



Conteúdo Programático

PRIMAVERA Office Extensions (Vendas)



E-LEARNING



7 HORAS*



7 DIAS**



SABER
ESTAR/SER

25%



SABER FAZER

55%



SABER SABER

20%

Destinatários

Consultores, Técnicos e Utilizadores que pretendam usar o PRIMAVERA Office Extensions.

Nº mínimo de inscritos

6

Pré-requisitos

Conhecimentos base do ERP PRIMAVERA e em informática na ótica do utilizador; Computador com acesso à Internet e som; Conta de e-mail.

Créditos: 50

Para efeitos de certificação PRIMAVERA

Contactos

Angola/
(+244) 222 440 447
academy_ao@primaverabss.com

Cabo Verde/
(+238) 356 37 73
academy@primaverabss.com

Moçambique/
(+258) 21 303 388
academy_mz@primaverabss.com

Portugal/
(+351) 253 309 241
academy@primaverabss.com

Upgrading Skills

Primavera ACADEMY

Objetivos

O objetivo da formação centra-se nos conhecimentos necessários à utilização plena do PRIMAVERA Office Extensions (POE), nomeadamente, a produção de relatórios através de um Add-in para o Microsoft Office Excel que disponibiliza várias funcionalidades totalmente integradas com o ERP PRIMAVERA, nomeadamente com a área de Vendas.

Principais objetivos:

- Saber configurar o POE para ligação ao ERP PRIMAVERA
- Ser capaz de utilizar listas do ERP PRIMAVERA em mapas do POE
- Conhecer e saber utilizar as fórmulas referentes ao módulo de vendas PRIMAVERA
- Conhecer os mapas disponibilizados pela PRIMAVERA no POE

Plano de Formação

Plataforma

Configurações

Licenciamento

Permissões

Fórmulas

Introdução de Fórmulas

Folha de Parâmetros

Diagnosticar erros nas fórmulas

Fórmulas da Plataforma

Introdução de Listas

Vendas

Fórmulas

Fórmulas de Vendas

* Estimativa do tempo que necessita para realizar a formação na sua totalidade

** Nº de dias que a formação está disponível. Verifique a data de início!

www.primaveraacademy.com

Área de formação
Marketing e Vendas



Conteúdo Programático

PRIMAVERA Office Extensions (Vendas)



E-LEARNING



7 HORAS*



7 DIAS**



SABER
ESTAR/SER

25%



SABER FAZER

55%



SABER SABER

20%

Plano de Formação (cont.)

Plano de Formação (cont.)

Utilização de Listas

Exemplos práticos do uso de Listas nas Vendas

Mapas de Vendas disponibilizados pela PRIMAVERA