FORMACIÓN E-LEARNING

Prácticas en plataforma SAP

Curso Online de

SAP Logística Ventas

SD S/4 HANA

Gestión eficaz de todos los procesos asociados a su ciclo de ventas.

Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación

MANAGER BUSINESS SCHOOL

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es
america.iniciativasempresariales.com
Sede Central: BARCELONA - MADRID

Llamada Whatsapp
(34) 601615098

SAP Logística Ventas SD S/4 HANA

Presentación

Como sistema líder mundial en la gestión empresarial, SAP es la herramienta más completa, flexible e integral de todas las aplicaciones de empresa en sus diferentes departamentos. Debido a su gran extensión a nivel mundial, cada vez más elevado principalmente en las grandes compañías, se hace necesario completar la formación económico-financiera con las grandes prestaciones que ofrece SAP especialmente en su aplicación SAP LOGISTICA VENTAS SD S/4 HANA.

El objetivo de este curso es profundizar en los procesos de logística y ventas en SAP y conseguir aprovechar las fantásticas utilidades de este módulo. Al finalizarlo, podrá realizar los procesos más eficientes, tendrá mayor agilidad en la obtención de información, ahorro de tiempo en las tareas diarias, fortalecerá los aspectos técnicos y podrá generar informes para la toma de decisiones, así como disponer de un mayor control en su trabajo.

La Formación E-learning

Los cursos online se han consolidado como un método educativo de éxito en la empresa ya que aportan flexibilidad al proceso de aprendizaje, permitiendo al alumno escoger los momentos más adecuados para su formación. Con más de 35 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.

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:

1. La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado para su formación.
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 el curso.
4. *Trabajar* con los recursos que ofrece el entorno on-line.

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es - america.iniciativasempresariales.com

SAP Logística Ventas SD S/4 HANA

Objetivos del curso:

- Conocer a modo de experto el módulo de SAP LOGISTICA VENTAS SD en la última versión S/4 HANA.
- Identificar las características principales de SAP Fiori.
- Identificar las estructuras empresariales de SAP S/4 HANA SALES, así como la ejecución de sus procesos.
- Aprender a procesar documentos de ventas, expedir mercancías y tratar los documentos de facturación.
- Actualizar registros de información para cliente y material.
- Actualizar datos maestros de condiciones para la determinación de precios.
- Saber utilizar documentos de preventas: consultas y ofertas.
- Identificar los principales documentos a utilizar en el tratamiento de quejas y reclamaciones.

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

Dirigido a:

Responsables de Ventas y Logística, así como a todas aquellas personas que quieran formarse como consultores funcionales SD y disponer de conocimientos avanzados en las diferentes fases que conforman un proyecto SAP SD.

SAP Logística Ventas SD S/4 HANA

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 80 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

Manual de Estudio
12 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario
En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación
para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Bibliografía y enlaces
de lectura recomendados para completar la formación.

Metodología 100% E-learning

Aula Virtual *
Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.
En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.

Soporte Docente Personalizado
El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.

* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Para aquellos alumnos que no tengan acceso a SAP en su empresa, Iniciativas Empresariales les ofrece la posibilidad de realizar los ejercicios de aprendizaje del curso en un sistema de pruebas SAP, tramitando la suscripción a dicho sistema por un periodo de 3 meses con acceso las 24 horas del día x 7 días a la semana. Esta suscripción tiene un coste adicional al precio del curso de $165.

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es - america.iniciativasempresariales.com

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Introducción a SAP S/4 HANA y Navegación SAP

8 horas

1.1. Introducción a SAP S/4 HANA y Navegación en SAP: objetivo.

1.2. ¿Qué es SAP?

1.3. Nociones básicas: funcionalidad.

1.4. Navegación en el sistema:
1.4.1. Acceder al sistema.
1.4.2. Navegación en el menú de SAP.
1.4.3. ¿Cómo se accede a las transacciones?
1.4.4. Añadir transacciones favoritas.
1.4.5. Cantidad de modos o sesiones.
1.4.6. Barra de estado.
1.4.7. Iconos y teclas de función.
1.4.8. Teclas especiales (F1 y F4)
1.4.9. Campos de pantalla.
1.4.0. Unidades organizativas.
1.4.11. Datos maestros.
1.4.12. Otros elementos.

1.5. FIORI:
1.5.1. Acceso a FIORI.
1.5.2. Localizar las aplicaciones Fiori.
1.5.3. Creación de un grupo de mosaicos.
1.5.4. Añadir mosaicos al grupo de mosaicos.
1.5.5. Personalización de Fiori.
1.5.6. Color de Fiori.
1.5.7. Modificación de la disposición del grupo de mosaicos.

MÓDULO 2. Características principales SAP FIORI

8 horas

2.1. Experiencia de usuario de SAP FIORI.

MÓDULO 3. Identificación de la estructura de la empresa en S/4 HANA Ventas

6 horas

SAP S/4 HANA utiliza diversas unidades organizativas diseñadas exclusivamente para reproducir procesos comerciales como pueden ser la organización de ventas y el canal de distribución.

3.1. Unidades organizativas en comercial.

MÓDULO 4. Resumen del proceso de ventas

8 horas

4.1. Ejecución de procesos de SAP S/4 HANA SALES.

4.2. Tratar documentos de ventas.

4.3. Tratar entregas de salidas.

4.4. Expedir mercancías.

4.5. Tratar documentos de facturación.

MÓDULO 5. Datos maestros

8 horas

5.1. Actualización de los datos maestros de interlocutores comerciales.

5.2. Actualizar datos maestros de material.

5.3. Actualización de los registros de información para cliente y material.

5.4. Actualización de datos maestros de condiciones para la determinación de precios.

5.5. Explicación de los temas de datos maestros adicionales.

MÓDULO 6. Determinación automática de datos y programación

7 horas

6.1. Análisis de los resultados de la determinación de datos automática.

6.2. Análisis de los resultados de la programación de entrega y transporte.

MÓDULO 7. Verificación de disponibilidad

6 horas

7.1. Realizar una verificación de disponibilidad: principios básicos.

7.2. Realización de una verificación de disponibilidad: otros temas.

MÓDULO 8. Tratamiento colectivo

7 horas

8.1. Ejecución de tratamiento colectivo.

MÓDULO 9. Procesos adicionales de venta

7 horas

9.1. Usar documentos preventas.

9.2. Ejecución de fabricación contra pedido.

9.3. Vender productor de servicio.

MÓDULO 10. Proceso de reclamaciones

7 horas

Durante la gran cantidad de pasos implicados en los procesos comerciales, alguna cosa puede salir mal (precios equivocados en factura, material entregado dañado). Para tratar todos esos problemas podrá utilizar varias clases de documentos estándar.

10.1. Crear solicitudes de abono.

10.2. Anulación de documentos de facturación.

10.3. Crear devoluciones.

MÓDULO 11. Supervisión y análisis de ventas

7 horas

Con un sistema SAP ERP tradicional, se deben consultar varios informes para obtener una visión integral de todos los problemas relacionados con procesos. Esto significa que varios problemas en el pedido de un cliente no se pueden detectar en un solo paso, por lo que se incrementa el riesgo de que no se detecten situaciones excepcionales.
Con SAP S/4 HANA Sales, el representante de ventas interno puede obtener una visión de conjunto sobre la situación del cumplimiento de los pedidos del cliente.

11.1. Uso del monitor de cumplimiento de pedidos del cliente.

11.2. Uso de aplicaciones analíticas.

MÓDULO 12. Resumen final

1 hora

12.1. Uso del monitor de cumplimiento de pedidos del cliente.

Autor

Alfredo Sánchez
Licenciado en Administración y Dirección de Empresas. Consultor y Responsable de Proyectos de implantación SAP nacional e internacional en multinacionales con amplia experiencia como docente SAP.
Compagina su actividad como Responsable SAP de diversos módulos con la aplicación de dichos procesos y conocimientos en la docencia tanto a nivel usuario como consultoría avanzada cross-departamental.

Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.