

SAP SD (Sales and Distribution) - Administration des ventes

## SAP S/4HANA - Innovations - Ventes

2 jours (14h00) | ★★★★★ 4,6/5 | SAP-S4SD1 | Évaluation qualitative de fin de stage |  
Formation délivrée en présentiel ou distanciel <sup>(1)</sup>

Formations Informatique > SAP > SAP SD (Sales and Distribution) - Administration des ventes



### À l'issue de ce stage vous serez capable de :

- Décrire les évolutions de la solution SAP S/4HANA Enterprise Management dans le domaine des ventes
- Expliquer le périmètre, les innovations et la valeur de SAP S/4HANA Enterprise Management Ventes
- Utiliser les applications Fiori pour SAP S/4HANA Enterprise Management Ventes.

### Niveau requis

Il est recommandé d'avoir des connaissances sur l'administration des ventes dans SAP ECC.

### Public concerné

Chefs de projets, architectes processus métiers, membres des équipes projets, consultants applicatif/technologie/développement, managers et/ou utilisateurs clé.

### Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2i Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émarginée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

#### (1) Modalité et moyens pédagogique :

Formation délivrée en présentiel ou distanciel \* (e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance). Le formateur alterne entre méthodes \*\* démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation). La validation des acquis peut se faire via des études de cas, des quiz et/ou une certification.

Les moyens pédagogiques mis en oeuvre (variables suivant les formations) sont : ordinateurs Mac ou PC (sauf pour les cours de l'offre Management), connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur ou écran tactile interactif (pour le distanciel). Environnements de formation installés sur les postes de travail ou en ligne. Supports de cours et exercices.

\* Nous consulter pour la faisabilité en distanciel. \*\* Ratio variable selon le cours suivi.

# Programme

## Introduction à S/4HANA Enterprise Management Ventes

### Rôles utilisateur et catalogues fonctionnels dans les activités de vente et de facturation

- Expérience utilisateur Fiori

### Simplifications avec S/4HANA Ventes

- Modèle de données
- Approche partenaire

### Scénarios et bonnes pratiques pour l'administration des ventes

- Fonctionnalité ATP (Available To Promise) avancée
- Des crédits
- Nouvelles fonctionnalités facturation
- De la ristourne
- Gestion
- Des retours et des avoirs

## Analyses intégrées pour la gestion des ventes et de la performance

### Introduction au coeur intelligent

- Technologies d'innovation

### Modalités d'évaluation des acquis

L'évaluation des acquis se fait :

- En cours de formation, par des études de cas ou des travaux pratiques
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation ou une certification (M2i ou éditeur)

### Les + de la formation

Ce cours est proposé aussi bien en distanciel qu'en présentiel.

Le support de cours est en langue française.

Cette formation fait partie du parcours permettant le passage de la certification C\_TS460 (reconnue par France Compétences - Code Certif Info : 101189).

Ce parcours - composé des cours SAP-S4LG1 et SAP-S4SD1 - permettra d'avoir toutes les connaissances requises pour passer cette certification dans de bonnes conditions.