

SAP

WORKSHOP

SAP SD
(Ventas y distribución)

SAP SD, es el módulo de Ventas de SAP, el cuál administra el proceso de ventas desde la creación de un pedido hasta la factura del mismo. Ejecuta el proceso de negocio utilizado para vender, enviar y facturar los productos y servicios de una organización.

• Conocimientos Previos

Conocimiento básicos de procesos comerciales y/o ejecución de pedidos de venta, despacho o facturación comercial.

• El participante al final del curso sera capaz de :

Conocer los principales procesos empresariales comerciales gestionados en SAP S/4HANA así como la gestión de pedidos de venta, distribución y facturación.

- **Dirigido a:** Estudiantes, Profesionales y Publico en General
- **Duración del curso: 30 Hrs. / 5 sesiones**

Evaluación

Será totalmente práctica. Se realizarán entre 4 o 5 prácticas de las cuales se eliminará la nota más baja y se obtendrá un promedio (PP). Durante la última sesión se realizará un examen final (EF), el cual se promediará con la nota de prácticas y de esta manera se tendrá la calificación final

PROMEDIO DE PRÁCTICAS:

$PP = (PR1 + PR2 + PR3 + PR4 - MENOR (PR))$

NOTA FINAL:

$NF = PP + EF$

Modalidad Online

Requiere una PC con las siguientes características:

- Procesador - 1GHZ o más rapido / en un chip (SOC).
- RAM - 1GB para 32 Bits o 2GB para 64.
- Espacio Libre 16GB - SO de 32 bits / 32GB - SO de 64 bits.
- Una tarjeta gráfica - DirectX 9, posterior o controlador WDDM 1.0.
- Pantalla - 800x 600 resolución.
- Conexión a internet estable.

Conéctate a nuestras diferentes Plataformas Digitales:

Telf.: 200 - 9060 Opción 1 / E-mail: sisuni.info@uni.edu.pe



www.sistemasuni.edu.pe

“Aumenta tus conocimientos, desarrolla nuevas habilidades y construye hoy tu futuro”.

1. Estructuras de la empresa comercial

- Estructuras comerciales generales.
- Estructuras comerciales en SAP S/4HANA.

2. Proceso de venta.

- Resumen del Proceso.
- Tratamiento de Ventas.
- Tratamiento de Expediciones.
- Tratamiento de Transporte.
- Tratamiento de Documentos de Facturación.
- Determinación de centro, puesto de expedición y ruta.

3. Datos maestros del ciclo comercial

- Maestro de cliente
- Maestro de materiales
- Registro de información del cliente y el material.
- Datos maestros de condiciones para la determinación de precios.
- Datos maestros adicionales.

4. Verificación de disponibilidad (ATP y aATP)

- Conceptos Básicos.
- Escenarios de Muestra de Verificación de Disponibilidad.

5. Gestión de créditos.

- Maestro de cliente.
- Maestro de materiales.
- Registro de información del cliente y del material.
- Datos maestros de condiciones para la determinación de precios.
- Datos maestros adicionales.