















Capítulo 3: Adquisición y compras		6 Lecciones · 37 min	
	Capítulo 3: Adquisición y compras		
	Adquisición y compras	✓ 10 xp	
	Fundamentos de Compras y tu primer cotización	✓ 2 xp	
	Control de facturas	✓ 2 xp	
	Ejercicio 3.1: Crea tu primer producto		
	Ejercicio 3.2: Tu primera solicitud de cotización de compra		

Capítulo 4: Ventas		7 Lecciones · 59 min	
	Introducción al capítulo 4: Ventas		
	Ventas	✓ 10 xp	
	Fundamentos de Ventas	✓ 7 xp	
	Crea Productos	✓ 10 xp	
	Tu primer cotización	✓ 5 xp	
	Ejercicio 4.1: Genera una cotización y diseña tu documento.		
	Scale-Up: Compra y vende		

1. Dentro de la cadena de suministro, ¿qué papel juega el proceso de adquisición?

- ☐ Es la última milla, llevando el producto al cliente.
- ☒ Es el primer paso, encargado de traer los insumos a la empresa.
- ☐ Es la contabilidad de los activos de la empresa.
- ☐ Es la gestión de las relaciones con los clientes (CRM).

2. ¿Cuál es el primer documento oficial que se crea en el proceso de adquisición para pedir precios a los proveedores?

- ☐ Crear la factura del proveedor.
- ☐ Confirmar la recepción de la mercancía.
- ☒ Crear la Solicitud de Cotización (RFQ).
- ☐ Enviar la orden de compra formal.

3. ¿Por qué es vital registrar la mercancía recibida en el sistema?

- ☐ Para iniciar el proceso de negociación.
- ☐ Para que finanzas pueda calcular los impuestos.
- ☐ Para asegurar que solo se pague por lo que se pidió.
- ☒ Para confirmar que el proveedor cumplió y que el inventario se actualice en tiempo real.

1. 1. En el video, el precio del 'Teakwood Table' cambia automáticamente de \$125 a \$100. ¿Qué funcionalidad de Odoo causa este cambio?

- ☐ A. Una promoción de temporada aplicada manualmente por el usuario.
- ☒ B. Las listas de precios de proveedor (Vendor Pricelists) basadas en la cantidad.
- ☐ C. La negociación directa a través del chatter con el proveedor.
- ☐ D. Un error temporal en la base de datos que mostró un precio incorrecto.

2. 2. ¿Qué sucede inmediatamente después de que el usuario hace clic en 'Confirmar Pedido' (Confirm Order) en una Solicitud de Cotización (RFQ)?

- ☐ A. El inventario se actualiza automáticamente con los nuevos productos.
- ☐ B. Se genera un correo electrónico de confirmación para ser enviado manualmente al proveedor.
- ☒ C. Se confirma la orden y se genera una orden de recepción los productos.
- ☐ D. Se envía automáticamente una factura al proveedor para su pago.

3. 3. Durante la creación de la RFQ, el usuario necesita añadir un producto que no existe en la base de datos ('Teakwood Lamp'). ¿Cómo lo resuelve?

- ☐ A. Añade una nota en el correo electrónico pidiendo al proveedor que incluya el nuevo producto.
- ☐ B. Guarda la RFQ como borrador y va al módulo de Productos para crear el nuevo artículo primero.
- ☒ C. Escribe el nombre del nuevo producto en la línea y utiliza la opción 'Crear y Editar' (Create and Edit).
- ☐ D. Llama al proveedor para que le dé el código de producto correcto.

4. 4. ¿En qué parte de la interfaz de Odoo se puede ver el historial de comunicación con el proveedor, como el correo electrónico de la RFQ que se envió?

- ☒ A. En el 'Chatter' del documento.
- ☐ B. En el tablero principal de la aplicación de Compras.

Curso Educativo Funcional	
✓ Completado	
CAPÍTULO 1 : ¡BIENVENIDO/A A BORDO!	
CAPÍTULO 2: INTRODUCCIÓN AL ERP ODOO	
CAPÍTULO 3: ADQUISICIÓN Y COMPRAS	
✓ Capítulo 3: Adquisición y com...	
✓ Adquisición y compras	
✓ Fundamentos de Compras y t...	
✓ Control de facturas	
📄 Prueba	
✓ Ejercicio 3.1: Crea tu primer pr...	
✓ Ejercicio 3.2: Tu primera solici...	
CAPÍTULO 4: VENTAS	
CAPÍTULO 5: VENDE EN LÍNEA (COMERCIO ELECTRÓNICO)	
CAPÍTULO 6: ABRE UNA TIENDA (PUNTO DE VENTA)	
CAPÍTULO 7: CREA NUEVOS NEGOCIOS (CRM)	
CAPÍTULO 8: VENDE SERVICIOS (GESTIÓN DE PROYECTOS)	
CAPÍTULO 9: USA CÓDIGOS DE BARRAS (GESTIÓN DEL INVENTARIO)	
CAPÍTULO 10: MANUFACTURA	
CAPÍTULO 11: GESTIONA A TU EQUIPO (RECURSOS HUMANOS)	

1. 1. Según el video, si la política de control de facturas de la empresa está configurada como 'cantidades recibidas', ¿qué debe ocurrir antes de que se pueda crear la factura del proveedor?

- ☒ A. Se deben recibir los productos (total o parcialmente) y validar la recepción en el sistema.
- ☐ B. Se debe confirmar la orden de compra y el proveedor debe aceptar por correo.
- ☐ C. El estado de la orden debe cambiar a 'Nada por facturar'.
- ☐ D. Se debe pagar un adelanto al proveedor.

2. 2. En el video, la 'tarta de manzana' tiene una política de facturación diferente al resto de los productos. ¿Dónde se configura esta excepción para un producto específico?

- ☐ A. En la ficha del proveedor, asignándole una política de facturación especial.
- ☐ B. Directamente en la orden de compra, cambiando una opción antes de confirmar.
- ☐ C. En los ajustes generales de la aplicación Compra, creando una regla especial.
- ☒ D. En el formulario del producto, dentro de la pestaña 'Compra'.

3. 3. Cuando se procesa una orden de compra para un producto con la política 'Sobre cantidades ordenadas', ¿qué diferencia clave se observa en la pantalla inmediatamente después de confirmar la orden?

- ☒ A. Aparecen simultáneamente los botones 'Recibir productos' y 'Crear factura'.
- ☐ B. No aparece ningún botón de acción hasta que el proveedor confirme
- ☐ C. La orden de compra se marca automáticamente como 'Pagada'.
- ☐ D. Solo aparece el botón 'Recibir productos'.

4. 4. El video menciona la 'conciliación de tres vías'. ¿Cuál es el objetivo principal de esta función?

- ☒ A. Verificar que la orden de compra, la recepción de mercancía y la factura del proveedor coincidan
- ☐ B. Asegurarse de que el pago se envíe a tres sucursales diferentes del proveedor.
- ☐ C. Enviar una copia de la factura a tres departamentos internos (Compra, Contabilidad y Almacén).
- ☐ D. Dividir el pago de una factura en tres plazos automáticos.

1. ¿Cuál es la transformación principal que un proceso de ventas bien definido logra?

- ☐ Convierte las ventas en una disciplina puramente teórica.
- ☐ Convierte el talento de una persona en un arte impredecible.
- ☒ Convierte la venta de un arte impredecible a una ciencia que se puede medir.
- ☐ Convierte al cliente en el foco del negocio.

2. ¿Qué paso adicional, más allá del cierre del trato, convierte una simple venta en una relación a largo plazo?

- ☐ El cobro inmediato.
- ☒ El seguimiento (follow-up).
- ☐ La negociación de precios.
- ☐ La validación interna de la propuesta.

3. ¿Cuál es la diferencia psicológica fundamental al vender un servicio en comparación con un producto tangible?

- ☐ Se prioriza el inventario en lugar de la calidad.
- ☒ El enfoque cambia de demostrar características a construir confianza y credibilidad (vender una promesa).
- ☐ El proceso de entrega se vuelve más complicado.
- ☐ Se reduce el precio para incentivar la compra.

¡Hecho!

+ 10 XP

Siguiente >

defecto?

- ☐ A. La lista completa de productos disponibles para la venta.
- ☐ B. Un reporte de las ventas totales del último mes.
- ☒ C. Únicamente las cotizaciones asignadas al usuario que ha iniciado sesión.
- ☐ D. Todas las cotizaciones y órdenes de venta de la empresa.

2. 2. Según el video, ¿cuál es el lugar principal al que debes dirigirte para activar o desactivar funciones generales de la aplicación de Ventas, como listas de precios, descuentos o variantes de productos?

- ☐ A. El menú 'Reportes'.
- ☐ B. El menú 'Productos'.
- ☒ C. El menú 'Configuración' y luego en 'Ajustes'.
- ☐ D. El menú 'Órdenes'.

3. 3. Dentro de la estructura de menús de la aplicación de Ventas, ¿bajo qué menú principal se encuentran agrupadas las páginas de 'Cotizaciones', 'Equipos de ventas' y 'Clientes'?

- ☐ A. En 'Productos'.
- ☐ B. En 'Por facturar'.
- ☒ C. En 'Órdenes'.
- ☐ D. En 'Reportes'.

4. 4. El video menciona que el menú 'Por facturar' contiene un enlace a 'Órdenes a facturar'. ¿Cuál es el propósito de la otra página que se encuentra en este mismo menú?

- ☐ A. Revisar las cotizaciones que han sido rechazadas por los clientes.
- ☐ B. Crear nuevas listas de precios para los productos.
- ☐ C. Ver las facturas que ya han sido pagadas por los clientes.
- ☒ D. Gestionar las órdenes que son candidatas para ventas adicionales (upselling).

Curso Educativo Funcional	
✓ Completado	
CAPÍTULO 1: ¡BIENVENIDO/A A BORDO!	
CAPÍTULO 2: INTRODUCCIÓN AL ERP ODOO	
CAPÍTULO 3: ADQUISICIÓN Y COMPRAS	
✓ Capítulo 3: Adquisición y com...	
✓ Adquisición y compras	
✓ Fundamentos de Compras y t...	
✓ Control de facturas	
✓ Ejercicio 3.1: Crea tu primer pr...	
✓ Ejercicio 3.2: Tu primera solici...	
CAPÍTULO 4: VENTAS	
✓ Introducción al capítulo 4: Ve...	
✓ Ventas	
✓ Fundamentos de Ventas	
✓ Crea Productos	
Prueba	
✓ Tu primer cotización	
✓ Ejercicio 4.1: Genera una cotiz...	
✓ Scale-Up: Compra y vende	
CAPÍTULO 5: VENDE EN LÍNEA (COMERCIO ELECTRÓNICO)	
CAPÍTULO 6: ABRE UNA TIENDA (PUNTO DE VENTA)	
CAPÍTULO 7: CREA NUEVOS NEGOCIOS (CRM)	

que campo de 'ventas cruzadas' deberías añadir al escritorio?

- ☐ A. Productos accesorios (Accessory Products)
- ☐ B. Productos alternativos (Alternative Products)
- ☐ C. Atributos y variantes
- ☒ D. Productos opcionales (Optional Products)

2. 2. Para un producto de tipo 'Servicio', como una remodelación, si quieres facturar al cliente en fases específicas (ej. al terminar la demolición, al instalar acabados), ¿qué 'Política de facturación' debes elegir?

- ☐ A. Cantidades ordenadas (Ordered Quantities)
- ☒ B. Con base en los objetivos (Based on Milestones)
- ☐ C. Con base en cantidad entregada (Based on Delivered Quantity)
- ☐ D. Precio fijo o de prepago (Prepaid/Fixed Price)

3. 3. Según el video, ¿qué campo de configuración aparece en la pestaña 'Información general' ÚNICAMENTE cuando el 'Tipo de producto' se establece como 'Servicio'?

- ☐ A. Categoría de producto
- ☐ B. Precio de venta
- ☒ C. Crear en la orden (Create on Order)
- ☐ D. Referencia Interna

4. 4. Una vez configurado el producto, ¿cuál es el paso final que se muestra en el video para que esté visible y a la venta en el sitio web?

- ☐ A. Marcar la casilla 'Se puede vender' en la pestaña de 'Información general'.
- ☐ B. Agregar el producto a una categoría de comercio electrónico en la pestaña 'Ventas'.
- ☐ C. Hacer clic en el botón 'Guardar' para que los cambios se reflejen.
- ☒ D. Ir al sitio web a través del botón inteligente y cambiar el estado de 'Sin publicar' a 'Publicado'.

Curso Educativo Funcional	
✓ Completado	
CAPÍTULO 1: ¡BIENVENIDO/A A BORDO!	
CAPÍTULO 2: INTRODUCCIÓN AL ERP ODOO	
CAPÍTULO 3: ADQUISICIÓN Y COMPRAS	
✓ Capítulo 3: Adquisición y com...	
✓ Adquisición y compras	
✓ Fundamentos de Compras y t...	
✓ Control de facturas	
✓ Ejercicio 3.1: Crea tu primer pr...	
✓ Ejercicio 3.2: Tu primera solici...	
CAPÍTULO 4: VENTAS	
✓ Introducción al capítulo 4: Ve...	
✓ Ventas	
✓ Fundamentos de Ventas	
✓ Crea Productos	
✓ Tu primer cotización	
📄 Prueba	
✓ Ejercicio 4.1: Genera una cotiz...	
✓ Scale-Up: Compra y vende	
CAPÍTULO 5: VENDE EN LÍNEA (COMERCIO ELECTRÓNICO)	
CAPÍTULO 6: ABRE UNA TIENDA (PUNTO DE VENTA)	
CAPÍTULO 7: CREA NUEVOS NEGOCIOS (CRM)	

1. 1. En el video, al agregar las 'pantallas acústicas' a la cotización, aparece una ventana emergente. ¿Por qué sucede esto?

- ☒ A. Porque el producto tiene variantes configuradas (como diferentes colores o tamaños).
- ☐ B. Porque el precio del producto debía ser confirmado manualmente.
- ☐ C. Porque el producto estaba sin existencias en el inventario.
- ☐ D. Porque se estaba utilizando una plantilla de cotización por primera vez.

2. 2. Si quieres sugerirle a un cliente una 'silla de oficina' como un producto complementario al 'escritorio' que ya está en la cotización, ¿en qué pestaña deberías agregar la silla?

- ☐ A. En la pestaña 'Otra información', en el campo de notas.
- ☐ B. En la pestaña 'Líneas de la orden', usando el botón 'Agregar un producto'.
- ☐ C. En la pestaña 'Creador de cotizaciones' (Quote Builder).
- ☒ D. En la pestaña 'Productos opcionales'.

3. 3. Según el video, ¿para qué sirven las 'Secciones' y 'Notas' dentro de la pestaña 'Líneas de la orden'?

- ☒ A. Para organizar la cotización visualmente y añadir comentarios sobre los productos.
- ☐ B. Para ocultar ciertos productos de la vista del cliente.
- ☐ C. Para calcular automáticamente los costos de envío de cada producto.
- ☐ D. Para aplicar descuentos automáticos a grupos de productos.

4. 4. Una vez que el cliente acepta la cotización, ¿qué acción se debe realizar en Odoo para convertirla en un orden de venta formal?

- ☐ A. Esperar a que el cliente pague la factura.
- ☐ B. Hacer clic en 'Enviar por correo electrónico' de nuevo.
- ☐ C. Hacer clic en el botón 'Previsualizar'.
- ☒ D. Hacer clic en el botón 'Confirmar'.