

Autoryzacja Handlowa Comarch ERP XL

Cele szkolenia

Celem szkolenia jest przedstawienie procesu sprzedaży z uwzględnieniem etapu prezentacji systemu klasy ERP (Comarch ERP XL). Uczestnik pozna profil Comarch SA, ofertę produktowo-usługową, warunki współpracy w ramach Programu Partnerskiego oraz podstawy Comarch ERP XL. Każdy Uczestnik otrzymuje *Certyfikat ukończenia szkolenia*.

Profil słuchaczy

Szkolenie przeznaczone dla: Partnerów – przedsiębiorstw już zajmujących się sprzedażą i wdrażaniem systemów sektora ERP Comarch SA i potencjalnych Partnerów – firm Informatycznych zainteresowanych współpracą sprzedażowo-wdrożeniową z Comarch SA w zakresie Comarch ERP XL.

Wymagania wstępne¹

Szkolenie pierwszego stopnia trudności – podstawowe. Szkolenie wchodzące w skład cyklu autoryzacyjnego Comarch ERP XL. Wymagany status Partnera sektora ERP Comarch SA lub pozytywna weryfikacja zespołu Account Managerów tegoż sektora (Opiekunów sieci Partnerów i Klientów). Miłe widziane podstawy Comarch ERP XL lub innych systemów do zarządzania działalnością firmy.

Czas trwania, koszt, grupa uczestników, termin i lokalizacja, materiały, test/egzamin

Czas trwania: 14 godzin zegarowych (z przerwami na poczęstunek i obiad) – 2 dni.

Koszt: 500.00 zł netto/osoba.

Grupa uczestników: min. 7 osób / max. 10-15 osób (w zależności od lokalizacji).

Termin i lokalizacja: zgodnie z ofertą szkoleń ERP: <http://www.comarch.pl/szkolenia-erp/> (*Terminarz i Rejestracja Partnerzy*).

Materiały: w formie drukowanej i/lub elektronicznej (CD).

Test sprawdzający/Egzamin: test sprawdzający pod koniec szkolenia.

Metoda realizacji i kategoria szkolenia

Szkolenie stacjonarne, prezentacyjne. Szkolenie realizowane jest w formie wykładów, łącząc w sobie fachową wiedzę merytoryczną z przykładami jej wykorzystania w praktyce. Szkolenie zrealizowane przy użyciu przez Trenerów najnowszej wersji Comarch ERP XL.

Wiedza teoretyczna i praktyczna

Dzień I	Czas trwania
Współpraca Partnerska z Comarch SA Przywitanie i omówienie planu szkolenia (5 min.) Comarch SA i Sektor ERP (15 min.) Zasady Współpracy Partnerskiej (40 min.) Źródła informacji (30 min.) Wsparcie skutecznej strategii marketingowej (15 min.)	105 min.
Sprzedaż ERP w teorii i praktyce I Comarch ERP XL – warunki handlowe i strategia oferowania (30 min.) Metodyka sprzedaży Comarch ERP XL (120 min.)	150 min.
Przerwa obiadowa	45 min.
Sprzedaż ERP w teorii i praktyce II Perspektywa Klienta – proces zakupu ERP	45 min.
Zintegrowana Oferta Comarch – sprzęt oraz licencje obce	90 min.
Wsparcie techniczne Comarch Asysta techniczna (25 min.) i Dział Wsparcia Partnera (20 min.)	45 min.

¹ Wyróżniamy 3 stopnie trudności szkoleń:  1-podstawowy,  2-średniozaawansowany,  3-zaawansowany.

Dzień II	Czas trwania
<p>▶ Skuteczna prezentacja zintegrowanego systemu Comarch ERP XL Zasady tworzenia, przygotowanie i organizacja prezentacji Jak demonstrować, a nie prezentować oprogramowanie</p>	45 min.
<p>▶ Wzorcowa prezentacja dla firmy handlowo-usługowej Organizacja danych w systemie Procesy handlowe, gospodarka magazynowa, Mobile Magazyn Pulpit Kontrahenta, EDI CRM, Mobile Sprzedaż, Mobile Flota Obieg dokumentów</p>	105 min.
<p>▶ Wzorcowa prezentacja dla firmy produkcyjno-projektowej Technologia produkcji i konfigurator produktu Planowanie, rejestracja, rozliczanie produkcji Kompletacja, Projekty Serwis</p>	60 min.
Przerwa obiadowa	45 min.
<p>▶ Business Intelligence Jak budować raporty Tworzenie budżetów, BSC, Subskrypcje i alerty, Alokacja kosztów</p>	30 min.
<p>▶ Ogólna prezentacja zagadnień księgowych Księgowość: plan kont, rejestry VAT, kasa/bank, schematy księgowe, narzędzia księgowe, zestawienia finansowe Środki Trwałe</p>	30 min.
<p>▶ Human Resources Twardy HR: Kadry i Płace Miękki HR: e-Pracownik</p>	45 min.
▶ Podsumowanie, ankieta i zakończenie szkolenia	30 min.

Umiejętności

Po ukończeniu kursu Uczestnik będzie posiadał wiedzę z:

- podstaw Programu Partnerskiego i profilu Comarch SA;
- podstaw systemu Comarch ERP XL, jego prezentacji oraz technik sprzedażowo-wdrożeniowych.

Ścieżka rozwoju

W skład szkoleń autoryzacyjnych Comarch ERP XL wchodzi:

- *Autoryzacja Handlowa Comarch ERP XL*;
- *Warsztaty Autoryzacyjne Comarch ERP XL – Techniczne* z egzaminem autoryzacyjnym;
- *Warsztaty Autoryzacyjne Comarch ERP XL – Logistyczne* z egzaminem autoryzacyjnym;
- *Warsztaty Autoryzacyjne Comarch ERP XL – Księgowe* z egzaminem autoryzacyjnym.

Więcej informacji o szkoleniach ERP: <http://www.comarch.pl/szkolenia-erp/>. Sugestie potrzebnych zagadnień mile widziane: szkolenia.erp@comarch.pl.

Test sprawdzający

Szkolenie zakończone jest **testem sprawdzającym** (testem wielokrotnego wyboru), składającym się z 20 pytań. W każdym pytaniu zawarta jest przynajmniej jedna poprawna odpowiedź. Nie zaznaczenie w danym pytaniu wszystkich poprawnych odpowiedzi skutkuje nie naliczeniem punktów za dane pytanie. Nie ma punktów ujemnych oraz ułamkowych. **Czas trwania testu to 15 minut.** W przypadku nie zaliczenia pozytywnie testu – nie ma testu poprawkowego. Warunkiem uzyskania pozytywnego wyniku jest udzielenie prawidłowych odpowiedzi **na minimum 14 pytań testowych**. Wyniki testu podawane są przez Prowadzących szkolenie po zakończeniu testu, a uzupełnione formularze testowe w formie papierowej nie są wydawane Uczestnikom (tworzą integralną całość z listą obecności szkolenia). Pozytywny wynik testu skutkuje odnotowaniem uczestnictwa w *Programie Partnerskim*.

Egzamin

Nie dotyczy.

Niektóre zagadnienia szkolenia handlowego mogą być użyte w egzaminie autoryzacyjnym Comarch ERP XL.