



ORGANISME DE FORMATION AUX TECHNOLOGIES ET METIERS DE L'INFORMATIQUE

Formation SAP ECC - Processus dans l'administration des ventes SAP SD (Sales and Distribution) - Administration des ventes

N° ACTIVITÉ : 11 92 18558 92

TÉLÉPHONE : 01 85 77 07 07

E-MAIL : inscription@hubformation.com

Objectifs

- | Naviguer dans l'application en toute autonomie
- | Expliquer le principe des entités organisationnelles et créer les données de base nécessaires
- | Dérouler les principaux processus SD, depuis l'élaboration d'un devis, la prise de commande, la livraison jusqu'à la facturation
- | Procéder à l'édition des reporting standards associés
- | Expliquer les points d'intégration avec les autres modules SAP.

Public

- | Chefs de projets et/ou membres de l'équipe projets.

Prérequis

- | 'avoir suivi la formation SAP01 "SAP ECC - Introduction aux solutions"
- | avoir des connaissances de base dans l'administration des ventes.

Programme de la formation

Structures d'entreprise dans l'administration des ventes

- | Structures organisationnelles de Sales and Distribution (SD)

Vue d'ensemble des processus de l'administration des ventes

- | Gestion des commandes
- | Expédition
- | Facturation

Données de base dans l'administration des ventes

- | Vue d'ensemble :
- | De la fiche client
- | De la fiche article
- | De la fiche client-article
- | Des conditions pour la détermination du prix

Processus d'administration des ventes

- | Détermination des données et opérations groupées

Introduction au contrôle de disponibilité

Documents de vente

- | Notions techniques de base
- | Types de documents de vente
- | Types de postes

Processus d'administration des ventes avec fabrication unitaire

- | Gestion de l'avant-vente
- | Fonction du type de poste
- | Gestion des ordres de montage (fabrication sur commande)

Référence	SCM600
Durée	5 jours (35h)
Tarif	4 100 €HT

PROCHAINES SESSIONS

Pour connaître les prochaines dates ou organiser un intra-entreprise, contactez-nous, nous vous répondrons sous 72 heures.

Gestion des réclamations

- | Demandes d'avares
- | Retours
- | Demandes de correction de factures
- | Gestion étendue des retours

Analyse pour les processus d'administration des ventes

- | Introduction aux outils de reporting SD

Introduction au rôle SAP ""Commercial interne""

Méthode pédagogique

Chaque participant travaille sur un poste informatique qui lui est dédié. Un support de cours lui est remis soit en début soit en fin de cours. La théorie est complétée par des cas pratiques ou exercices corrigés et discutés avec le formateur. Le formateur projette une présentation pour animer la formation et reste disponible pour répondre à toutes les questions.

Méthode d'évaluation

Tout au long de la formation, les exercices et mises en situation permettent de valider et contrôler les acquis du stagiaire. En fin de formation, le stagiaire complète un QCM d'auto-évaluation.

Accessibilité

Les sessions de formation se déroulent sur des sites différents selon les villes ou les dates, merci de nous contacter pour vérifier l'accessibilité aux personnes à mobilité réduite.

Pour tout besoin spécifique (vue, audition...), veuillez nous contacter au 01 85 77 07 07.