



ACTIVIDAD EVALUABLE

RA3



11 DE NOVIEMBRE DE 2025
FRANCISCO JAVIER CAMARERO MOLES

Contenido

Datos del alumno	1
Objetivo.....	2
Formato de envío.....	2
Antes de empezar.....	2
Actividades evaluables.....	3
CE 3a: herramientas y lenguajes de consulta.....	3
CE 3b: generación de formularios	5
CE 3d: exportación de datos	9
CE 3e: automatización de extracciones mediante procesos	13
CE 3c: generación de informes	14
CE 3h: obtención de información relevante	16
CE 3f: verificación del rendimiento	18
CE 3g: documentación de operaciones e incidencias.....	18
Rúbrica	19

Datos del alumno

NOMBRE Y APELLIDOS			
DNI		CURSO	2025-2026
FIRMA		PUNTUACIÓN OBTENIDA	

Objetivo

Evaluar el RA3 y los CEs que se indican en la siguiente tabla

RA3: realiza operaciones de gestión, consulta y análisis de la información siguiendo las especificaciones de diseño y utilizando las herramientas proporcionadas por los sistemas ERP-CRM.

Criterios de evaluación	
3a	Se han utilizado herramientas y lenguajes de consulta y manipulación de datos proporcionados por los sistemas ERP-CRM.
3b	Se han generado formularios.
3c	Se han generado informes.
3d	Se han exportado datos e informes.
3e	Se han automatizado las extracciones de datos mediante procesos.
3f	Se ha verificado el rendimiento del sistema ERP-CRM.
3g	Se han documentado las operaciones realizadas y las incidencias observadas.
3h	Se ha obtenido información relevante a partir de los datos procesados.

Formato de envío

Documento PDF (puedes usar este mismo documento):

- Nombre del documento: *nombreyapellidos-AE1_GE_SGE.pdf*
- Sin faltas de ortografía.
- Portada.
- Título: Actividad Evaluable de SGE / RA3
- Nombre del autor.
- Índice.
- Paginación.
- Apartados solicitados:
 - Cada respuesta claramente identificada con la cuestión o actividad a la que responde.
 - Capturas de pantalla de **autoría inequívoca**.

Documento de Power BI de nombre *nombreyapellidos-AE1_GE_SGE.pbix*

Antes de empezar

Utiliza la empresa Academia_SGE que has creado en una actividad anterior.

Si no lo has hecho antes, activa las siguientes aplicaciones do Odoo:

- Ventas.
- CRM.
- Encuestas.

Asegúrate de tener cargados los datos de prueba de Odoo.

Actividades evaluable

CE 3a: herramientas y lenguajes de consulta

1. Ve a la vista de **tabla dinámica** en el apartado de **informes** de la aplicación de **CRM**.
 - a. Responde razonadamente esta pregunta: ¿En qué mes se esperan más ingresos por las oportunidades en fase de propuesta?

El mes que mas se esperan ingresos seria octubre 2025

- b. Haz capturas de pantalla de apoyo a tu razonamiento

The screenshot shows the Microsoft Dynamics 365 CRM interface. On the left, there is a sidebar with a message about an error and a user profile. The main area is titled 'Flujo' (Flow) and displays a dynamic table report. The table has columns for 'Nuevo', 'Calificado', 'Propuesta', and 'Ganado'. It includes rows for 'Total' and months from 'septiembre 2025' to 'noviembre 2025'. The data shows projected income figures for each month.

	Nuevo	Calificado	Propuesta	Ganado	
Ingresos esperados					Ingresos esperados
Total	80.000,00	51.300,00	79.100,00	19.800,00	230.200,00
septiembre 2025			22.500,00		22.500,00
octubre 2025	40.000,00		65.600,00	19.800,00	125.400,00
noviembre 2025	40.000,00	28.800,00	13.500,00		82.300,00

2. En la aplicación de **Ventas**, ve a **Informes→Ventas**.
 - a. Ve a la vista de **lista** y **elimina todos los filtros**.
 - b. Haz capturas de pantalla.

Sin fecha de entrega

Fecha de entrega: 4 nov

Fecha de entrega: 3 nov

Fecha de entrega: 3 nov

Fecha de entrega: 29 o...

Fecha de entrega: 27 o...

Fecha de entrega: 21 oct

	Fecha de pedido	Pedido	Producto	Cliente	Comercial	Compañía	Cantidad	Precio unitario	VAT
<input type="checkbox"/>	04/11/2025 12:32:56	S00013	[FURN_666...]	Gemini Fur...	Marc Demo	Academia ...	1,00	295,00 €	29
<input type="checkbox"/>	04/11/2025 12:32:56	S00004	Diseño int...	Gemini Fur...	Mitchell Ad...	Academia ...	16,00	75,00 €	1,20
<input type="checkbox"/>	04/11/2025 12:32:56	S00004	[FURN_777...]	Gemini Fur...	Mitchell Ad...	Academia ...	2,00	70,00 €	14
<input type="checkbox"/>	04/11/2025 12:32:56	S00007	[FURN_777...]	Gemini Fur...	Mitchell Ad...	Academia ...	1,00	18,00 €	1
<input type="checkbox"/>	04/11/2025 12:32:56	S00004	[FURN_888...]	Gemini Fur...	Mitchell Ad...	Academia ...	10,00	45,00 €	45
<input type="checkbox"/>	04/11/2025 12:32:56	S00007	[FURN_888...]	Gemini Fur...	Mitchell Ad...	Academia ...	1,00	40,00 €	4
<input type="checkbox"/>	04/11/2025 12:32:56	S00006	[FURN_009...]	Lumber Inc	Mitchell Ad...	Academia ...	1,00	750,00 €	75
<input type="checkbox"/>	04/11/2025 12:32:56	S00008	[FURN_026...]	Gemini Fur...	Marc Demo	Academia ...	2,00	120,50 €	24
<input type="checkbox"/>	04/11/2025 12:32:56	S00010	[FURN_026...]	Gemini Fur...	Marc Demo	Academia ...	2,00	120,50 €	24
<input type="checkbox"/>	04/11/2025 12:32:56	S00012	[FURN_026...]	Gemini Fur...	Marc Demo	Academia ...	2,00	120,50 €	24
<input type="checkbox"/>	04/11/2025 12:32:56	S00013	[FURN_026...]	Gemini Fur...	Marc Demo	Academia ...	1,00	120,50 €	12
<input type="checkbox"/>	04/11/2025 12:32:56	S00014	[FURN_026...]	Gemini Fur...	Marc Demo	Academia ...	4,00	120,50 €	48
<input type="checkbox"/>	04/11/2025 12:32:56	S00016	[FURN_026...]	Gemini Fur...	Marc Demo	Academia ...	3,00	120,50 €	36
<input type="checkbox"/>	04/11/2025 12:32:56	S00007	[FURN_666...]	Gemini Fur...	Mitchell Ad...	Academia ...	5,00	295,00 €	1,47
<input type="checkbox"/>	04/11/2025 12:32:56	S00010	[FURN_666...]	Gemini Fur...	Marc Demo	Academia ...	2,00	255,00 €	51
<input type="checkbox"/>	04/11/2025 12:32:56	S00012	[FURN_666...]	Gemini Fur...	Marc Demo	Academia ...	1,00	315,00 €	31
<input type="checkbox"/>	04/11/2025 12:32:56	S00014	[FURN_666...]	Gemini Fur...	Marc Demo	Academia ...	4,00	275,00 €	1,10

- c. Crea un filtro (desplegable de la ventana buscar) de **presupuestos, agrupado por comercial** y guárdalo con el nombre “**presupuestos por comercial**”.
- d. Haz capturas de pantalla.

The screenshot shows a split-screen view of a web browser. On the left, there's a sidebar for Google Chrome sync with a user profile picture and various sync-related options. On the right, the main content area displays a table titled 'Análisis de ventas'. The table has columns for 'Fecha de pedido', 'Pedido', 'Producto', 'Cliente', 'Comercial', 'Compañía', 'Cantidad', 'Precio unitario', and a total row. A red box highlights the search bar at the top of the table, which contains the text 'Presupuestos por comercial'. The table lists several sales entries, grouped by commercial (e.g., 'Marc Demo (4)', 'Mitchell Admin (7)').

Fecha de pedido	Pedido	Producto	Cliente	Comercial	Compañía	Cantidad	Precio unitario
04/10/2025 13:32:00	S00001	[FURN_777...]	Deco Addict	Marc Demo	Academia ...	2,00	65,00 €
04/10/2025 13:32:00	S00001	[FURN_888...]	Deco Addict	Marc Demo	Academia ...	5,00	145,00 €
04/10/2025 13:32:00	S00005	[FURN_888...]	Deco Addict	Marc Demo	Academia ...	1,00	405,00 €
04/10/2025 13:32:00	S00001	[FURN_666...]	Deco Addict	Marc Demo	Academia ...	3,00	295,00 €
04/11/2025 12:32:55	S00003	[FURN_777...]	Ready Mat	Mitchell Adm...	Academia ...	1,00	70,00 €
04/11/2025 12:32:55	S00003	Diseño int...	Ready Mat	Mitchell Adm...	Academia ...	10,00	30,75 €
04/10/2025 13:32:00	S00002	Área de ca...	Ready Mat	Mitchell Adm...	Academia ...	30,00	38,25 €
04/10/2025 13:32:00	S00002	Diseño int...	Ready Mat	Mitchell Adm...	Academia ...	24,00	75,00 €
04/10/2025 13:32:00	S00019	[FURN_777...]	YourComp...	Mitchell Adm...	Academia ...	2,00	65,00 €
04/10/2025 13:32:00	S00019	[FURN_888...]	YourComp...	Mitchell Adm...	Academia ...	5,00	145,00 €
04/10/2025 13:32:00	S00019	[FURN_666...]	YourComp...	Mitchell Adm...	Academia ...	3,00	295,00 €
						86,00	165,11
							7.21€

CE 3b: generación de formularios

1. Crea una **nueva encuesta** para recopilar feedback del cliente sobre una **venta** específica.
 - a. Haz capturas de pantalla de la creación de la encuesta.

The screenshot shows a dual-browser setup. On the left, a Chrome profile settings page is open, featuring a sidebar with options like 'Contraseñas y Autocompletar', 'Gestionar tu cuenta de Google', and 'Añadir perfil de Chrome'. Below this are several list items with ellipsis menus. On the right, a survey creation interface in Odoo is displayed. The top navigation bar includes 'Encuestas', 'Participaciones', and 'Preguntas & respuestas'. The main content area shows a survey titled 'Encuesta de feedback' created by 'Mitchell Admin'. It lists three questions: 'Estas satisfecho con el trato recibido' (Multiple choice: solo una respuesta), 'Del 1 al 10 como valoraría la experiencia ...' (Balanza), and '¿Qué mejorarias?' (Cuadro de texto de una línea). Buttons for 'Enviar mensaje', 'Registrar una nota', and 'Actividades' are at the bottom. A message from 'Mitchell Admin' is shown: 'Hoy a las 12:58 Encuesta creada'. The bottom status bar indicates the time as 13:00 and the date as 11/11/2025.

- b. **Prueba la encuesta.**
c. Haz capturas de pantalla de prueba de la encuesta.

Este perfil está gestionado

IGNACIO • campusfp.es
Sincroniza y personaliza Chrome en todos tus dispositivos

Activar sincronización...

Contraseñas y Autocompletar
Gestionar tu cuenta de Google
Personalizar perfil
Configuración de los servicios de Google

Añadir perfil de Chrome
Perfil de invitado abierto
Gestionar perfiles de Chrome

Esta es una entrada de prueba de una encuesta.
→Ir a la encuesta

Estas satisfecho con el trato recibido

[A] Si
[B] No

Este perfil está gestionado

IGNACIO • campusfp.es
Sincroniza y personaliza Chrome en todos tus dispositivos

Activar sincronización...

Contraseñas y Autocompletar
Gestionar tu cuenta de Google
Personalizar perfil
Configuración de los servicios de Google

Añadir perfil de Chrome
Perfil de invitado abierto
Gestionar perfiles de Chrome

Esta es una entrada de prueba de una encuesta.
→Ir a la encuesta

0 % completada Con tecnología de odoo >

Del 1 al 10 como valoraría la experiencia de usuario *

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Continuar o presionar Enter

Sin fecha de entrega ::
Fecha de entrega: 4 no... ::
Fecha de entrega: 3 nov ::
Fecha de entrega: 3 nov ::
Fecha de entrega: 29 o... ::
Fecha de entrega: 27 o... ::
Fecha de entrega: 21 oct ::

Este perfil está gestionado

IGNACIO • campusfp.es
Sincroniza y personaliza Chrome en todos tus dispositivos

Activar sincronización...

Contraseñas y Autocompletar
Gestionar tu cuenta de Google
Personalizar perfil
Configuración de los servicios de Google
Añadir perfil de Chrome
Perfil de invitado abierto
Gestionar perfiles de Chrome

Sin fecha de entrega ::
Fecha de entrega: 4 nov ::
Fecha de entrega: 3 nov ::

Enviar o pulsar Enter

¿Qué mejorarías?

Pues mejoraría la aptitud del comercial

Este perfil está gestionado

IGNACIO • campusfp.es
Sincroniza y personaliza Chrome en todos tus dispositivos

Activar sincronización...

Contraseñas y Autocompletar
Gestionar tu cuenta de Google
Personalizar perfil
Configuración de los servicios de Google
Añadir perfil de Chrome
Perfil de invitado abierto
Gestionar perfiles de Chrome

Sin fecha de entrega ::
Fecha de entrega: 4 nov ::
Fecha de entrega: 3 nov ::
Fecha de entrega: 3 nov ::
Fecha de entrega: 29 oct ::
Fecha de entrega: 27 oct ::
Fecha de entrega: 21 oct ::

Volver a hacer Revise sus respuestas

¡Gracias!

Con tecnología de odoo >

CE 3d: exportación de datos

1. En la aplicación de **CRM**, ve a **Informes→Pronóstico**.

- Ve a la vista de **lista** y **elimina todos los filtros**.
- Haz capturas de pantalla.

The screenshot shows the Odoo CRM interface. On the left, there is a sidebar with a user profile for 'IGNACIO - campusfp.es' and various synchronization and profile management options. The main area is titled 'CRM' and shows a list of leads. The lead list includes columns for 'Nombre d...', 'Correo ele...', 'Comercial', 'Ingresos prorr...', and 'Etapa'. Each lead entry has a checkbox, a name, an email, a status (e.g., 'Ganado', 'Propuesta'), and communication methods like 'Correo electrónico' and 'SMS'. The list contains numerous entries, such as 'Interest in ...', 'Open Spac...', 'Modern O...', etc. At the bottom of the list, there is a note: 'cada vez que se actualiza el pronóstico, se generan leads automáticamente'.

Oportunid...	Nombre d...	Correo ele...	Comercial	Ingresos prorr...	Etapa	Correo electrónico	SMS
Interest in ...	info@agrol...	Marc Demo	2.000,00 €	Ganado	Correos enviados	Correo electrónico	SMS
Open Spac...	info@agrol...	Marc Demo	4.950,00 €	Propuesta	Correos enviados	Correo electrónico	SMS
Modern O...	Henry Jord...	henry@eli...	2.700,00 €	Propuesta	Correos enviados	Correo electrónico	SMS
Office Desi...	info@delta...	Mitchell Ad...	165,60 €	Propuesta	Correos enviados	Correo electrónico	SMS
Distributor...	John M. Br...	john.b@te...	19.800,00 €	Ganado	Correos enviados	Correo electrónico	SMS
Global Sol...	Robin Smith	info@delta...	3.420,00 €	Calificado	Correos enviados	Correo electrónico	SMS
Office Desi...	info@agrol...	Marc Demo	2.400,00 €	Nuevo	Correos enviados	Correo electrónico	SMS
Quote for ...	Erik N. Fre...	ErikNFrenc...	4.500,00 €	Calificado	Correos enviados	Correo electrónico	SMS
Devis pour ...	Erik N. Fre...	ErikNFrenc...	4.000,00 €	Nuevo	Correos enviados	Correo electrónico	SMS
5 VP Chairs	Benjamin F...	vauxoo@y...	1.680,00 €	Propuesta	Correos enviados	Correo electrónico	SMS
Customiza ...	Nhomar	vauxoo@y...	9.825,00 €	Propuesta	Correos enviados	Correo electrónico	SMS
DeltaPC: 1...	Leland Mar...	info@delta...	8.750,00 €	Calificado	Correos enviados	Correo electrónico	SMS
Balmer Inc...	Oliver Passot	olivier.pass...	350,00 €	Calificado	Correos enviados	Correo electrónico	SMS
Info about ...	info@agrol...	Mitchell Ad...	7.500,00 €	Calificado	Correos enviados	Correo electrónico	SMS
Quote for ...	Will McEnc...	willmac@r...	4.000,00 €	Nuevo	Correos enviados	Correo electrónico	SMS
Need 20 D...	info@myc...	Mitchell Ad...	54.000,00 €	Propuesta	Correos enviados	Correo electrónico	SMS
Access to ...	lumber-inv...	Marc Demo	2.000,00 €	Ganado	Correos enviados	Correo electrónico	SMS

c. **Exporta todos los datos** que aparecen a un archivo excel de nombre **CRM.xlsx**.

- Haz capturas de pantalla.

Screenshot of the Microsoft Dynamics 365 interface showing the 'Exportar información' (Export Information) dialog box. The dialog shows a list of fields available for export (e.g., 'Acción requerida', 'Actividad', 'Categoría', etc.) and fields selected for export (e.g., 'Comercial', 'Correo electrónico', 'Etapa'). The 'Formato de exportación' (Export format) is set to XLSX. The background shows a list of opportunities and a sidebar with user profile settings.

Screenshot of the Microsoft Dynamics 365 interface showing the 'Exportar información' (Export Information) dialog box. The dialog shows a list of fields available for export (e.g., 'Acción requerida', 'Actividad', 'Categoría', etc.) and fields selected for export (e.g., 'Comercial', 'Correo electrónico', 'Etapa'). The 'Formato de exportación' (Export format) is set to XLSX. The background shows a list of opportunities and a sidebar with user profile settings. A file named 'CRM.xlsx' is visible in the download history.

2. En la aplicación de **Ventas**, ve a **Informes→Ventas**.
 - a. Ve a la vista de **lista** y **elimina todos los filtros**.
 - b. Haz capturas de pantalla.

The screenshot shows a software application with a sidebar on the left and a main content area on the right.

Sidebar (Left):

- Este perfil está gestionado
- IGNACIO · campusfp.es
- Sincroniza y personaliza Chrome en todos tus dispositivos
- Activar sincronización...
- Contraseñas y Autocompletar
- Gestionar tu cuenta de Google
- Personalizar perfil
- Configuración de los servicios de Google
- Añadir perfil de Chrome
- Perfil de invitado abierto
- Gestionar perfiles de Chrome

Main Content Area (Right):

Ventas Pedidos A facturar Productos Informes Configuración

Análisis de ventas

Buscar...

Fecha de pedido	Pedido	Producto	Cliente	Comercial	Compañía	Cantidad	Precio unitario	
04/11/2025 12:32:56	S00013	[FURN_666...]	Gemini Fur...	Marc Demo	Academia ...	1,00	295,00 €	25
04/11/2025 12:32:56	S00004	Diseño int...	Gemini Fur...	Mitchell Ad...	Academia ...	16,00	75,00 €	1,20
04/11/2025 12:32:56	S00004	[FURN_777...]	Gemini Fur...	Mitchell Ad...	Academia ...	2,00	70,00 €	14
04/11/2025 12:32:56	S00007	[FURN_777...]	Gemini Fur...	Mitchell Ad...	Academia ...	1,00	18,00 €	1
04/11/2025 12:32:56	S00004	[FURN_888...]	Gemini Fur...	Mitchell Ad...	Academia ...	10,00	45,00 €	45
04/11/2025 12:32:56	S00007	[FURN_888...]	Gemini Fur...	Mitchell Ad...	Academia ...	1,00	40,00 €	4
04/11/2025 12:32:56	S00006	[FURN_009...]	Lumber Inc	Mitchell Ad...	Academia ...	1,00	750,00 €	75
04/11/2025 12:32:56	S00008	[FURN_026...]	Gemini Fur...	Marc Demo	Academia ...	2,00	120,50 €	24
04/11/2025 12:32:56	S00010	[FURN_026...]	Gemini Fur...	Marc Demo	Academia ...	2,00	120,50 €	24
04/11/2025 12:32:56	S00012	[FURN_026...]	Gemini Fur...	Marc Demo	Academia ...	2,00	120,50 €	24
04/11/2025 12:32:56	S00013	[FURN_026...]	Gemini Fur...	Marc Demo	Academia ...	1,00	120,50 €	12
04/11/2025 12:32:56	S00014	[FURN_026...]	Gemini Fur...	Marc Demo	Academia ...	4,00	120,50 €	48
04/11/2025 12:32:56	S00016	[FURN_026...]	Gemini Fur...	Marc Demo	Academia ...	3,00	120,50 €	36
04/11/2025 12:32:56	S00007	[FURN_666...]	Gemini Fur...	Mitchell Ad...	Academia ...	5,00	295,00 €	1,47
04/11/2025 12:32:56	S00010	[FURN_666...]	Gemini Fur...	Marc Demo	Academia ...	2,00	255,00 €	51
04/11/2025 12:32:56	S00012	[FURN_666...]	Gemini Fur...	Marc Demo	Academia ...	1,00	315,00 €	31
04/11/2025 12:32:56	S00014	[FURN_666...]	Gemini Fur...	Marc Demo	Academia ...	4,00	275,00 €	1,10

c. Exporta todos los **datos** que aparecen a un archivo excel de nombre **Ventas.xlsx**.

d. Haz capturas de pantalla.

The screenshot shows a dual-pane interface. On the left, a dark sidebar for 'Centro educativo' displays user information (IGNACIO, campusfp.es), sync status, and links for passwords, Google account management, profile customization, and service configuration. On the right, the Odoo Sales module is open, showing a list of 44 selected sales orders. A modal window titled 'Exportar información' is displayed, allowing users to choose export format (XLSX or CSV) and select fields to export, such as 'Cliente', 'Comercial', and 'Compañía'. The bottom navigation bar shows the user is in 'Descargas' (Downloads) folder, containing files like 'Ventas.xlsx' and 'CRM.xlsx'.

CE 3e: automatización de extracciones mediante procesos

- Aplica el filtro “presupuestos por comercial” que has creado en el apartado CE 3a.
 - Haz capturas de pantalla.

The screenshot shows the Odoo interface with the 'Ventas' (Sales) module selected. A search bar at the top right contains the filter 'Presupuestos por comercial'. The main area displays a list of sales records with columns for Date, Order Number, Product, Client, Commercial, Company, Quantity, Unit Price, and Total. The data is grouped by commercial, with totals at the bottom of each group. On the left, there is a sidebar with user synchronization settings and delivery date filters.

Fecha de pedido	Pedido	Producto	Cliente	Comercial	Compañía	Cantidad	Precio unitario	Total
Marc Demo (4)								
04/10/2025 13:32:00	S00001	[FURN_777... Deco Addict	Marc Demo	Academia ...		2,00	65,00 €	130,00
04/10/2025 13:32:00	S00001	[FURN_888... Deco Addict	Marc Demo	Academia ...		5,00	145,00 €	725,00
04/10/2025 13:32:00	S00005	[FURN_888... Deco Addict	Marc Demo	Academia ...		1,00	405,00 €	405,00
04/10/2025 13:32:00	S00001	[FURN_666... Deco Addict	Marc Demo	Academia ...		3,00	295,00 €	885,00
Mitchell Admin (7)								
04/11/2025 12:32:55	S00003	[FURN_777... Ready Mat	Mitchell Adm...	Academia ...		1,00	70,00 €	70,00
04/11/2025 12:32:55	S00003	Diseño int...	Ready Mat	Mitchell Adm...	Academia ...	10,00	30,75 €	307,50
04/10/2025 13:32:00	S00002	Área de ca...	Ready Mat	Mitchell Adm...	Academia ...	30,00	38,25 €	1.147,50
04/10/2025 13:32:00	S00002	Diseño int...	Ready Mat	Mitchell Adm...	Academia ...	24,00	75,00 €	1.800,00
04/10/2025 13:32:00	S00019	[FURN_777... YourComp...	Mitchell Adm...	Academia ...		2,00	65,00 €	130,00
04/10/2025 13:32:00	S00019	[FURN_888... YourComp...	Mitchell Adm...	Academia ...		5,00	145,00 €	725,00
04/10/2025 13:32:00	S00019	[FURN_666... YourComp...	Mitchell Adm...	Academia ...		3,00	295,00 €	885,00
						86,00	165,11	7.210,00

- Exporta todos los datos que aparecen a un archivo excel de nombre Presupuestos.xlsx.
- Haz capturas de pantalla.

The screenshot shows the Odoo interface with the 'Ventas' (Sales) module selected. A modal dialog titled 'Exportar información' (Export Information) is open. It shows a list of selected records ('11 seleccionado') and a 'Formato de exportación:' (Export format) section with 'XLSX' selected. Below this, there are two columns: 'Campos disponibles' (Available fields) and 'Campos a exportar' (Fields to export). The 'Campos disponibles' column lists various sales-related fields like Date, Product, Client, Commercial, etc. The 'Campos a exportar' column lists the specific fields selected for export, including Client, Commercial, Company, Date, Product, Total, and Unit Price. The background shows the same sales analysis list as the previous screenshot.

CE 3c: generación de informes

1. En un nuevo archivo Power BI de nombre ***nombreyapellidos-AE1_GE_SGE.pbix***.
 - a. Carga los datos de CRM.xlsx en una entidad de nombre CRM (Renombra la entidad *Sheet* que te aparecerá).
 - b. Haz capturas de pantalla.

Comercial	Correo electrónico	Etapa	12 Ingresos prorrteados
Marc Demo	info@agrolait.com	Ganado	2000
Marc Demo	info@agrolait.com	Propuesta	4950
Mitchell Admin	henry@elight.com	Propuesta	2700
Mitchell Admin	info@delatap.example.com	Propuesta	165,6
Mitchell Admin	john.b@tech.info	Ganado	19800
Mitchell Admin	info@delatap.example.com	Calificado	3420
Marc Demo	info@agrolait.com	Nuevo	2400
Mitchell Admin	ErikNFrench@armyspy.com	Calificado	4500
Mitchell Admin	ErikNFrench@armyspy.com	Nuevo	4000
Mitchell Admin	vauooo@yourcompany.example.com	Propuesta	1680
Marc Demo	vauooo@yourcompany.example.com	Propuesta	9825
Marc Demo	info@delatap.example.com	Calificado	8750
Marc Demo	olivier.passo@balmer.inc.sa	Calificado	350
Mitchell Admin	info@agrolait.com	Calificado	7500
Mitchell Admin	willmac@reddifmail.example.com	Nuevo	4000
Mitchell Admin	info@mycompany.net	Propuesta	54000
Marc Demo	lumber-inv92@example.com	Ganado	2000

- c. Carga los datos de Ventas.xlsx en una entidad de nombre Ventas (Renombra la entidad *Sheet* que te aparecerá).
- d. Haz capturas de pantalla.

The screenshot shows the Power BI desktop interface. On the left, there's a browser window for 'campusfp.es' with a sidebar containing various profile management options. The main area of the desktop shows a 'CRM' dataset with a table named 'Ventas'. A red box highlights the 'Ventas' tab in the 'Consultas' pane. To the right is a preview of the 'Ventas' table, which contains columns 'Cliente', 'Comercial', and 'Compañía' with 15 rows of data.

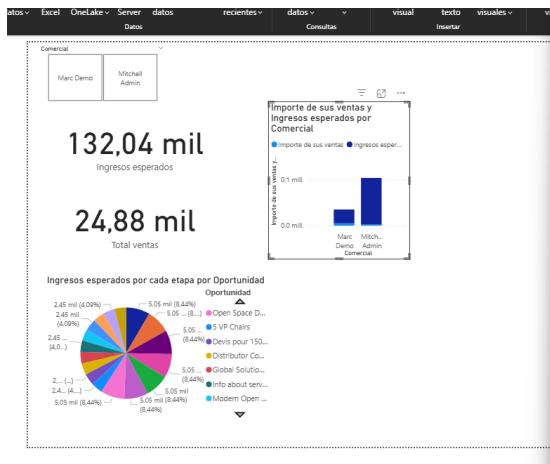
e. Relaciona CRM y Ventas por Comercial. Ignora los warnings.

f. Haz capturas de pantalla.

This screenshot shows the Power BI desktop interface with the 'CRM' and 'Ventas' datasets loaded. The 'CRM' dataset is expanded, showing its internal structure with fields like 'Comercial', 'Correo electrónico', 'Etapa', etc. The 'Ventas' dataset is also expanded, showing fields such as 'Cliente', 'Comercial', 'Compañía', 'Ctd. pedida', 'Fecha de pedido', 'Pedido', 'Precio unitario', 'Total', and 'Variante de producto'. A red box highlights the 'Ventas' dataset in the 'Consultas' pane.

2. Crea las siguientes visualizaciones:

- Segmentación de datos por comercial.
- Tarjeta con el total de ingresos esperados.
- Tarjeta con el total ventas.
- Gráfico circular con los ingresos esperados por cada etapa de la oportunidad.
- Gráfico de columnas apiladas en el que se vea para cada comercial sus ingresos esperados y el importe de sus ventas.
- Haz capturas de pantalla.



Este perfil está gestionado



IGNACIO · campusfp.es

Sincroniza y personaliza Chrome en todos tus dispositivos

Activar sincronización...

Contraseñas y Autocompletar

Gestionar tu cuenta de Google

Personalizar perfil

Configuración de los servicios de Google

Añadir perfil de Chrome

Perfil de invitado abierto

Gestionar perfiles de Chrome

SGE-Actividades T1

SGE-AE-GETAFE-RA3

Publicado: 12:38

SGE-GETAFE-AE-RA3.docx

Microsoft Word

Ver instrucciones

CE 3h: obtención de información relevante

Responde **razonadamente** a las siguientes preguntas:

1. ¿Qué comercial ha vendido más?
 - a. Apóyate en los gráficos ya creados o crea nuevos gráficos o medidas si lo consideras necesario.

El comercial que mas a vendido es de Mitchell Admin

- b. Haz capturas de pantalla.

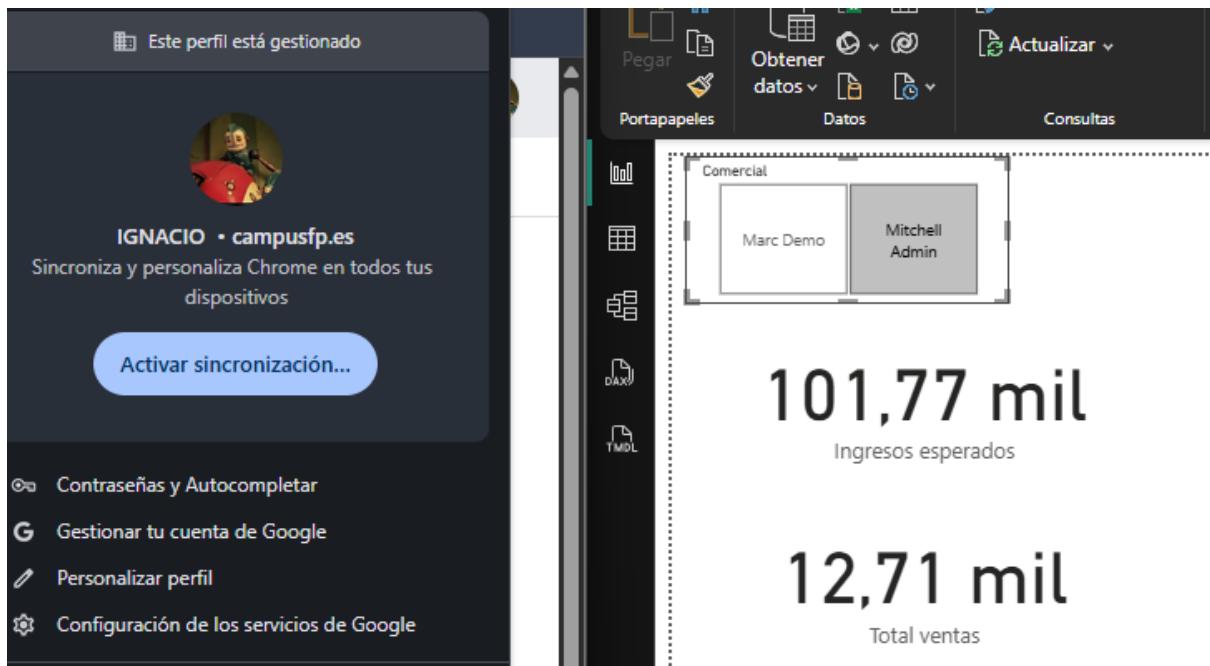
The screenshot shows a browser profile settings page on the left and a Power BI dashboard on the right.

Browser Profile Settings:

- Header: Este perfil está gestionado
- Profile Picture: IGNACIO - campusfp.es
- Description: Sincroniza y personaliza Chrome en todos tus dispositivos
- Button: Activar sincronización...
- Links:
 - Contraseñas y Autocompletar
 - Gestionar tu cuenta de Google
 - Personalizar perfil
 - Configuración de los servicios de Google

Power BI Dashboard:

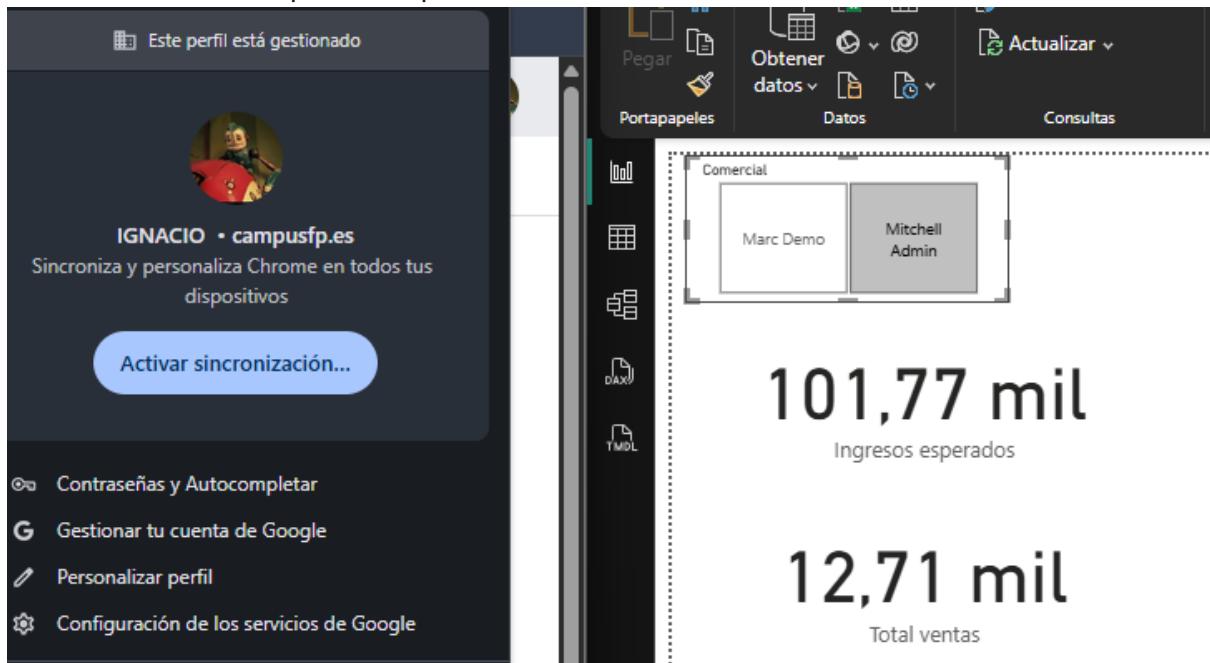
- Top navigation: Portapapeles, Obtener datos, Datos, Consultas.
- Card 1: Comercial (Marc Demo)
- Card 2: Mitchell Admin
- Card 3: 30,28 mil (Ingresos esperados)
- Card 4: 12,17 mil (Total ventas)



2. ¿Qué comercial consideras que es más eficiente en base a lo que pronosticó vender y a lo que ha vendido realmente?

El de Mitchell Admin es el que tiene mejor pronóstico de venta ya que triplica a Marc Demo.

- a. Apóyate en los gráficos ya creados o crea nuevos gráficos o medidas si lo consideras necesario.
- b. Haz capturas de pantalla.



The screenshot shows a Power BI dashboard with the following elements:

- Top Bar:** Includes icons for Pegar (Paste), Portapapeles (Clipboard), Obtener datos (Get Data), Datos (Data), Transformar datos (Transform Data), and Actualizar (Update).
- Left Sidebar:** Shows a profile picture of Ignacio and the text "Este perfil está gestionado". Below it are links: Contraseñas y Autocompletar, Gestionar tu cuenta de Google, Personalizar perfil, Configuración de los servicios de Google, Añadir perfil de Chrome, Perfil de invitado abierto, and Gestionar perfiles de Chrome.
- Dashboard Content:**
 - A card titled "Comercial" displays two names: Marc Demo and Mitchell Admin.
 - A large text "30,28 mil" with the subtitle "Ingresos esperados" (Expected Income).
 - A large text "12,17 mil" with the subtitle "Total ventas" (Total Sales).
- Right Sidebar:** Includes icons for DAX, TMQ, and other Power BI navigation options.

CE 3f: verificación del rendimiento

1. Registra el tiempo que tarda Odoo en ejecutar el filtro (CE 3a).

The screenshot shows a Power BI dashboard with the following elements:

- Top Bar:** Includes icons for Pausar objetos visuales (Pause Visual Objects), Actualizar objetos visuales (Update Visual Objects), Ajustes preestablecidos de optimización (Optimization Predefined Settings), Analizador de rendimiento (Performance Analyzer), Botón Aplicar todas las segmentaciones (Button Apply all Segmentations), and Botón Aplicar (Apply Button).
- Left Sidebar:** Shows a profile picture of Ignacio and the text "Este perfil está gestionado". Below it are links: Contraseñas y Autocompletar, Gestionar tu cuenta de Google, Personalizar perfil, Configuración de los servicios de Google, Añadir perfil de Chrome, Perfil de invitado abierto, and Gestionar perfiles de Chrome.
- Dashboard Content:**
 - A card titled "Comercial" displays two names: Marc Demo and Mitchell Admin.
 - A large text "101,77 mil" with the subtitle "Ingresos esperados" (Expected Income).
 - A large text "12,71 mil" with the subtitle "Total ventas" (Total Sales).
 - A pie chart titled "Ingresos esperados por cada etapa por Oportunidad" (Expected Income by Opportunity Stage) showing various segments.
 - An open "Analizador de rendimiento" (Performance Analyzer) window on the right side lists recorded sessions and their durations.
- Right Sidebar:** Includes icons for Borrar (Delete), Exportar (Export), and Visualizaciones (Visualizations).

2. Registra el tiempo que tarda Power BI en cargar y actualizar el modelo (CE 3c) con los archivo excel descritos.

Tarda como máximo 1 segundos

3. Indica si estos tiempos te parecen óptimos para el volumen de datos manejados. Si ya que es lo que tarda en abrir los datos.

CE 3g: documentación de operaciones e incidencias

1. Añade el siguiente apartado al documento PDF *nombreyapelidos-AE1_GE_SGE.pdf* que se describe en el formato de envío:
 - a. Registro de incidencias:

- Al menos una incidencia, real o simulada.

A la hora de probar una encuesta odoo me bloquea la encuesta diciendo que esta la sesión ya abierta.

- Solución adoptada.

Eliminar y recrear la encuesta creada anteriormente por si había algún problema a la hora de crearla

Rúbrica

La nota de la rúbrica podrá verse alterada por la actitud mostrada antes, durante y después de la realización de la actividad evaluable.

CE	Sobresaliente	Suficiente	Insuficiente
Formato de envío	10 puntos. Se cumplen satisfactoriamente todos los requisitos especificados en este apartado.	0 puntos. Se incumple una o más de las especificaciones del formato de envío : portada, índice, nombre, sin faltas de ortografía, nomenclatura de archivos,....	
3a Herramientas y lenguajes de consulta	13 puntos. Se cumplen satisfactoriamente todos los requisitos especificados en este apartado.	7 puntos. Hay requisitos especificados en este apartado que no se cumplen satisfactoriamente	0 puntos. No se cumple ninguno de los requisitos especificados en este apartado.
3b Generación de formularios	9 puntos. Se cumplen satisfactoriamente todos los requisitos especificados en este apartado.	5 puntos. Hay requisitos especificados en este apartado que no se cumplen satisfactoriamente	0 puntos. No se cumple ninguno de los requisitos especificados en este apartado.
3c Generación de informes	9 puntos. Se cumplen satisfactoriamente todos los requisitos especificados en este apartado.	5 puntos. Hay requisitos especificados en este apartado que no se cumplen satisfactoriamente	0 puntos. No se cumple ninguno de los requisitos especificados en este apartado.
3d Exportación de datos	9 puntos. Se cumplen satisfactoriamente todos los requisitos especificados en este apartado.	5 puntos. Hay requisitos especificados en este apartado que no se cumplen satisfactoriamente	0 puntos. No se cumple ninguno de los requisitos especificados en este apartado.

3e Automatización de extracciones mediante procesos	14 puntos. Se cumplen satisfactoriamente todos los requisitos especificados en este apartado.	7 puntos. Hay requisitos especificados en este apartado que no se cumplen satisfactoriamente	0 puntos. No se cumple ninguno de los requisitos especificados en este apartado.
3f Verificación del rendimiento	9 puntos. Se cumplen satisfactoriamente todos los requisitos especificados en este apartado.	4 puntos. Hay requisitos especificados en este apartado que no se cumplen satisfactoriamente	0 puntos. No se cumple ninguno de los requisitos especificados en este apartado.
3g Documentación de operaciones e incidencias	9 puntos. Se cumplen satisfactoriamente todos los requisitos especificados en este apartado.	4 puntos. Hay requisitos especificados en este apartado que no se cumplen satisfactoriamente	0 puntos. No se cumple ninguno de los requisitos especificados en este apartado.
3h Obtención de información relevante	18 puntos. Se cumplen satisfactoriamente todos los requisitos especificados en este apartado.	9 puntos. Hay requisitos especificados en este apartado que no se cumplen satisfactoriamente	0 puntos. No se cumple ninguno de los requisitos especificados en este apartado.
Puntuación Total	Máxima: 100 puntos		