



ORGANISME DE FORMATION AUX TECHNOLOGIES ET METIERS DE L'INFORMATIQUE

Formation Introduction aux fonctions de SAP S/4HANA Retail SAP S/4HANA 2021

N° ACTIVITÉ : 11 92 18558 92

TÉLÉPHONE : 01 85 77 07 07

E-MAIL : inscription@hubformation.com

Objectifs

- | Identifier les fonctionnalités offertes par le portfolio de la solution SAP for Retail
- | Décrire les processus métier du système SAP Retail
- | Planifier les besoins du fournisseur au centre de distribution
- | Planifier les réapprovisionnement de points de vente
- | Effectuer les opérations courantes dans les points de vente
- | Gérer les promotions avec répartition des marchandises

Public

- | Consultants fonctionnels
- | Analystes métier
- | Architectes de processus métier
- | Powerusers
- | Gestionnaires de données
- | Consultants en développement
- | Spécialistes industrie
- | Chefs de projet
- | Architectes solution

Prérequis

- | S4H00 - Introduction à SAP S/4HANA

Programme de la formation

Introduction à la solution Retail de SAP

Concepts de base

- | Structures organisationnelles
- | Partenaires, Sites et Groupes d'articles
- | Fiche article
- | Gestion de la gamme
- | Détermination des prix

Planification des besoins du fournisseur au centre de distribution

- | Planification des besoins
- | Configuration de la gestion des achats
- | Confirmation de commandes et réception de marchandises dans un centre de distribution
- | Vérification des factures
- | Gestion des décomptes du contrat de conditions

Planification des réapprovisionnements pour les points de vente

- | Connection des points de vente aux ventes TPV
- | Planification des réapprovisionnement
- | Processus de sortie de marchandises dans un centre de distribution
- | Enregistrement d'entrées de marchandises dans un point de vente

Référence	S4IRT
Durée	4 jours (28h)
Tarif	3 280 €HT

PROCHAINES SESSIONS

Pour connaître les prochaines dates ou organiser un intra-entreprise, contactez-nous, nous vous répondrons sous 72 heures.

Opérations dans les points de vente

- | Gestion des opérations commerciales des points de vente
- | Vente aux clients - Commandes
- | Inventaire

Promotion avec répartition des marchandises

- | Planification des promotions et processus en découlant
- | Répartition des marchandises
- | Génération d'un achat collectif

Méthode pédagogique

Chaque participant travaille sur un poste informatique qui lui est dédié. Un support de cours lui est remis soit en début soit en fin de cours. La théorie est complétée par des cas pratiques ou exercices corrigés et discutés avec le formateur. Le formateur projette une présentation pour animer la formation et reste disponible pour répondre à toutes les questions.

Méthode d'évaluation

Tout au long de la formation, les exercices et mises en situation permettent de valider et contrôler les acquis du stagiaire. En fin de formation, le stagiaire complète un QCM d'auto-évaluation.

Accessibilité

Les sessions de formation se déroulent sur des sites différents selon les villes ou les dates, merci de nous contacter pour vérifier l'accessibilité aux personnes à mobilité réduite.

Pour tout besoin spécifique (vue, audition...), veuillez nous contacter au 01 85 77 07 07.