

SAP SD (Sales and Distribution) - Administration des ventes

SAP S/4HANA - Processus dans l'administration des ventes

4 jours (28h00) | ★★★★★ 4,6/5 | SAP-S4600 | Évaluation qualitative de fin de stage |
Formation délivrée en présentiel ou distanciel ⁽¹⁾

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



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

- Naviguer dans l'application en toute autonomie
- Expliquer le principe des entités organisationnelles et créer les données de base
- Dérouler les principaux processus de SAP S/4HANA Ventes, depuis l'élaboration d'un devis, la prise de commande, la livraison jusqu'à la facturation
- Procéder à l'édition des reporting standards associés.

Niveau requis

Avoir des connaissances de base dans l'administration des ventes. Il est également recommandé d'avoir suivi la formation SAP-S4H00 "SAP S/4HANA - Introduction pour les débutants" ou avoir les connaissances équivalentes.

Public concerné

Chefs de projets, membres de l'équipe projet.

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 élargée 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

Fonctions clés de SAP Fiori

Structures d'entreprise

Synthèse des processus de vente

- Processus de vente SAP S/4HANA
- Documents de vente
- Livraisons sortantes
- Expédition marchandises
- Documents de facturation

Données de base

- Partenaires
- Articles
- Fiche info client-article
- Condition pour la détermination du prix
- Sujets complémentaires

Détermination automatique des données et ordonnancement

Contrôle de disponibilité

Opérations groupées

Processus supplémentaires dans les ventes

- Documents d'avant-vente
- Fabrication sur commande
- Vente de produits de service

Gestion des réclamations

- Création des demandes d'avoir
- Annulation de documents de facturation
- Création des retours

Suivi et analyse des ventes

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.