAS Y PERSONALIZACION DE CAPTURA**

- 3.1 Manejo de consultas
  - 3.1.1 Manejo de columnas
  - 3.1.2 Opciones avanzadas
- 3.2 Personalización de consultas variables
- 3.3 Exportación de consultas
- 3.4 Almacén digital de documentos
- 3.5 Personalización de captura
  - 3.5.1 Creación del archivo de configuración CFT
  - 3.5.2 Agregar especial
- 3.6 Campos no visibles

#### **4 ESTADÍSTICAS**

- 4.1 Administrador de Estadísticas
  - 4.1.1 Creación
  - 4.1.2 Modificación
  - 4.1.3 Eliminación
- 4.2 Estadísticas de Ventas Anuales
- 4.3 Estadísticas de Compras Anuales
- 4.4 Operaciones Generales con Estadísticas
  - 4.4.1 Impresión
  - 4.4.2 Gráficas
  - 4.4.3 Configuración de Totales
  - 4.4.4 Estilos de Vistas
  - 4.4.5 Herramientas

#### **5 FUNCIONES DE CRM**

- 5.1 ¿Qué es un CRM Customer Relationship Management ?
- 5.2 Aspectos a considerar para una óptima implantación de un módulo CRM
- 5.3 ¿Para qué se utiliza la implantación de un CRM?
- 5.4 Administración de Contactos
- 5.5 Campañas
  - 5.5.1 Alta de Campañas
- 5.6 Administración de Clientes
  - 5.6.1 Herramientas de Atención
  - 5.6.2 Seguimiento
- 5.7 Bitácora de Movimientos
- 5.8 Expediente del Cliente

#### **6 INTERFASES**

- 6.1 Definición
- 6.2 Interfase con Aspel-BANCO
- 6.3 Interfase con Aspel-COI
  - 6.3.1 Definición de Cuentas Contables
  - 6.3.2 Generación de Pólizas

#### **7 REPORTE**

- 7.1 Administración de Reportes
- 7.2 Edición de Reportes de tipo QR2

#### **8 ACTUALIZACION EN LINEA**

- 8.1 Generalidades
- 8.2 Actualización por Aspel-AI
- 8.3 Actualización por medio de instalador

#### **9 UTILERIAS**

- 9.1 Control de Archivos
- 9.2 Actualización de Archivos
- 9.3 Corte Anual

#### **10 BASE DE DATOS ABIERTA**

- 10.1 Definición
- 10.2 Manejo en Microsoft SQL-SERVER 2008
  - 10.2.1 Definición
  - 10.2.2 Paso 1: Creando el usuario en Microsoft SQL Server
  - 10.2.3 Paso 2: Creando la conexión en Aspel-SAE 5.0

- 10.2.4 Paso 3: Inicio de operaciones en el formato Microsoft SQL Server
- 10.3 Tablas de Aspel-SAE 5.0
- 10.4 Herramientas de Administración grafica para Firebird (GUI)
  - 10.4.1 Instalación de IBExpert
  - 10.4.2 Registro de la Base de Datos
  - 10.4.3 Conexión a una Base de Datos
  - 10.4.4 Consulta de Tablas
  - 10.4.5 Consultas y Filtros
  - 10.4.6 Consultas de tipo SQL

**ANEXO**

Sistemas Aspel

| [Cerrar](#) |

| [Imprimir](#) |