

SAP

Especialista SAP SD. Ventas

Profesionalidad

Formación práctica, con Temario Oficial y seminario para conseguir la Certificación Oficial

Empleabilidad

Formación– Certificación– Empleo

Diploma que confirma la asistencia y la calificación de la formación

Compromiso de Contratación (opcional)



La formación que necesitas para el trabajo que deseas

Somos una escuela joven y dinámica especializada en SAP
Nuestra oferta formativa está adaptada a
a las especialidades y perfiles más demandados
por las empresas

SAP

Microsoft

CISCO

ORACLE

Linux

aws

python

Emmaboga

Visual Studio

Bootstrap

Pearson
VUE



Especialista SAP SD. Ventas

El módulo SD de SAP tiene como objetivo facilitar toda la gestión de todo lo relacionado con la venta y la distribución de cualquier producto o servicio de una empresa a sus clientes.

Gracias a este módulo se planifican e implementan todas las tareas del día a día vinculadas al ciclo de ventas de la empresa como pedidos, traslados, entregas, etc.

PARA QUÉ TE PREPARA EL CURSO

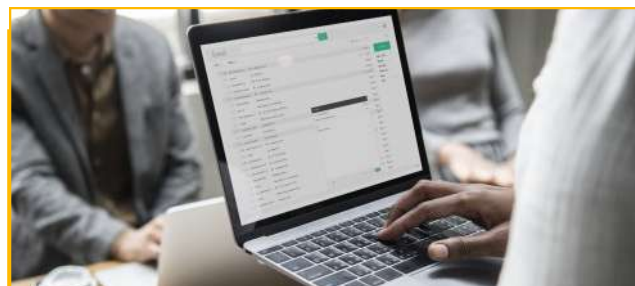


Con este curso aprenderás como trasladar eficientemente a su uso diario en el módulo SD de SAP todos los procesos habituales del ciclo de ventas de una empresa como: el tratamiento de documentos, la realización de informes en tiempo real, análisis, verificación de disponibilidad, tratamiento de pedidos, reclamaciones y un sin fin de conceptos más.

OBJETIVO DEL CURSO

Aprender, siguiendo el currículum oficial de SAP a gestionar de forma eficiente la solución Empresarial que dispone Sap para la Gestión Comercial y los procesos implicados de gestión de ventas, distribución y facturación en la empresa, e integrar toda esta información con los demás módulos de SAP.

Prepara al alumno como consultor de Ventas y Distribución con los conocimientos necesarios para la parametrización e implementación de dichos procesos.



Certificación Oficial

La realización de este curso te capacita para realizar con éxito la certificación oficial C_TS462_2020

SALIDAS LABORALES

Actualmente hay una alta demanda de Consultores SAP, según el INE se contratarán más de 40.000 Consultores SAP en los próximos 4 años.

Esta acción formativa te convertirá en un experto Consultor SAP en ventas y distribución, lo que te

colocará automáticamente en una posición ventajosa para trabajar en consultorías SAP o como Consultor SAP in-house en empresas que utilizan SAP, para la implantación, parametrización y configuración del módulo de ventas (SD).

TEMARIO

Actualizado & Práctico

Carga lectiva	200 horas	Duración	3-5 meses
Formación técnica	50 horas	Clases en directo	1 a 5 veces / semana
Formación específica	120 horas	Duración clase	2,5 hora
Seminario certificación	30 horas	Horario mañana	09:00 - 11:30 / 11:30 - 14:00
		Horario tarde	17:00 - 19:30 / 19:30 - 22:00
		Certificación	C_TS462_2020
		Incluye	Acceso a CloudLab y todos los recursos necesarios.

Persigue tus ambiciones, avanza en tu carrera.

Modalidades formativas

En Cloud Formación TIC buscamos las mejores soluciones formativas para nuestros clientes, ya sean empresas o particulares, con el fin de ofrecer una experiencia formativa ágil y práctica. Impartimos nuestra formación tanto online en directo (con clases en directo) como 100% online (formación libre y sin horarios).



Formación telepresencial (online en directo)

El alumno se conecta a la clase en directo a través de nuestra plataforma desde donde quiera. En todo momento se tiene al profesor para consultarle posibles dudas y las clases quedan grabadas.



Formación online

La formación 100% online no tiene horarios, lo que permite ser dueño de tu tiempo, marcar tu propio ritmo de aprendizaje y compaginar tus estudios con tu vida laboral y personal.



Formación incompany

Formación impartida en las instalaciones de la empresa o en un grupo telepresencial formado exclusivamente por los empleados de la empresa.

¡Bonificación 100% FUNDAE!

Este curso es, como toda nuestra oferta formativa, 100% bonificable por el FUNDAE.

Referimos a los cursos 100% bonificados como cursos con coste 0, ya que la empresa recupera el valor total de los cursos bonificados reduciendo lo que paga a la Seguridad Social.

Gestionamos la subvención a través de la FUNDAE / Tripartita sin coste.



FUNDAE
Fundación
Estatual para
la Formación
en el Empleo

ÁREA SAP

Los Consultores SAP tiene un índice de empleabilidad del 90%.

SAP AG es considerada como el mayor fabricante europeo de software. SAP Cuenta con más de 16 millones de usuarios, 120.000 instalaciones, más de 1.700 socios, logrando ser la compañía más grande de software Interempresaria.

A finales de 2018, SAP empleaba a 96.500 personas en más de 60 países y sus ingresos anuales fueron de 24,71 miles de millones de euros.

Se calcula que entre el 70% al 80% de la grandes empresas del mundo utilizan el sistema SAP, pero SAP no solo llega a las grandes empresas mundiales porque SAP también ofrece soluciones a las pequeñas y medianas empresas.

Los **consultores funcionales SAP** se encargan de implantar y adaptar la tecnología SAP a los flujos operativos de la empresa, en que se instala el programa. Cada empresa suele contratar a consultores internos que parametrizan y adaptan los cambios operativos en el día a día, para garantizar que SAP siempre refleja los procesos reales de la empresa.

Los **consultores tecnológicos SAP** son varios perfiles informáticos que dan soporte técnico a los consultores funcionales y usuarios SAP, desarrollando nuevas funciones necesarias en una implantación que no vienen de fábrica. Llevan el mantenimiento diario del sistema SAP, o administran y analizan los datos en la base de datos Hana, incorporando funciones de Big Data.

FORMACIÓN TÉCNICA

SAP Ventas SD a nivel usuario

Procesos comerciales. Tratamiento, preventa, montaje, fabricación. Reclamaciones, flujo documentos, listas. Consignación, operaciones comerciales. Determinación del material, bonificación.

Estructuras empresariales y procesos de ventas

FORMACIÓN ESPECÍFICA

Usar estructuras empresariales para Comercial en SAP ERP, demostrar el uso de SAP ERP, ejecutar procesos comerciales, tratar documentos de ventas, tratar entregas de salida, expedir mercancías, tratar documentos de facturación.

Datos maestros y determinación de datos automáticos

Actualizar datos maestros de clientes, actualizar datos maestros de material, actualizar registros de información de material y de cliente, actualizar datos maestros de condiciones para la determinación de precios, datos maestros: explicar temas adicionales, analizar los resultados de la determinación de datos automática, analizar los resultados de la programación de entrega y transporte.

Tratamiento colectivo y verificación de disponibilidad

Ejecutar tratamiento colectivo en Comercial, realizar una verificación de disponibilidad.

Documentos de ventas y procesos especiales

Usar clases de documentos de ventas, usar tipos de posiciones, usar documentos preventas, ejecutar proceso de montaje, embalar materiales, vender productos de servicio. Tratamiento de reclamaciones y listas para los procesos. Crear solicitudes de abono, anular documentos de facturación, crear solicitudes de corrección de facturas, crear devoluciones, realizar la gestión de devoluciones ampliada, usar listas e informes, realizar análisis en comercial.

Estructuras empresariales y tratamiento de pedidos

Configuración de estructuras de empresa, identificación de fuentes de datos de documentos, uso de funciones adicionales durante el tratamiento de pedido de cliente.

Customizing documentos de ventas y flujo de datos

Control de procesos de ventas, definición de clases de documentos de ventas, aplicación de tipos de posición, interpretación de la determinación automática de tipos de posición, uso de listas de materiales en documentos de

ventas, aplicación de tipos de reparto, interpretación de la determinación automática de tipos de reparto, interpretación del flujo de documentos de los procesos de ventas, configuración del control de copia.

Procesos especiales, documentos incompletos e interlocutores

Ejecución de procesos empresariales especiales, manejar documentos incompletos, configuración de un esquema de datos incompletos, uso de funciones de interlocutor en los procesos comerciales, configuración de procedimientos de determinación de interlocutores.

Contratos marco, determinación y exclusión del material

Uso de contratos marco, interpretación de la configuración de contratos de valor, configuración de datos contractuales específicos, configuración de la determinación de material, configuración de datos maestros para exclusión.

Bonificación en especie y escenarios de venta

Configuración de la determinación de bonificación en especie, configuración de un escenario de venta al contado, control del uso de listas de materiales en un pedido de cliente, configuración de un escenario de determinación de material.

Documentos, unidades organizativas, controlling, salida y procesos de entrega

Explicación del concepto y la estructura del documento de entrega, actualización de unidades organizativas para procesos de entrega, control de documentos de entrega, ajuste de determinación automática de campos pertinentes para la creación de entrega de salida, ajuste de la programación de entrega y transporte, tratar entregas de salida, uso del monitor de entregas de salida, picking de entregas de salida, embalar materiales, gestión de salida de mercancías, uso de funciones especiales de entregas.

Determinación de precio y registros de condición

Presentación de determinación de precios, presentación de la técnica de condiciones, configuración de la determinación de precios, añadir nuevos campos a la determinación de precios, trabajar con listas de condiciones, actualización de registros de condición mediante el uso de listas de condiciones como filtro, trabajar con registros de condición.

Funciones especiales, clases de condición y impuestos

Aplicación de funciones especiales para la determinación de precios, determinación de datos en el acceso, uso de clases de condición especiales, uso de clases de condición estadísticas, análisis de la determinación de impuestos, uso de acuerdos sobre determinación de precios, comprensión de acuerdos de rappel

Facturación y unidades organizativas

Integración de documentos de facturación en el proceso comercial, configuración de unidades organizativas, control del proceso de facturación, creación de documentos de facturación en el proceso de reclamaciones, creación de facturas proforma y de venta al contado.

Flujo de datos, liquidación y procesos especiales

Configuración del flujo de datos para documentos de facturación, creación de documentos de facturación por diferentes vías, análisis del agrupamiento y la partición de facturas, configuración de listas de facturas, configuración de planes de facturación, tratamiento de anticipos, tratamiento de pagos a plazos.

Determinación de cuentas y interfaz

Configuración de la determinación de cuentas, análisis de imputación de divisiones, ajustes en la integración entre comercial y finanzas.

Control, mensajes y modificaciones

Modificaciones del control de copia, identificación de fuentes de texto, configuración del control de texto, ajuste de determinación de mensajes, ajuste de clases de mensajes, uso de formularios basados en PDF en el proceso de ventas, control de maestro de clientes mediante grupos de cuentas, ajuste de la configuración de pantalla de una transacción.

S/4HANA

Cambios y nuevas funcionalidades / parametrizaciones del módulo SD en el nuevo SAP S/4HANA, Smart Business, simplificaciones, S/4HANA Essentials, ejecución de gestión

empresarial, personalización multifuncional, proceso de facturación y personalización, proceso de envío y personalización, datos maestros, técnica de precios y condiciones, proceso de ventas, verificación de disponibilidad, estructuras organizativas, funciones básicas (personalización), Documentos de ventas (personalización).

Introducción a la gestión de stocks

Exploración de gestión de stocks e Inventario. Uso de la actividad MIGO para los movimientos de mercancías.

Entradas de mercancías

Contabilización de una entrada de mercancías sin referencia. Contabilización de una entrada de mercancías con referencia. Contabilización de una entrada de mercancías con la generación automática de un pedido. Contabilización de cancelación, entrega de devolución y devoluciones. Aplicación de la unidad de medida del precio del pedido en la gestión de stocks. Aplicación del indicador de entrega completada y tolerancias. Fechas de control en la Entrada de mercancías del pedido.

Traslados de almacén / traspasos /reservas/salidas de mercancía

Realización de traspasos. Realización de traslados de stock entre almacenes. Realización de traslados entre centros. Reservas y salidas de mercancías. Creación de reservas manuales. Evaluación de reservas. Contabilización de salidas de mercancías no planificadas. Contabilización de una salida de mercancías con referencia.

Gestión de stocks & stocks especiales

Exploración de gestión de stocks e Inventario. Uso de la actividad MIGO para los movimientos de mercancías. Realización del proceso de subcontratación. Consideración de consignación de proveedor.

Inventario, Análisis y customizing

Realización de inventario, Análisis de la determinación del stock teórico. Simplificación del inventario. Aplicación del inventario cíclico. Aplicación del inventario por muestreo. Aplicación de listados de stocks y listas de documentos. Aplicación del trabajo periódico. Implementación de parametrizaciones para documentos, configuración de clases de movimientos, grupos de cuentas de registros maestros de proveedores, configuración del maestro de materiales, aplicación de otras parametrizaciones de Customizing. Consideración de aspectos especiales en el Customizing. Definición de autorizaciones de funciones para compradores.

Compras y Gestión de Stocks

Creación de clases de documento en compras. Uso de las clases de documento en compras. Creación de tipos de imputación. Ajuste del formato de imagen de documentos de compras. Salida de mensajes en compras. Uso de la condición técnica para la determinación de mensajes. Ajuste de la emisión de mensajes en gestión de stocks.

Unidades organizativas & Datos Maestros

Definición de las unidades organizativas en contabilidad y compras. Definición y asignación de centros, datos maestros. Configuración de registros maestros de materiales.

Creación de tipos de material. Configuración de selección de campos para registros maestros de materiales. Definición de las referencias de campos para registros maestros de materiales.

Valoración e imputación

Presentación de la determinación automática de cuentas. Determinación de la importancia de las sociedades y las áreas de valoración. Consideración de la importancia de los registros maestros de materiales y los tipos de material. Exploración de tipos de material UNBW y NLAG. Configuración de la determinación de cuentas para transacciones específicas. Uso del código de agrupación de cuentas. Ajuste de la determinación de cuenta para casos especiales. Ajuste de las parametrizaciones para la valoración separada.





www.agorastur.es

C/ Uría 32, entlo. **Oviedo**

C/ Marqués de Casa Valdés 83, bajo. **Gijón**

C/ Juan XXIII 22, bajo. **Avilés**

C/ Belarmino Tomás 6, bajo. **Langreo**

Avda. Padre Isla 42, entlo. **León**

