

GUÍA DIDÁCTICA

Curso: Consultor SAP Ventas y Distribución (SD)

1. EQUIPO DOCENTE:

2. INFORMACIÓN GENERAL

2.1. Introducción a la asignatura:

Este curso forma parte del área de SAP, dentro del módulo de Gestión de Ventas y Distribución (SD), cuyo alcance contempla todos los procesos de Venta, Expedición y Facturación, integrándose con el resto de procesos ERP de SAP

2.2. Presentación de los contenidos de la asignatura:

- ✓ Presentación y navegación por SA Fiori
- ✓ Estructuras Empresariales y Datos maestros Comerciales
- ✓ Resumen de los procesos de Ventas.
- ✓ Determinación de datos automática y programación de la expedición
- ✓ Tratamiento Colectivo en Comercial
- ✓ Verificación de disponibilidad
- ✓ Procesos especiales en Comercial
- ✓ Tratamiento de reclamaciones

- ✓ Listas y Análisis
- ✓ Tratamiento de pedidos de cliente y uso de Contratos Marco
- ✓ Customizing de documentos de venta y flujo de datos
- ✓ Documentos Incompletos, Interlocutores comerciales, Determinación del material, Listado y exclusión de materiales, Bonificaciones en especie, escenarios de venta
- ✓ Concepto y funcionamiento del documento de entrega
- ✓ Unidades organizativas basadas en la entrega. Control de entregas.
- ✓ Proceso de salida de mercancías basado en la entrega
- ✓ Procesos y funciones basados en la entrega con EWM integrado
- ✓ Determinación de precios y funciones especiales.
- ✓ El proceso de facturación , Clases de fras y planes de facturación
- ✓ Determinación de cuentas e interface Comercial y Gestión Financiera
- ✓ Gestión de contratos de condiciones
- ✓ Control de copia, control de texto, salida, ampliaciones y modificaciones.

2.3. Objetivos generales:

- ✓ El objetivo es aprender a gestionar y parametrizar el módulo, así como alcanzar la certificación correspondiente por parte del alumno. Durante el mismo se van aprendiendo los distintos conceptos, posibilidades de parametrización y funciones contempladas por el producto, de tal manera que al finalizar el curso el alumno tendrá la capacidad y el conocimiento para adaptar Sap a los requerimientos de la empresa.

2.4. Requisitos previos:

Haber realizado el curso de usuario del módulo de Ventas.

3. TUTORÍAS:

Los alumnos podrán realizar consultas vía email o durante las clases en directo. En caso de que algún alumno necesite una tutoría individual, se evaluará la situación. Las consultas via email, tendrán un tiempo de respuesta máximo de 24 h.

Las tutorías se realizarán mediante reuniones por videoconferencia usando la aplicación gotomeeting. El tutor proporcionará un enlace a la reunión. Bastará con pulsar en el enlace para acceder. Es necesario el uso de altavoces y micrófono.

4. MATERIALES

Ordenador con conexión a internet estable.

Altavoz o auriculares.

Micrófono.

Software:

Lector de pdf.

Bibliografía recomendada:

Manuales propios de la academia.

Documentación oficial de Sap
<https://www.help.sap.com>
<https://www.sap.com>

5. **ORIENTACIONES PARA EL ESTUDIO:**

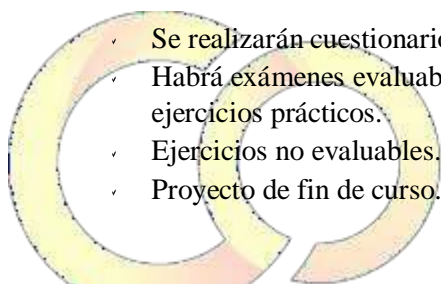
Todo el material del curso está disponible a través de la plataforma
<https://campusvirtual.cloudftic.com/>

Dentro del curso estarán disponibles los manuales, ejercicios, cuestionarios y documentación adicional, así como enlaces a las clases grabadas que han sido impartidas en directo.

En los datos generales del curso, está disponible un enlace de Acceso a las clases en directo. Basta con pulsarlo para acceder directamente a la clase.

Las clases en directo servirán para tener los conocimientos generales. Luego se complementarán con los manuales, para realizar los ejercicios y cuestionarios.

6. **EVALUACIÓN**



- Se realizarán cuestionarios de autoevaluación.
- Habrá exámenes evaluables. Cada examen constará de preguntas teóricas y ejercicios prácticos.
- Ejercicios no evaluables.
- Proyecto de fin de curso.

CLOUD
FORMACIÓN

6.1. Criterios de calificación:

Se tendrán en cuenta los exámenes evaluables, el proyecto de fin de curso y la participación en los ejercicios no evaluables.

6.2. Enumeración y descripción de los distintos tipos de pruebas para evaluación:

- El curso se compone de 3 Niveles. Y cada Nivel, tendrá 4 unidades.
 - Al final de cada Unidad, se realizará un test de seguimiento, que constará de un cuestionario teórico de autoevaluación, con 20 preguntas.
 - Al final de cada Nivel, se realizará un examen teórico y otro práctico de la materia impartida, obteniendo la nota como media de ambas.
- Proyecto de fin de curso.

6.3. Criterios de evaluación:

Calificación de exámenes: 50% parte teórica y 50% parte práctica.

Calificación final: 70% exámenes y 30% proyecto.

Plus de hasta 2 puntos según participación, actitud, etc...

7. PROGRAMA

Al finalizar el curso, se podrá preparar el examen de certificación

C_TS462_1909 - SAP Certified Application Associate – Sap S/4 Hana Sales 1909

NIVEL 1

<p>UNIDAD 1</p>	<p>Presentación y navegación por SAP Fiori. Estructura de la empresa. Resumen del proceso de Ventas. Datos maestros Comerciales. Determinación de datos automática y programación de la expedición</p>	<p>Identificación de las características principales de SAP Fiori. Usar estructuras empresariales en SAP S/4 HANA. Ejecución de procesos de SA S/4 HANA Sales. Tratar documentos de ventas- Tratar entregas de salida. Expedir mercancía. Tratar documentos de facturación. Actualizar datos maestros de interlocutores comerciales. Actualizar datos maestros de material. Actualización de los registros de información para cliente y material. Actualizar datos maestros de condiciones para la determinación de precios. Explicación de los datos maestros adicionales. Análisis de los resultados de la determinación de datos automática. Análisis de los resultados de la programación de entrega y transporte.</p>
<p>UNIDAD 2</p>	<p>Verificación de disponibilidad Tratamiento Colectivo en Comercial Procesos adicionales en ventas. Tratamiento de reclamaciones Supervisión y análisis de ventas</p>	<p>Realizar una verificación de disponibilidad Ejecutar tratamiento colectivo en Comercial. Utilizar documentos de preventas Ejecución de fabricación sobre pedido. Vender productos de servicio. Crear solicitudes de abono. Anulación de documentos de facturación. Crear devoluciones. Uso del monitor de cumplimiento pedidos de cliente. Gestionar planes de ventas. Uso de aplicaciones analíticas.</p>

UNIDAD 3	<p>Resumen del curso. Estructuras empresariales en Comercial Gestión de pedidos de cliente Control de documentos de venta Flujo de datos. Operaciones Comerciales especiales. Datos Incompletos</p>	<p>Resumen del curso. Introducción al proceso Comercial. Estructuras empresariales en Comercial. Gestión de pedidos de cliente: fuentes de datos y características especiales Control de documento de ventas. Clase de documento de ventas, Tipo de posición y Tipo de reparto. Flujo de datos en la aplicación, Control de copia. Operaciones comerciales especiales Configuración del esquema de datos incompletos</p>
UNIDAD 4	<p>Funciones de interlocutor en SD Contratos marco. Determinación listado /exclusión de materiales. Bonificaciones en especie. Curso de ventas</p>	<p>Función e importancia de las funciones de interlocutor. Configuración de funciones de interlocutor y determinación de funciones de interlocutor. Planes de entrega y pedidos abiertos de cantidad. Pedidos abiertos por valor. Determinación del material. Listado y exclusión de materiales. Bonificación en especie. Escenario de ventas a empleados Escenario de listas de materiales Escenario de determinación de material</p>

NIVEL 2

UNIDAD 5	<p>Concepto y funcionamiento del documento de entrega. Unidades organizativas básicas del proceso de entrega. Control de entrega. El proceso de salida de mercancía basado en la entrega. Procesos y funciones basados en la entrega con EWM integrado.</p>	<p>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 por 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 con EWM. Contabilización de salida de mercancías. Creación de entregas entrantes en EWM. Uso de funciones especiales en entregas.</p>
----------	---	---

<p>UNIDAD 6</p>	<p>Documento de facturación en el proceso comercial. Unidades organizativas. El proceso de facturación. Clases especiales de factura. Flujo de datos.</p>	<p>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. Configuración del flujo de datos para documentos de facturación.</p>
<p>UNIDAD 7</p>	<p>Creación del documento de facturación. Formas de liquidación. Procesos empresariales especiales. Determinación de cuentas. Interfaz entre Comercial y gestión Financiera.</p>	<p>Creación de documentos de facturación por diferentes vías. Análisis de agrupamiento y la partición de factura. Configuración de listas de facturas. Configuración de planes de facturación. Tratamiento de anticipos. Tratamiento de pagos a plazos. Configuración de la determinación de cuentas. Análisis de imputación de divisiones. Ajustes en la integración entre Comercial y Finanzas.</p>
<p>UNIDAD 8</p>	<p>Técnica de condiciones en la determinación de precios. Configuración de la determinación de precios. Registros de condición</p>	<p>Presentación de determinación de precios. Presentación de la técnica de condiciones. Configuración de la determinación de precios. Otras opciones para el control de precios. Trabajar con registros de condición. Informes para registros de condición.</p>
<p>UNIDAD 9</p>	<p>Funciones especiales, Clases de condición Acuerdos sobre precios</p>	<p>Aplicación de funciones especiales para la determinación de precios. 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.</p>

UNIDAD 10	Introducción a la gestión de contratos de condiciones. Taller de precios	Introducción la gestión de contratos de condiciones. Mantenimiento de contratos de condiciones. Proceso de liquidación de condiciones de contrato. Taller de precios.
-----------	---	---

NIVEL 3

UNIDAD 11	Impacto de las estructuras de organización. Control de copia. Control de texto	Creación de elementos de organización. Aplicación de datos maestros comunes y ventas entre sectores. Modificar el control de copia. Identificar fuentes de texto. Configuración de control de texto.
UNIDAD 12	Producción. Ampliaciones y modificaciones	Ajuste de determinación de mensajes. Ajuste de clases de mensaje. Nueva gestión de mensajes de salida. Utilizar la tecnología de ampliación. Añadir nuevos campos. Ajustar las listas en Comercial. Configuración de la selección de campos para registros maestros de materiales. Definición de las referencias de campos para registros maestros de materiales. Realizar modificaciones del sistema mediante la tecnología de ampliación clásica. Realizar modificaciones del sistema mediante el concepto de ampliación.