

Kontrolní otázky sloužící ke kontrole znalostí po kurzu E9300 2007_2008

Kdo vytvořil	:	Skorkovský
Datum	:	10.12.2007
Komu určeno	:	účastníci kurzu E9300
Důvod	:	otázky k zjištění znalostí získaných v průběhu kurzu a samostudia

Jde o dvě základní skupiny otázek :

- a) Metody řízení procesů
- b) ERP MS Dynamics NAV (**Ekonomické systémy**)

Otázky týkající se základních principů a používání ERP systému Microsoft Dynamics NAV podle probraného učiva v zimním semestru 2007/2008 (viz tabulka probrané látky).

Probíraná látka a plán ESF MU 2007/2008

Datum	E9300
17.9.2007	Úvodní přednáška o znalostech spojených s projektem
24.9.2007	Navision úvod I
1.10.2007	Navision úvod II (položky,)
8.10.2007	Architektura ERP
15.10.2007	TOC
22.10.2007	Navision - nákupy a prodeje- sešit požadavků
29.10.2007	Kritický řetězec - dvě prezentace a Řízení projektů
5.11.2007	CRM a základy marketingu s tím spojené
12.11.2007	Business Intelligence, OLAP, Boston Matrix a Life cycle
19.11.2007	Analýzy prodeje a nákupu a dimenze a platby (FD)
26.11.2007	Prospect Theory a Balanced ScoreCard
3.12.2007	Komplexní příklad -Nákup, RQWSHT,Prodej,Slevy, Dílčí platby
10.12.2007	Opakování, zadání otázek a diskuze

Metody řízení procesů

- a) Teorie omezení (TOC) – principy
- b) TOC – pět hlavních kroků
- c) Stromové struktury (CRT, FRT, Evaporating Cloud)
- d) Kritický řetězec (KŘ) a řízení projektů (jaký je rozdíl mezi KŘ a CPM)
- e) Boston Matrix and Life cycle
- f) Business Inteligence a OLAP
- g) Balanced Scorecard – základní principy
- h) Prospektová teorie – základní principy

Ekonomické systémy :

1. **Původ systému** a stručná charakteristika : kde byl ERP systém vytvořen, architektura, kde je možné najít informace : www.microsoft.com, cílový segment uživatelů, mezinárodní produkt a aspekty s tím spojené, škálovatelnost- modulárnost řešení- kupuji jen to co potřebuji, kvalita podpory a rychlost odezvy, charakter

distribučního řetězce, perspektiva, technologie :zálohování za chodu-verze, kalkulovaná pole, vazba na vnější prostředí. Technologie klient-server.

1.a. **Dvojvrstvá a třívrstvá architektura** a architektura klient – server

2. **Okna** (formuláře) jako nástroje k „zviditelnění“ údajů z tabulek a to, že je možné jich otevřít více a vysvětlení přínosu .Typy oken (formulářů) : Karta, Seznam, Maticové okno, Hlavička a řádky) . Typy polí v tabulkách a relace (look-up) . Options.
3. **Objekty systému Dynamics NAV** (Tabulky,Formuláře, ,Reporty, CU, DP,Menu,..) a vývojové prostředí. Ovládání myši a kombinacemi funkčních klíčů . Kontextový HELP (nápověda) a vysvětlení (můžete použít licenčně dostupnou tabulku č.18).

4. **Kalkulovaná pole – podrobnější vysvětlení principu**

Rozpad otázky : ukázka nastavení tohoto pole ve vývojovém prostředí. Typy možných výpočtů. Ukázka tohoto pole na kartě obchodního partnera (zákazník, dodavatel), zboží a v okně Zboží dle lokací.

4.a. . **Filtrace jako nástroj pro efektivní získání informací**

Rozpad otázky : klávesy F7 a využití tzv.. plovoucího filtru (Flow Filter)– a praktická ukázka na seznamu zboží a v účetní osnově ve skupině účtů 602 pro různé časové okno (Od-Do). Ukázka dohledávání pomocí nástroje k tomu určeného. Kombinované dotazy. Co je to vzorec data. Jak se zadává datum.

5. **Navigace z položek** –vysvětlení a přínosy. Princip získání informace odkudkoli se mohou dostat kamkoli.

Rozpad otázky : ukázka nastavení tohoto pole ve vývojovém prostředí. Typy možných výpočtů. Ukázka tohoto pole na kartě obchodního partnera (zákazník, dodavatel), zboží a v okně Zboží dle lokací.

6. **Nápověda** - F1, tlačítka Nápověda, vysvětlení např. na deníku fyzické inventury - >menu Sklad->Zásoby->Deníky fyzické inventury

7. **Bezpečnost systému** – DB, Firma, záznam, pole..... a zabezpečení pomocí hesel, ID a přiřazení uživatelů k předem nadefinovaným Rolím a práv s tím spojených, přímé a nepřímé zápisy – viz definice rolí na objekty a jejich povolení

8. **Kmenová data I** : Zákazník (Odběratel), Dodavatel a popis karet.

Zákazník : popis jednotlivých záložek : saldo, adresa, obecná obchodní účetní skupina, DPH účetní skupina a skupina zákazníka a vazby těchto skupin na obdobné kódy v tabulce Zboží. Identicky pro **Dodavatele** resp. **Zboží**. Položky a jejich vysvětlení

9. **Kmenová data II** . Účet a Zboží . Položky a jejich vysvětlení

U Zboží uvedete co to je Položka zboží a její typy a dále vysvětlíte pojem položka ocenění. Bezpečnostní zásoba

10. **Metody vyrovnání v Navision** : FIFO, Průměrná cena

12. **Prodejní slevy** (nastavení cen jiných než jednotková cena a nastavení řádkových slev)

13. **Nákupní objednávka (nákup zboží)** : dohledání vlivu zaúčtování

14. **Prodejní objednávka (prodej zboží)** : dtto

- 15. Sešit požadavků a jeho použití :** Prodejní objednávka -> Nákup ->Sešit požadavků ->Sledování zakázky ->Proved' hlášení akce -> Nákupní objednávka a dohledání informace „K dispozici dle období“ a „Sledování zakázky“. Vazba na Způsob přiojednání na kartě Zboží (Dávka-pro-Dávku) a Cyklus přiojednání =1T
- 16. Nastavení prodejních slev (prodej zboží)**
Rozpad otázky : provedení prodeje vybraného zboží s tím, že nastavíte všechny možné slevy (Množstevní rabat, slevu aplikovanou na Jednotkovou cenu (absolutní sleva), řádková sleva. Nastavení Fakturační slevy a její výpočet.
- 17. Nastavení kampaně a přiřazené segmentu**
Rozpad otázky : vysvětlení nastavení kampaně na již nastavené kampani. Přiřazení segmentu klientů podle profilu. Vysvětlení nastavení dotazníku profilu na Kartě kontaktu. Včetně přiřazení zákazníka kartě kontaktu. Nastavení slevy pro kampaň na kartě tohoto zákazníka a ukázka, zda se sleva nabídce při vystavení prodejní objednávky.
- 18. Transfer zboží z lokace na lokaci**
Rozpad otázky : vysvětlení důvodu a principu transferu zboží. Proveďte transfer s použitím vlastní dopravy. Ukažte kde se zboží nachází v době, kdy je umístěno na dopravním prostředku s pomocí okna Zboží dle lokací. Vysvětlete pojem lokace
- 19. Dimenze a jejich nastavení**
Rozpad otázky : vysvětlení principu dimenzí a jejich nastavení. Co jsou to položky dimenze. Analýzy dle dimenzí. Nastavení dimenze pro tabulku Zákazníka a tabulku Zboží. Vystavení prodejní objednávky a ukázka vytvořených dimenzích položek u vytvořených položek Zboží a zákazníka.
- 20. Účetní schéma**
Rozpad otázky : Ukázka účetního schéma na nastaveném schématu a jeho vysvětlení. Vytvoření elementárního schématu (DPH na vstupu pro 5% a 19 %) a jejich součet s použitím příslušných účtů ze skupiny 343.
- 21. Finanční deník (FD) a jeho použití**
Rozpad otázky : vysvětlení účetního deníku. Syntax MD a D. Vazba na nastavení zákaznické (dodavatelské) účetní skupiny a nastavení bankovních účtů. Vyrovnání jednoduché již zaúčtované faktury platbou. Ukázka účetního žurnálu. Co jsou to otevřené zákaznické nebo dodavatelské položky
- 22. Analýza prodeje**