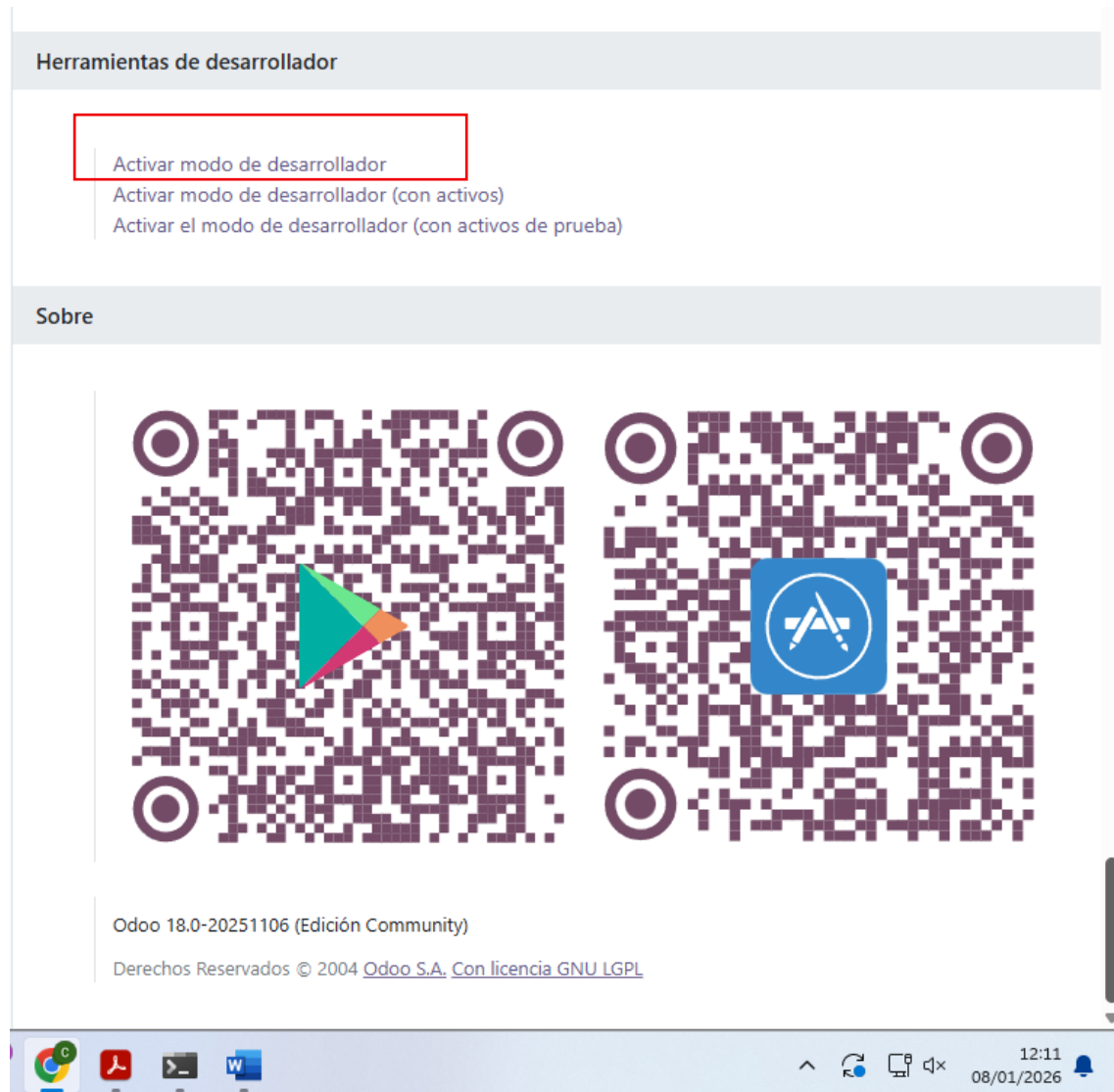


## TAREA 4.2 - Consulta y análisis de la información en Odoo desde el cliente web

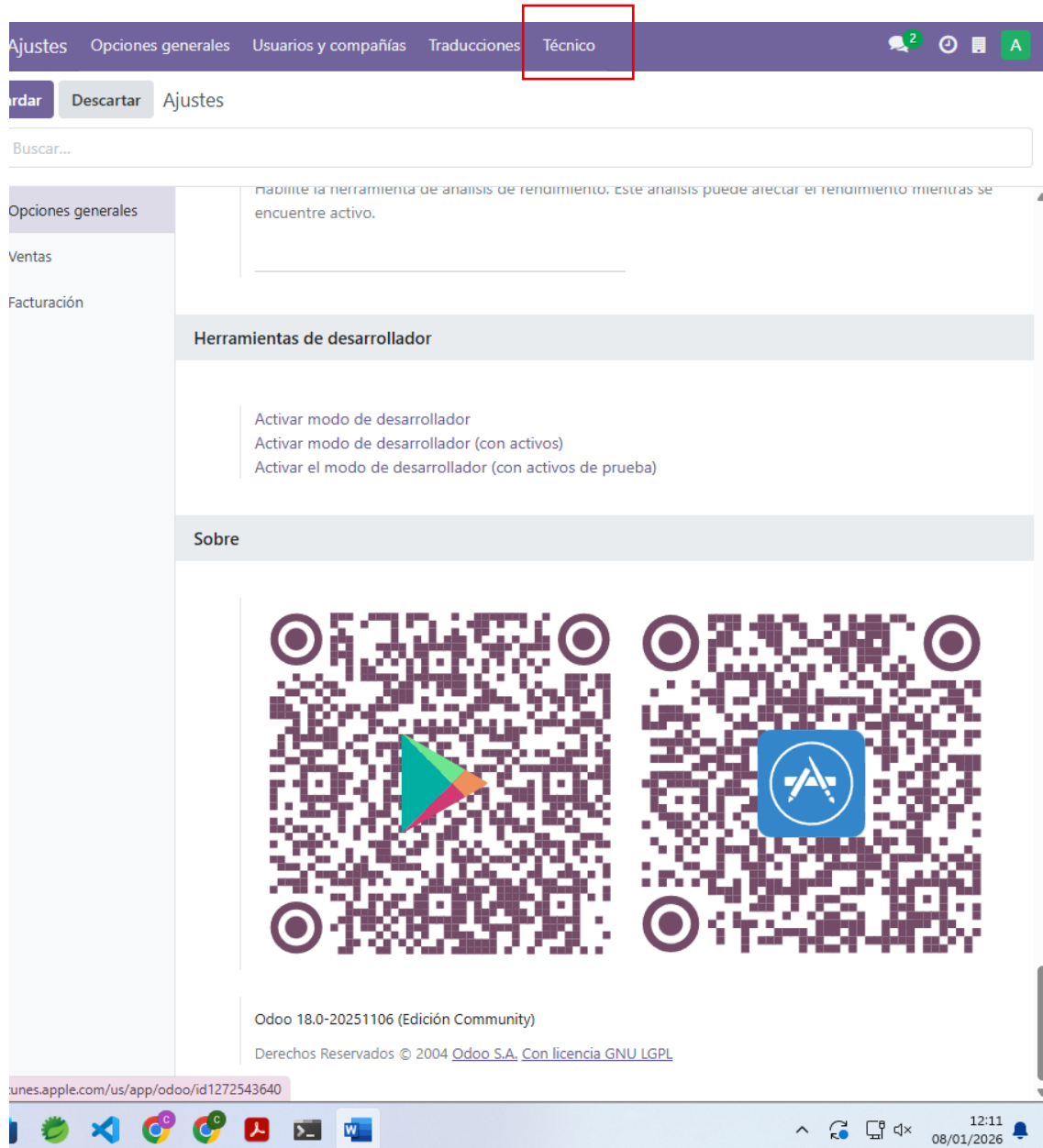
### INSTRUCCIONES

#### 1. Activar el modo desarrollador

1. Entra en **Ajustes** → **Activar Modo Desarrollador**.



2. Incluye una captura donde se vea el menú **Técnico**.



3. Explica en 3–4 líneas por qué este modo es útil para personal técnico.

Permite ver la estructura interna del sistema, con esto podemos ver las vistas, los menús, los permisos, así como los modelos de datos y los campos de la base de datos en tiempo real.

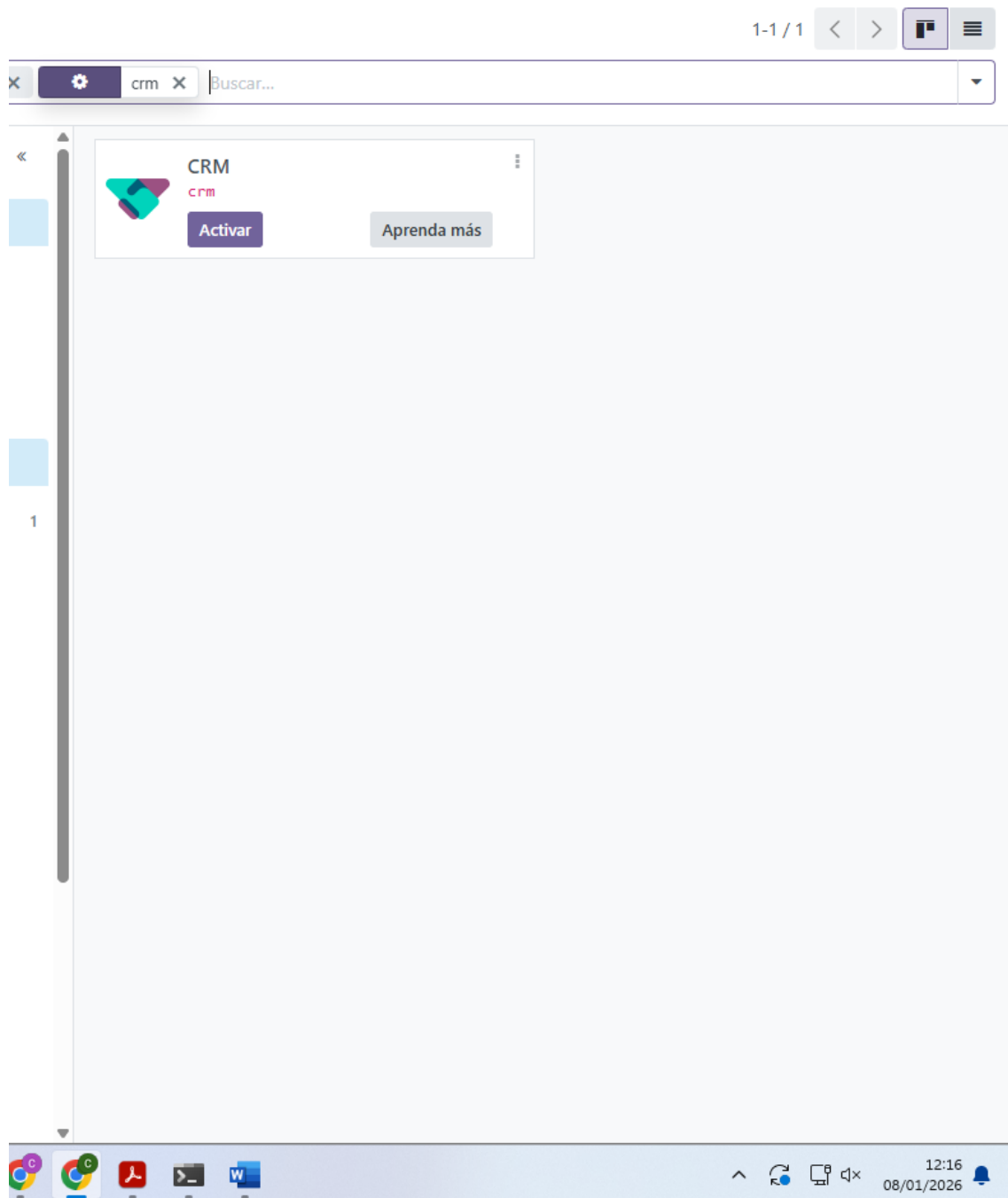
## 2. Menús y submenús (CRM + Ventas/Facturación)

Explora **ambos módulos**.

### A. CRM

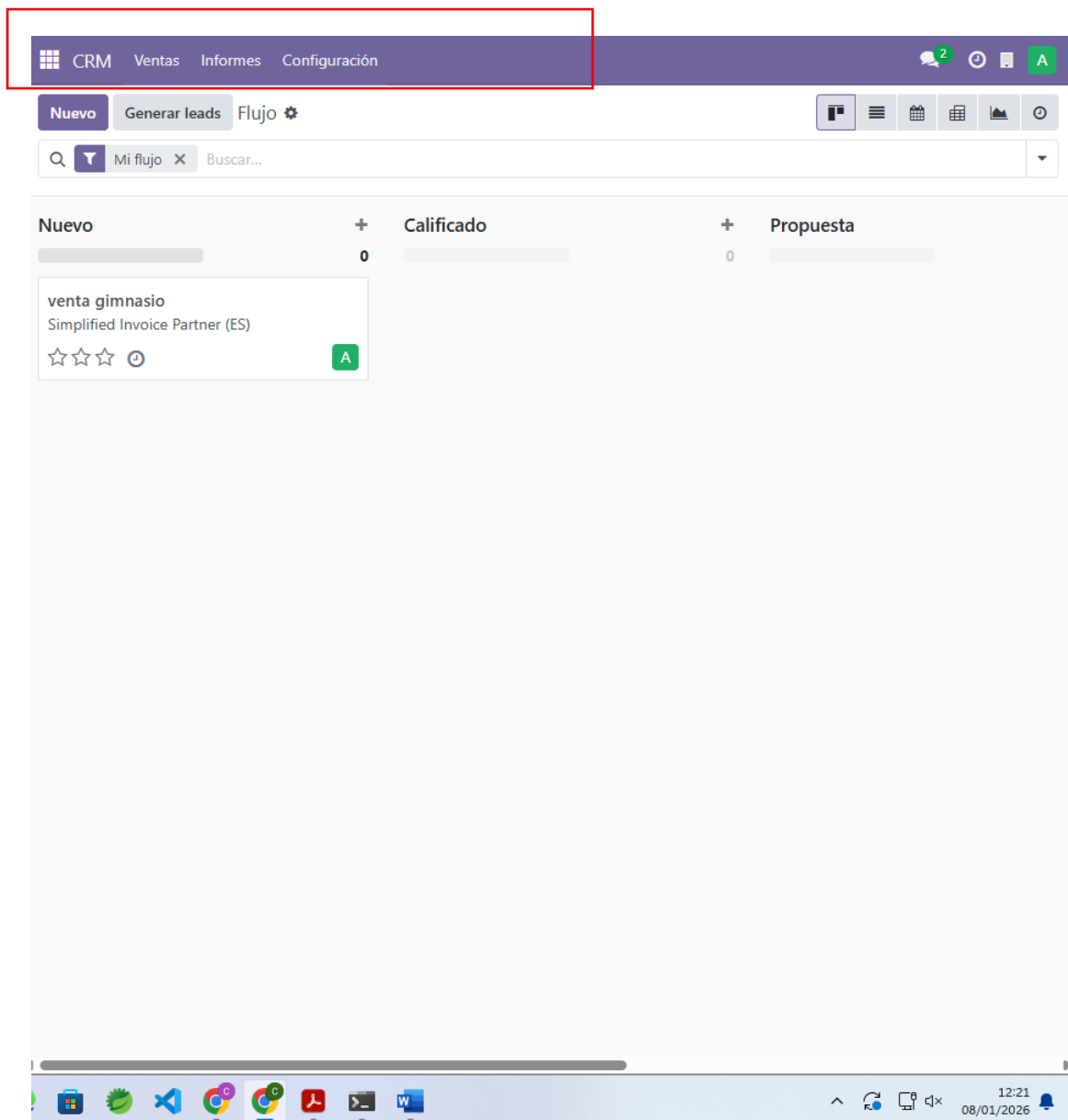
1. Entra en el módulo CRM.

He tenido que instalar el módulo CRM dándole a “activar” porque no lo tenía instalado.



2. Anota el nombre del módulo y **tres submenús** visibles (ej.: Oportunidades, Ventas, Informes...).

3. Incluye 1 captura donde se vean los submenús.



## B. Ventas o Facturación

1. Accede al módulo Ventas o Facturación.
2. Anota el nombre del módulo y **tres submenús**.
3. Añade 1 captura donde aparezcan.

Ventas Pedidos A facturar Productos Informes Configuración

Nuevo Subir Presupuestos

1-1 / 1

Mis presupuestos Buscar...

Número	Fecha de creación	Cliente	Comercial	Actividades	Total	Estado
S00001	08/01/2026 12:23:19	Simplified Invoice Partner (E...	A Administrat...		242,00 €	Presupuesto envi...

242,00 €

12:24 08/01/2026

### 3. Vistas en acción

#### A. CRM – Oportunidades

1. Cambia entre las vistas **Kanban** y **Lista**.

Así en KANBAN

CRM Ventas Informes Configuración

Nuevo Generar leads Flujo

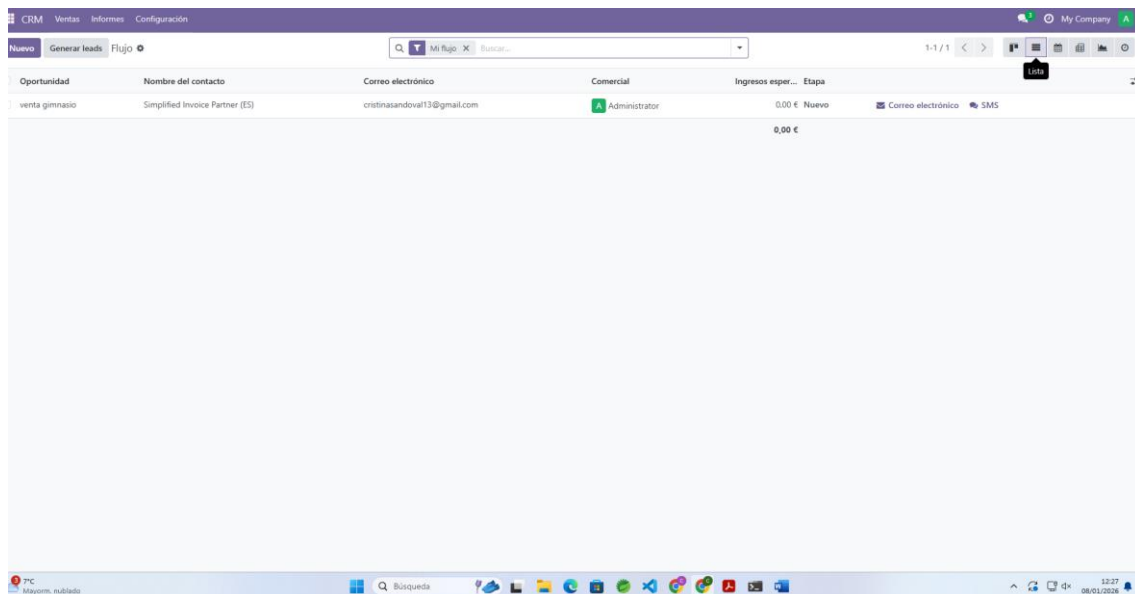
Mi flujo Buscar...

Nuevo + Calificado + Propuesta + Ganado + Etapa

venta gimnasio  
Simplified Invoice Partner (ES)

12:24 08/01/2026

Así en Lista



3.Explica:

•Qué diferencias observas:

La vista Kanban es visual y se ve la etapa en la que está(nuevo, calificado, propuesta) y la vista Lista permite ver campos como nombre del contacto, correo electrónico,comercial,ingresos.

•En qué situaciones usarías cada tipo de vista.

## B. Ventas/Facturación – Pedidos o Facturas

1.Cambia entre las vistas **Lista** y **Formulario**.

2.Incluye una captura de cada una.

3.Explica:

•Qué información aparece en Lista que no aparece en Formulario.

•Qué información aparece en Formulario que no aparece en Lista.

•Cuándo elegirías una u otra.

## 4. Análisis de modelos y campos

Localiza **dos modelos**, uno de CRM y otro de Ventas/Facturación.

### A. Modelo de CRM

1.En **Técnico** → **Modelos**, busca el modelo relacionado con las oportunidades.

2.Anota:

- Nombre técnico.
  - Cinco campos (nombre + breve función de cada uno).
- 3.Incluye una captura de la vista de campos.

## **B. Modelo de Ventas/Facturación**

- 1.Localiza el modelo de pedidos o facturas.
- 2.Anota:
- Nombre técnico.
  - Cinco campos explicados.
- 3.Añade una captura de los campos del modelo.

## **5. Acciones**

Debes identificar **dos acciones**: una de CRM y otra de Ventas/Facturación.

Por cada acción indica:

- Nombre de la acción.
- Tipo (act\_window, servidor, etc.).
- Modelo al que está asociada.
- Vista que abre cuando el usuario hace clic.

Incluye **una captura por acción**.

## **6. Informes**

Identifica **dos informes**, uno de cada módulo:

- Nombre del informe.
- Modelo asociado.
- Formato de salida (PDF, HTML...).
- Explica en 2–3 líneas por qué Odoo necesita la librería *wkhtmltopdf*.

Añade **una captura de cada informe** en el listado de informes.

## **7. Conclusión final**

Escribe entre 6 y 10 líneas explicando:

- Qué has aprendido sobre cómo Odoo organiza su información.
- Qué parte te ha resultado más fácil.
- Qué parte te ha costado más y por qué.

- Qué relación ves entre lo que se muestra al usuario y los elementos internos (modelos, vistas, acciones).