



ORGANISME DE FORMATION AUX TECHNOLOGIES ET METIERS DE L'INFORMATIQUE

Formation SAP ECC - Ventes

SAP SD (Sales and Distribution) - Administration des ventes

N° ACTIVITÉ : 11 92 18558 92

TÉLÉPHONE : 01 85 77 07 07

E-MAIL : inscription@hubformation.com

Objectifs

- | Décrire et paramétrer les structures organisationnelles de l'administration des ventes, ainsi que les documents de ventes, les types de postes, les types d'échéances
- | Utiliser des documents de vente spécifiques pour la vente au comptant, la vente en consignation, 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 substitution d'articles, des remises en nature.

Public

- | Membres d'une équipe projets chargés de la gestion des commandes client.

Prérequis

- | Il est essentiel d'avoir suivi la formation SCM600 "SAP ECC - Processus dans l'administration des ventes" ou avoir les connaissances équivalentes.

Programme de la formation

Introduction aux processus d'administration des ventes

Structures d'entreprise dans l'administration des ventes

Gestion des commandes client

Pilotage des documents de vente

- | Principes de base
- | Type de document de vente
- | Type de poste
- | Type d'échéance

Flux de données et pilotage de la copie

Opérations commerciales spéciales

- | Vente au comptant
- | Commandes urgentes
- | Consignation
- | Livraisons gratuites

Document incomplet

Partenaires

- | Rôles partenaires
- | Détermination des rôles partenaires

Contrats cadres

- | Contrats en quantité
- | Contrats en valeur

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

Référence	SCM605
Durée	5 jours (35h)
Tarif	4 100 €HT

PROCHAINES SESSIONS

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

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.