

SAP SD (Sales and Distribution) - Administration des ventes

## SAP S/4HANA - Ventes

5 jours (35h00) | ★★★★★ 4,6/5 | SAP-S4605 | 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 et paramétrer les structures organisationnelles de l'administration des ventes, ainsi que les documents de vente, les types de poste et les types d'échéances
- Utiliser des documents de vente spécifiques pour la vente au comptant, la vente en consignation et la vente avec contrats
- Configurer des fonctions complémentaires telles que les documents incomplets et les partenaires
- Créer les données nécessaires pour la mise en oeuvre des listes, des exclusions, des substitutions d'articles et des remises en nature.

### Niveau requis

Avoir suivi la formation SAP-S4600 "SAP S/4HANA - Processus dans l'administration des ventes" ou avoir les connaissances équivalentes.

### Public concerné

Membres de l'équipe projet chargés du paramétrage des documents de vente.

### 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 aux processus d'administration des ventes**

## **Structures d'entreprise dans l'administration des ventes**

### **Gestion des commandes client**

- Données sources
- Utilisation de fonctions supplémentaires

### **Pilotage des documents de vente**

- Principes de base
- Type de document de vente
- Type de poste
- Types d'échéances

### **Flux de données et pilotage de la copie**

- Flux de document
- Pilotage de la copie

### **Opérations commerciales spéciales**

#### **Document incomplet**

#### **Partenaires**

- Rôles partenaires
- Détermination des rôles partenaires

#### **Contrats cadres**

- Programmes de livraison
- Contrats en quantité
- Contrats en valeur

#### **Détermination de l'article, liste d'articles et exclusion**

- Détermination de l'article
- Listes et exclusions

#### **Remise en nature**

#### **Modalités d'évaluation des acquis**

- 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.