



Curso Online de
SAP SD (Ventas y Distribución)




Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com
www.iniciativasempresariales.com

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA

SAP SD (Ventas y Distribución)

Presentación

SAP es un sistema informático constituido por diversos módulos que sirve para brindar información. Se alimenta de los datos que se cargan y procesan dentro de un entorno, y el sistema se encargará (de acuerdo a la configuración realizada por el usuario - consultores SAP) de producir con esos datos información útil para la toma de decisiones y la exposición de esos datos de forma tal que puedan ser interpretados por los interlocutores interesados.

Este tipo de sistemas se denomina ERP (Enterprise Resource Planning), sistema informático para planificar los recursos de las compañías.

SAP está compuesto por diversos módulos que se integran entre sí, y es esta integración la que le da verdadera potencia a este sistema. Entre los módulos que conforman SAP está el módulo de Ventas y Distribución (SD - Sales and Distribution) que es el que se utiliza para realizar las operaciones con los clientes.

En este curso veremos los distintos flujos que de forma estándar están implantados en el sistema, aprenderemos a movernos por menú y por transacciones y comentaremos distintas alternativas posibles a ellos.

La Educación On-line

Con más de 25 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Los cursos e-learning de Iniciativas Empresariales le permitirán:

1 La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado.

2 *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.

3 *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en este curso.

4 *Trabajar* con más y diversos recursos que ofrece el entorno on-line.

SAP SD (Ventas y Distribución)

Método de Enseñanza

El curso se realiza on-line a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite, si así lo desea, descargarse los módulos didácticos junto con los ejercicios prácticos de forma que pueda servirle posteriormente como un efectivo manual de consulta.

A cada alumno se le asignará un tutor que le apoyará y dará seguimiento durante el curso, así como un consultor especializado que atenderá y resolverá todas las consultas que pueda tener sobre el material docente.

El curso incluye:



Contenido y Duración del Curso

El curso tiene una duración de **80 horas** distribuidas en 8 módulos de formación práctica.

El material didáctico consta de:

Manual de Estudio

Los 8 módulos contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales expertos en la materia.

Material Complementario

Cada uno de los módulos contiene material complementario que ayudará al alumno en la comprensión de los temas tratados. Encontrará también ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

SAP SD (Ventas y Distribución)

Este curso le permitirá saber y conocer:

- Qué es SAP SD.
- Cómo identificar las unidades organizativas del módulo de ventas y distribución así como de otros módulos que estén relacionados.
- Cómo crear, modificar y visualizar los datos maestros involucrados en ventas (clientes, materiales, etc.).
- Cómo se crean los grupos de cuentas de clientes.
- Cómo se crean, modifican y visualizan materiales y cuáles son los datos necesarios para los flujos de ventas.
- Cómo crear documentos de venta contra stock y hacer el seguimiento.
- Cuál es la estructura de un documento de expedición (entrega), cómo se crea y qué pasos hemos de seguir para que esté completo.
- Cómo crear las entregas (albaranes) tanto de forma individual como de forma masiva.
- Dónde podemos ver documentos bloqueados de pedido, entrega y factura. Cómo interpretar los errores.
- Dónde ver los principales “reports” del Sistema de Información de Ventas. Cómo interpretar los valores básicos.
- Cuáles son los datos maestros necesarios para la gestión de créditos en SAP.

“ Domine la gestión completa de los pedidos de cliente, incluyendo la expedición y facturación de las mercancías en SAP SD”

Dirigido a:

Todas aquellas personas que deseen formarse como consultores funcionales SD y disponer de conocimientos avanzados en las diferentes fases que conforman un proyecto de SAP SD.

Para poder realizar el curso de forma satisfactoria es preciso que el alumno disponga de acceso a un entorno de pruebas SAP.

Este curso no provee al alumno de acceso a SAP para la realización de los ejercicios de aprendizaje.

SAP SD (Ventas y Distribución)

Contenido del Curso

MÓDULO 1. El sistema SAP

2 horas

Como introducción al curso en este 1er. módulo se tratarán dos temas importantes: por una parte, conocer con más detalle qué es SAP, su historia y los módulos que lo configuran; y por otra, veremos alguna de sus opciones y menús para familiarizarnos con su navegación.

1.1. Introducción:

1.1.1. Qué es un ERP.

1.1.2. Qué es SAP:

1.1.2.1. Historia.

1.1.2.2. Módulos SAP.

1.2. SAP LOGON:

1.2.1. Crear conexión.

1.2.2. Favoritos.

1.3. INICIA SAP:

1.3.1. Pantalla de inicio:

1.3.1.1. Barra de menús.

1.3.1.2. Barra de herramientas estándar.

1.3.1.3. Barra de herramientas de la aplicación.

1.3.1.4. Barra de estado.

1.3.1.5. Árbol de transacciones.

1.3.2. SAP GUI.

MÓDULO 2. Estructuras organizativas

4 horas

Las Unidades Organizativas en SAP, por norma general, responden a la estructura legal y de negocio de la empresa en la que está implantado. Aunque son un dato maestro, no son modificables por el usuario. En este módulo se profundiza en la de Ventas y Distribución.

2.1. Introducción.

2.2. Mandante.

2.3. Unidades organizativas de ventas:

2.3.1. Organización de ventas.

2.3.2. Canal de distribución.

- 2.3.3. Sector.
- 2.3.4. Área de Ventas.
- 2.3.5. Oficina de Ventas.
- 2.3.6. Grupo de vendedores.
- 2.3.7. Ejemplo de estructura organizativa de ventas.
- 2.4. Unidades organizativas relacionadas con ventas:**
 - 2.4.1. Sociedad.
 - 2.4.2. Planta / Centro.
 - 2.4.3. Área de control de crédito.
- 2.5. Relación y dependencias.**

MÓDULO 3. Datos maestros (I). Clientes y jerarquía de clientes

12 horas

Los datos maestros son los datos que intervienen en las operaciones o transacciones, los datos a los que se refiere la operación. En Ventas los más comunes son los relacionados con clientes, productos, precios y mensajes.

- 3.1. Introducción.**
- 3.2. Interlocutor comercial:**
 - 3.2.1. Funciones de los interlocutores comerciales:
 - 3.2.1.1. Grupo de cuentas.
 - 3.2.1.2. Crear.
 - 3.2.1.3. Resumen creación de cliente.
 - 3.2.2. Modificar cliente.
 - 3.2.3. Visualizar cliente.
 - 3.2.4. Bloquear cliente.
 - 3.2.5. Marcar para borrado.
- 3.3. Jerarquía:**
 - 3.3.1. Crear un nodo de jerarquía.
 - 3.3.2. Tratar jerarquía.
 - 3.3.3. Visualizar.

SAP SD (Ventas y Distribución)

MÓDULO 4. Datos maestros (II). Producto y jerarquía de producto

12 horas

En SAP todo lo que vende, compra, almacena o fabrica una empresa, se recoge en el maestro de materiales, por lo que tanto productos como servicios entran dentro del mantenimiento de este maestro.

- 4.1. Tipos de materiales.
- 4.2. Material para comercial:
 - 4.2.1. Crear.
 - 4.2.2. Modificar.
 - 4.2.3. Visualizar.
- 4.3. Marcar para borrado.
- 4.4. Jerarquía de materiales:
 - 4.4.1. Mantenimiento de jerarquía de productos.
- 4.5. Determinación de materiales:
 - 4.5.1. Cuándo usar la determinación de materiales.
 - 4.5.2. Crear.
 - 4.5.3. Modificar.
 - 4.5.4. Visualizar.
- 4.6. Listas de inclusión y exclusión:
 - 4.6.1. Cuándo usar las listas de inclusión/exclusión.
 - 4.6.2. Crear.
 - 4.6.3. Modificar.
 - 4.6.4. Visualizar

MÓDULO 5. Datos maestros (III). Precios, mensajes y otros

12 horas

El objetivo de este módulo es que el alumno comprenda el funcionamiento de la técnica de condiciones para precios y mensajes, sepa tratar las transacciones y pantallas para su mantenimiento y conozca, además, el funcionamiento de otros datos maestros básicos como pueden ser los Incoterms, condiciones de pago, calendarios de facturación, etc.

- 5.1. Condiciones de precio:
 - 5.1.1. Técnica de condiciones de precios.
 - 5.1.2. Crear.
 - 5.1.3. Modificar.
 - 5.1.4. Visualizar.

SAP SD (Ventas y Distribución)

5.2. Mensajes:

- 5.2.1. Técnica de condiciones de mensajes.
- 5.2.2. Crear.
- 5.2.3. Modificar.
- 5.2.4. Visualizar.
- 5.2.5. Visualización de Idocs.

5.3. Otros:

- 5.3.1. Condiciones de pago.
- 5.3.2. Incoterms.
- 5.3.3. Calendario de facturación:
 - 5.3.3.1. Crear días festivos.
 - 5.3.3.2. Crear calendario de festivos.
 - 5.3.3.3. Crear calendario de facturación.

5.4. Sistema de información de datos maestros:

- 5.4.1. Clientes (interlocutor comercial). Hoja Maestra.

MÓDULO 6. Flujos de documentos de ventas (I). Pedidos

12 horas

En SAP las transacciones comerciales con clientes que se realizan en la empresa quedan reflejadas en los documentos comerciales de ventas. A través de este módulo se conocerán los flujos de documentos de ventas, la estructura, datos y tipos de documentos comerciales (consulta, oferta, pedido, cargo, abono, devolución...), así como las transacciones para su creación, modificación, consulta y borrado.

6.1. Flujos de documentos de ventas.

6.2. Estructura de los documentos comerciales:

- 6.2.1. Datos de cabecera.
- 6.2.2. Datos de la posición.
- 6.2.3. Datos de reparto.

6.3. Tipos de documentos de venta:

- 6.3.1. Consulta:
 - 6.3.1.1. Crear consulta.
 - 6.3.1.2. Modificar consulta.
 - 6.3.1.3. Visualizar consulta.
 - 6.3.1.4. Borrar consulta.
- 6.3.2. Oferta:
 - 6.3.2.1. Crear oferta.
 - 6.3.2.2. Modificar oferta.

- 6.3.2.3. Visualizar oferta.
- 6.3.2.4. Borrar oferta.
- 6.3.3. Pedidos de venta:
 - 6.3.3.1. Pedido “normal”.
 - 6.3.3.2. Solicitud de abono.
 - 6.3.3.3. Solicitud de cargo.
 - 6.3.3.4. Devolución.
 - 6.3.3.5. Entrega gratuita.
- 6.3.4. Modificar pedidos de venta.
- 6.3.5. Visualizar pedidos de venta.
- 6.3.6. Borrar pedidos de ventas.

MÓDULO 7. Flujos de documentos de ventas (II). Expedición y factura

12 horas

Dependiendo del flujo comercial los documentos de pedido pueden generar documentos de expedición y de factura. A través de este módulo se conocerán los flujos de documentos de expedición (picking, salida de mercancía) y factura (individual o colectiva), la estructura, datos y tipos de documentos (entrega, cargo, abono, devolución...), así como las transacciones para su creación, modificación, consulta y borrado.

7.1. Documentos de expedición y factura.

7.2. Documentos de expedición / entrega:

- 7.2.1. Estructura.
- 7.2.2. Clases de entrega.
- 7.2.3. Crear una entrega:
 - 7.2.3.1. Individual.
 - 7.2.3.2. Colectiva.
- 7.2.4. Modificar una entrega.
- 7.2.5. Visualizar una entrega.
- 7.2.6. Sigüientes pasos:
 - 7.2.6.1. Picking de mercancías.
 - 7.2.6.2. Salida de mercancías.
 - 7.2.6.3. Flujo de documentos.
- 7.2.7. Mensajes de salida.
- 7.2.8. Borrar una entrega.

7.3. Documentos de factura:

- 7.3.1. Estructura.
- 7.3.2. Clases de factura.

SAP SD (Ventas y Distribución)

7.3.3. Crear una factura:

7.3.3.1. Individual.

7.3.3.2. Colectiva.

7.3.4. Modificar una factura.

7.3.5. Visualizar una factura.

7.3.6. Documentos generados.

7.3.7. Mensajes de salida.

7.3.8. Borrar una factura.

7.3.9. Anular una factura.

MÓDULO 8. Gestión de crédito y sistema de información de ventas

14 horas

Debido a que hay un gran número de impagados en las empresas, se tiene que implementar una gestión de créditos que minimice el impacto de estos impagados sobre el resultado. En SAP la gestión de créditos se realiza utilizando la combinación de los componentes FI-AR (Finance Account Receivable) Cuentas a Cobrar y SD (Sales and Distribution).

8.1. Gestión de crédito:

8.1.1. Área de control de créditos.

8.1.2. Datos maestros:

8.1.2.1. Visualizar.

8.1.2.2. Modificar.

8.1.2.3. Borrar.

8.1.3. Proceso:

8.1.3.1. Parametrización relevante.

8.1.3.2. Bloqueo de documentos.

8.1.3.3. Liberación de documentos.

8.2. Sistema de información de ventas:

8.2.1. Componentes y parametrización.

8.2.2. Datos maestros del SIV:

8.2.2.1. Clientes.

8.2.2.2. Materiales.

8.2.2.3. Documentos comerciales.

8.2.3. Definición de la actualización.

8.2.4. Estructuras de información:

8.2.4.1. Clientes – S001.

8.2.4.2. Oficina de ventas – S002.

8.2.4.3. Organización de ventas – S003.

SAP SD (Ventas y Distribución)

8.2.4.4. Material – S004.

8.2.4.5. Puesto de expedición – S005.

8.2.4.6. Representante de ventas – S006.

SAP SD (Ventas y Distribución)

Autor

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso han sido elaboradas por un equipo de especialistas dirigidos por:



Valentin Garcia

Profesional IT con más de 30 años de experiencia.

IT Manager en empresas de gran consumo y Perito Judicial en Análisis de Redes Sociales y Dispositivos Móviles. Máster en Dirección y Gestión de Tecnologías de la Información, es ponente habitual en eventos tanto del sector de gran consumo como de tecnología.

Consultor SAP SD certificado.

El autor y el equipo de tutores estarán a disposición de los alumnos para resolver sus dudas y ayudarles en el seguimiento del curso y el logro de objetivos.

Titulación

Una vez finalizado el curso de forma satisfactoria, el alumno recibirá un diploma acreditando la realización del curso **SAP SD**.

