

# Administrateur(trice) des ventes avec SAP S/4HANA

certifié par SAP®

**mi**  
Formation

## People to Work

by 

Ce cursus permet aux apprenants de se doter des connaissances qui leur permettront de passer une certification SAP S/4HANA Administration des ventes. Essentiellement centrée sur SAP®, durant 2,5 mois, les apprenants apprendront en détail les flux & process, les points de paramétrage du module S/4HANA Administration des ventes. Tout au long de leur cursus, et pendant 8 mois encore après, les apprenants pourront continuer de parfaire leur formation grâce à leur accès à la formation en ligne SAP Learning Hub. Cette formation est une opportunité d'embarquer sur vos projets futurs des consultant(e)s juniors certifié(e)s bénéficiant pour la plupart d'une expérience métier.

## CERTIFICATION

A la fin du cursus, les apprenants prépareront et passeront la certification SAP C\_TS462. Le test de certification est passé à l'issue de l'académie, lors d'une session séparée en mode distanciel. Il se déroule sous forme de QCM de 80 questions d'une durée de 3 heures.

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de la formation, le stagiaire sera 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 Administration des 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
- Décrire et utiliser les fonctions de facturation classiques et particulières (annulation, notes de débit/crédit, retours...)
- Utiliser les enregistrements de conditions et les fonctions spéciales
- Gérer les accords sur les prix (remises, promotions, etc) et les taxes
- Créer des documents de facturation
- Utiliser les différentes méthodes de facturation
- Configurer le système pour la gestion de la facturation
- Expliquer les points d'intégration de la facturation avec la comptabilité financière

Métiers cibles :

Consultant(e) fonctionnel(le).

## PRÉREQUIS

Diplômé(e) en études supérieures de gestion, scientifique, informatique, école de commerce (Bac +4/+5 requis) - Bonne connaissance et maîtrise des outils informatique / bureautique - Capacité d'analyse et de synthèse - Rigueur et sens de la méthode - Connaissance de l'anglais est un plus - Connaissances métier nécessaires dans le domaine de l'Administration des ventes.

## DURÉE

50 jours en SAP Learning Class

7 jours en autonomie



[m2information.fr](https://m2information.fr)

**SAP**

# COMPÉTENCES ET TECHNOLOGIES ABORDÉES

57 jours - 399 heures

Tous nos cursus sont réalisables, au niveau national, en formation distancielle.

Les modules ci-dessous sont organisés par catégorie et correspondent à un ordre pédagogique. Les travaux pratiques sont répartis dans les différents modules.

Compétences	Module	Durée (Jours)	Durée (Heures)	Code cours
Introduction SAP S/4 HANA	Présentation du cursus, des plates formes pédagogiques Introduction SAP S/4HANA Principes généraux	2	14	S4H00
Processus dans l'administration des ventes	Fonctions clés de SAP FIORI Structures d'entreprise Synthèse des processus de vente Données de base Détermination automatique des données et ordonnancement Contrôle de disponibilité Opérations groupées Processus supplémentaires dans les ventes Gestion des réclamations Suivi et analyse des ventes	8	56	S4600
Ventes	Introduction aux processus d'administration des ventes Structures d'entreprise dans l'administration des ventes Gestion des commandes client Pilotage des documents de vente Flux de données et pilotage de la copie Opérations commerciales spéciales Document incomplet Partenaires Contrats cadres Détermination de l'article, liste d'articles et exclusion Remise en nature	8	56	S4605
Expédition	Fonction du document de livraison Principales entités organisationnelles utilisées pour le processus de livraison Contrôle des livraisons : types de livraisons, types de postes de livraison, détermination des types de postes de livraison Processus de sortie des marchandises basé sur la livraison Processus et fonctions de livraison avec EWM (Extended Warehouse Management)	5	35	S4610
Facturation	Présentation de la facturation Entités organisationnelles Contrôle du processus de facturation Types de factures particuliers Flux de données dans la facturation Création de documents de facturation - Différentes façons Méthodes de facturation Processus de gestion spécifique Détermination des comptes Interface SD/FI	5	35	S4615
Détermination du prix	Technique des conditions pour la détermination du prix Configuration de la détermination du prix : synthèse et paramétrage des éléments de détermination, schémas de calculs, séquences d'accès, type de conditions Enregistrements de condition Fonctions spéciales : condition de groupe, exclusion de condition, comparaison de conditions Types de conditions Accords sur les prix (promotions et actions commerciales), Introduction à la gestion des contrats de conditions	5	35	S4620

Compétences	Module	Durée (Jours)	Durée (Heures)	Code cours
Paramétrage inter-fonctions dans les ventes	Impact des structures organisationnelles Paramétrage de la copie Gestion des textes Détermination et traitement des messages Améliorations et modifications	5	35	S4650
Le contrôle de disponibilité	Principes de base du contrôle ATP lors du traitement des commandes clients Méthodes de contrôle en détail (stratégies de planification et classes d'exigences, contrôle ATP et ordonnancement) Traitement des commandes en attente dans S/4HANA Traitement des commandes en attente avec aATP dans S/4HANA	4	28	S4270
Méthodologie SAP Activate	Introduction à SAP Activate	2	14	
Tierce Maintenance Applicative (TMA)	Résolution de tickets	2	14	
Learning Hub	Auto-formation via le SAP Learning Hub	4	28	
Certification	Préparation à la certification en autonomie	3	21	
Certification	Préparation à la certification avec accompagnement	4	28	

57 jours 399 heures

## Programme et planning sur demande

## LES PLUS DE M2i FORMATION

Mise à disposition du Learning Hub de SAP pour une durée d'un an à compter du lancement de la formation.

M2i est partenaire officiel SAP dans le cadre du programme People to Work. Le matériel utilisé est le matériel officiel de SAP.

Microsoft Teams Education, un outil de suivi et d'animation en présentiel et à distance

- Espace de stockage collaboratif pour accéder aux différents supports de cours et cahiers d'exercices.
- Espace dédié aux formateurs pour les fiches de suivi des apprenants qui permettent d'indiquer le niveau d'acquisition des connaissances de chaque apprenant.
- Outil de gestion des TPs pour suivre le niveau de progression.
- Intégration de la plateforme WooClap pour proposer des activités d'apprentissage interactives.
- Fonctionnalités pour gérer des sessions à distance.

La playlist e-Learning\*

Tous les apprenants ont accès avant, pendant et après le cursus à notre plateforme e-learning

ACADEMIIC pour :

- Acquérir les connaissances prérequis avant de démarrer (sous condition de l'existence des modules pour combler les lacunes).
- Utiliser les modules conseillés par les formateurs pour faire de l'ancrage mémoriel sur des sujets abordés pendant la formation.
- Revenir sur un sujet après la formation pour continuer à s'auto-former - Un questionnaire d'auto-évaluation à la fin de chaque leçon permet au stagiaire d'évaluer sa progression.

70% de pratique vs 30% de théorie

\* pour ce cursus, certains modules e-learning sont en anglais

→ Je souhaite recruter des Administrateur(trice)s des ventes avec SAP S/4HANA

**Vous avez un projet de recrutement ou de formation ?  
Contactez notre équipe dédiée**

**sap@m2iformation.fr**



# scip

