

## ◆ Examen\_WEBSITE.pdf

### Checkout y Pedidos

#### 1.¿Cómo se lleva al cliente al checkout después de agregar al carrito?

→ The customer always has the choice.

#### 2.¿Qué puedes hacer para recopilar información adicional en un pedido?

→ Customers have an "Additional comment" box at the end of their checkout.

#### 3.¿Es posible agregar imágenes y texto en los pasos del checkout?

→ No, you cannot add extra text and images.

---

### Envíos y Pagos

#### 4.¿Qué hace configurar un peso o volumen máximo para un método de envío?

→ It disables the shipping method if the total weight or volume exceeds the set limit.

#### 5.¿Qué permite la función “Capture Amount Manually” en proveedores de pago?

→ The payment is authorized, but you must manually capture the amount later.

#### 6.¿Qué debes hacer al configurar un nuevo proveedor de pago por primera vez en Odoo?

→ Use test mode to process a fake payment and ensure proper setup.

#### 7.¿Qué puedes personalizar en la pestaña “Messages” de un proveedor de pago?

→ The messages displayed to the customer for different payment statuses.

---

### Acceso y Portal del Cliente

#### 8.¿Qué ocurre si se configura el inicio de sesión como “mandatory” en el checkout?

→ Customers must create an account or log in to complete their checkout.

#### 9.¿Cómo conceder acceso al portal del cliente?

→ Go to the customer's profile and click on "Grant access" in the actions menu.

#### 10.¿Qué puede acceder un cliente desde su portal?

→ Sales orders, invoices, bills, projects, and other account-related information.

---

## Gestión de Pedidos

### 11. ¿Qué significa la etapa "Quotation" en Odoo?

→ The product has been added to the cart, but the customer hasn't completed the checkout process.

### 12. ¿Dónde ver todos los pedidos confirmados desde el sitio web?

→ In the Orders section under the eCommerce tab.

### 13. ¿Qué hace la opción "automatic invoice"?

→ An invoice is automatically created and sent to the customer when payment is confirmed.

---

## Productos Opcionales y Accesorios

### 14. ¿Cuál es la diferencia entre productos opcionales y accesorios?

→ Optional products are suggested when the customer clicks "add to cart," while accessory products are suggested when the customer reviews their cart before payment.

### 15. ¿Cómo funciona el upselling en Odoo?

→ It involves offering alternative upgraded versions of the product.

### 16. ¿Dónde se configuran las opciones de cross-selling y upselling?

→ In the product's "Sales" tab within the eCommerce application.

### 17. ¿Qué ocurre cuando un cliente selecciona un producto opcional?

→ The optional product substitutes the initial product in the cart.

---

## Programas de Fidelidad y Tarjetas de Regalo

### 18. ¿Cuál es el propósito principal de un programa de lealtad?

→ To reward customers with points for purchases that they can later redeem for rewards.

### 19. ¿Cómo se configura un programa de tarjetas de regalo?

→ By creating a product named "gift card" and publishing it on the website.

---

## Integración con Documentos y Contabilidad

### 20. ¿Cómo integrar la App de Contabilidad con la App de Documentos?

→ Go to Documents → Settings → Enable Accounting Workspace

### 21. ¿Cómo convertir Órdenes de Compra en Facturas de Proveedor?

→ By using the "Workflow Actions" feature

### 22. ¿A qué se aplica una Acción de Flujo de Trabajo (Workflow Action)?

→ An action applies to all sub-workspaces under the Related Workspace you selected.

---

## ◆ Examen\_CRM.pdf

### Actividades y CRM Dashboard

1. ¿Dónde ver una lista detallada de todas las actividades completadas?

→ List View

2. ¿Qué función permite a los gerentes rastrear el rendimiento de actividades por vendedor?

→ Reporting with 'Group By' > Salesperson

3. ¿Para qué sirve asignar una plantilla de correo a una actividad disparada?

→ Automatically populating the message content

4. ¿Cómo personalizar una etapa desde el dashboard principal (vista Kanban)?

→ Hover over the top of a stage, revealing a 'gear' icon. Click that, and choose customizations from a drop-down menu

5. ¿Cómo programar una actividad desde el dashboard (Kanban)?

→ Click the 'clock' icon on the Kanban card of the opportunity

6. ¿Qué información contiene la pestaña "Extra Information" de una oportunidad?

→ 'Contact Information', 'Marketing', and 'Tracking'

---

### Probabilidad y Etapas

7. ¿Qué ocurre con la probabilidad al avanzar en el pipeline?

→ It automatically adjusts accordingly

8. ¿Cómo restaurar la predicción de probabilidad de Odoo tras una modificación manual?

→ By clicking the 'gear' icon beside the probability field

9. ¿Qué función debe activarse para asignar un vendedor a varios equipos?

→ Multi Teams

---

### Actividades y Oportunidades

10. ¿Qué ocurre al hacer clic en una barra de color en una etapa del Kanban?

→ It displays the opportunities that have an activity status in the selected color, in that stage only

11. ¿Qué hace el botón "Snooze"?

→ It sets the activity deadline to 7 days from today

**12.¿Cómo programar una actividad sin saber la disponibilidad de otros?**

→ In the activity, schedule a 'Call' or 'Meeting', open the 'Calendar' app, and use the 'Share Availabilities' button

**13.¿Se pueden editar oportunidades marcadas como "Won"?**

→ Yes, but I need to move the opportunity back to the previous stage first

**14.¿Por qué no se ven las oportunidades "Lost" en el pipeline?**

→ They are hidden automatically

**15.¿Se pueden restaurar y editar oportunidades "Lost"?**

→ Yes, I can restore and edit opportunities that have been marked as Lost. I need to click the 'Restore' button

---

## Asignación Automática y Equipos

**16.¿Qué ajuste permite asignar leads automáticamente a vendedores?**

→ Rule-Based Assignment

**17.¿Cómo configurar una dirección de correo para un equipo de ventas?**

→ The 'Email Alias' field

**18.¿Dónde editar el dominio para asignación automática de leads?**

→ Assignment Rules

**19.¿Qué categorías aparecen en las tarjetas Kanban de la página "Teams"?**

→ All of the above (Open opportunities, Overdue opportunities, Quotations)

**20.¿Qué tipo de gráfico NO está en la vista gráfica?**

→ Area chart

**21.¿Cómo agregar nuevas categorías a la tabla pivot?**

→ Both A and C (Clicking a 'plus sign' + using search filters)

---

## Plugins de Correo (Gmail / Outlook)

**22.¿Cómo añadir el plugin Odoo Inbox Add-in a Gmail?**

→ Click the 'plus' sign in the right sidebar > search for "Odoo" > click the 'Odoo Inbox Addin' square > Click Install

**23.¿Qué hacer en el plugin para crear una oportunidad desde Gmail?**

→ Click 'Create' (under the 'Opportunities' section)

**24.¿En qué etapa aparece una tarea creada desde el plugin de Gmail?**

→ 'New'

**25.¿Qué debe activarse en Configuración General para que funcionen los plugins de correo?**

→ Mail Plugins

**26.¿Dónde encontrar instrucciones para instalar plugins de correo?**

→ From the Odoo Documentation

**27.¿Qué ocurre al hacer clic en el ícono de correo junto a un contacto en Outlook?**

→ It logs that specific email into that contact's form in Odoo

---

## Informes y Leads

**28.¿Con qué opción agrupar por motor de búsqueda?**

→ Source

**29.¿Cómo seleccionar leads activos en línea para un informe?**

→ Filters > Active

**30.¿Qué vista usar para ver una tabla del informe?**

→ List

**31.¿Cómo activar Leads en Odoo CRM?**

→ CRM > Configuration > Settings > Leads > Tick Checkbox

**32.¿Cómo se asigna la probabilidad de un Lead?**

→ Manually by the salesperson, or through Odoo's historical data.

**33.¿Qué es obligatorio para guardar un lead?**

→ Customer name

---

## Generación Automática de Leads

**34.¿Qué opción debe seleccionarse en un formulario web para generar leads?**

→ Create a Lead

**35.¿Qué opción se debe marcar en el equipo de ventas para crear leads desde un alias de correo?**

→ Generate

**36.¿Dónde aparece el cuerpo del correo en un lead generado por email?**

→ In the 'Chatter'

**37.¿Qué valor usar en "Lead Type" al generar leads desde Eventos, Citas o Visitas web?**

→ Lead

**38.¿Qué casilla marcar en una cita para que genere oportunidades automáticamente?**

→ Generate Opportunities

**39.¿Cómo registrar visitantes web como leads sin que completen formularios?**

→ It's impossible

(Nota: Según la lógica de Odoo, esto en realidad sí es posible con tracking y reglas de generación, pero según el documento, la opción marcada como correcta es "It's impossible".)

---

## Enriquecimiento de Leads

40. **¿Qué ocurre si Odoo no encuentra información adicional sobre un lead?**  
→ No credit gets debited from your account
  41. **¿Cada cuánto se ejecuta el programador de enriquecimiento de leads?**  
→ 1 hour
  42. **¿Qué información necesita la base de datos externa para enriquecer leads?**  
→ Any of the above (Email, website, phone)
- 

## Generación y Asignación de Leads

43. **¿Se pueden generar leads sin país?**  
→ Yes
  44. **¿Desde dónde se pueden generar nuevos leads?**  
→ All of these answers except Team Pipelines
  45. **¿Cuántas industrias se pueden seleccionar al generar leads?**  
→ As many as you wish
  46. **¿Qué ajuste se necesita para asignación automática de leads?**  
→ Rule-Based Assignment
  47. **¿Dónde configurar reglas de asignación para vendedores individuales?**  
→ The Sales Team page
  48. **¿Qué hace la opción "Skip auto assignment"?**  
→ Skips auto assignment but allows manual assignment
- 

## Oportunidades y Gamificación

49. **¿Cómo mover una oportunidad a otra etapa?**  
→ On the dashboard, drag and drop the opportunity into the new stage. Or, in the opportunity, select the new stage
50. **¿Dónde ver el historial de una oportunidad?**  
→ In the chatter section on the opportunity page
51. **¿Cómo ver rápidamente la próxima reunión de una oportunidad?**  
→ Check the meeting date on the smart button in the opportunity page
52. **¿Qué debe activarse para configurar Gamificación?**  
→ Developer Mode

**53. ¿Dónde definir metas para equipos o vendedores?**

→ Settings app > Gamification Tools > Goal Definitions

**54. ¿Dónde personalizar o crear insignias (badges)?**

→ Settings app > Gamification Tools > Badges

---

◆ **Examen\_Planning.pdf**

## Planificación y Roles

**1. ¿Cómo mejorar la flexibilidad en la programación para satisfacer las necesidades de los empleados?**

→ Assign multiple roles to employees

**2. ¿Qué significa cuando algunos turnos tienen líneas diagonales?**

→ It means they haven't been published yet

## Intercambio de Turnos

**3. ¿Qué ocurre al solicitar un intercambio de turno?**

→ The original shift will remain assigned to you until another colleague takes it

**4. ¿Cuál afirmación es verdadera sobre el intercambio de turnos?**

→ It's possible to set up a time limit on shift switching