
Academia SAP - SD (ECC + S/4 HANA)

Vendas e Distribuição

O que você irá aprender:

Formação Nível Consultor SAP no Módulo SD - Vendas de e Distribuição.

Objetivo do Curso:

Demonstrar como utilizar o sistema SAP para gerenciar os processos de Vendas e Distribuição dentro de uma empresa, apresentando suas principais funcionalidades e demonstrando na prática como configurar o sistema para operar em qualquer tipo de organização. Ao final do curso o aluno deverá estar apto a conseguir dar suporte nas principais funcionalidades do sistema bem como efetuar as principais parametrizações para que o módulo SD passe a gerenciar os processos de Vendas de uma empresa e sua integração com os outros módulos.

Pré-requisitos:

Para o seu maior aproveitamento do curso é desejável que tenha o conhecimento dos processos de Vendas e Distribuição de Mercadorias de uma organização. Não é necessário conhecimento do Sistema SAP.

Carga Horária: 60 horas

Conteúdo Programático

- Apresentação do Curso / Material
- Estrutura Organizacional
- Processos de Vendas / SD

- Bloqueios e Recusas de Documentos
- Remessa Individual / Coletiva
- Faturamento Individual / Coletivo
- Dados incompletos
- Pricing - Precificação
- Pricing - Integração SD/FI
- Pricing - Integ.CO-PA Transf. Val. (Ke4w/Ke4i)
- Fórmulas - VOFM
- Análise de Crédito
- Transf. de Necessidades
- ATP
- Dados mestres de Clientes
- Dados mestres de Clientes - Seleção de Campos
- Dados mestres de Produtos
- Dados mestres de Produtos - Seleção de Campos
- Processos de Estornos
- Processos de Devoluções
- Processos de Remessas Gratuitas
- Criação / Determinação de Parceiros
- Criação / Determinação de Mensagens
- Criação / Determinação de Textos
- Visão de ABAP / Espec. Funcional
- Localização Brasileira
- Conceitos de TAXBRA
- Case

SAP S/4HANA + FIORI - Módulo SD

Objetivo:

O Curso SAP S/4HANA – SD irá te capacitar na atualização do conhecimento e de experiências no SAP ERP, para uma visão geral dos processos de Vendas e Distribuição no SAP S/4HANA.

O que você vai aprender:

Você irá aprender uma visão geral dos processos logísticos inovadores na solução S/4HANA Enterprise Management (Gerenciamento e Operações de Material), com o

módulo de planejamento e execução de logística em S/4HANA, especialmente na fabricação, compras e vendas.

Demonstração do uso do SAP Fiori entre outras interfaces de usuário, você irá aprender com o SAP User Experience Strategy (SAP UX), como executar processos de negócios e executar processos de logística, além de ser capaz de compreender a jornada em direção a SAP S/4HANA através de um projeto de migração.

Conheça as diferenças mais importantes para o SAP Business Suite clássico na área de gerenciamento de materiais e operações (também conhecido como logística e fabricação) usando a chamada Lista de Simplificação.

Você irá compreender através de uma visão das diferentes estratégias de migração, os inovadores recursos e funções do S/4HANA em Vendas, as simplificações relevantes em relação ao SAP ERP e uma demonstração de como executar processos de vendas usando o Fiori Launchpad.

Conteúdo Programático

- Introdução ao SAP S/4HANA
- Experiência do usuário SAP S/4HANA
- SAP HANA para o SAP S/4HANA
- SAP Activate para SAP S/4HANA
- SAP S/4HANA Enterprise Management, LoB Solutions e complementos
- SAP S/4HANA Embedded Analytics
- Integração entre as soluções SAP S/4HANA e SAP Cloud
- Motivação e Visão Geral Funcional do SAP S/4HANA (Gestão de Materiais e Operações)
- Lista de Simplificação
- Demonstração do SAP User Experience, especialmente SAP Fiori
- Processos logísticos inovadores nas áreas de planejamento logístico e execução em S/4HANA
 - Fabricação, incluindo MRP Life and Production Planning/Detailed Scheduling (PP/DS)

- Procurement
- Vendas, incluindo o processamento da ordem posterior
- Extended Warehouse Management (EWM)
- Cenários de Migração
- Interface de usuário e o conceito de Role (Perfil ou papel do usuário)
- SAP S/4HANA Vendas - Simplificações
 - Visão geral
 - Abordagem de Parceiro de Negócios
 - Simplificações do modelos de dados
 - Análise de vendas
 - Gerenciamento da saída do documento de faturamento
- SAP S/4HANA Melhores Práticas - Venda do Estoque
- SAP Smart Business para a execução de pedidos de vendas