

SAP ERP Operations : Processus dans l'administration des ventes

Formation dispensée en présentiel ou à distance

Référence : SCM600

Tarif inter : 3 875,00 € HT

Durée : 5 jour(s)

Certification : Non

LES PREREQUIS POUR SUIVRE CETTE FORMATION

- Avoir suivi la formation SAP01-17 - Introduction aux solutions SAP.

LES OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Être capable de naviguer dans l'application en toute autonomie.
- Pouvoir expliquer le principe des entités organisationnelles et créer les données de base nécessaires.
- Apprendre à dérouler les principaux processus SD, depuis l'élaboration d'un devis, la prise de commande, la livraison jusqu'à la facturation.
- Comprendre comment procéder à l'édition des reporting standards associés.
- Savoir expliquer les points d'intégration avec les autres modules SAP.

A qui s'adresse cette formation ?

- Chefs de projet, membres de l'équipe projet.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Tour de table

- Objectifs, durée et enjeux de la formation.

Structures d'entreprise dans l'administration des ventes

- Structures organisationnelles de SD.

Vue d'ensemble des processus de l'administration des ventes

- Gestion des commandes.
- Expédition.
- Facturation.

Données de base dans l'administration des ventes

- Vue d'ensemble de la fiche client.
- Vue d'ensemble de la fiche article.
- Vue d'ensemble de la fiche client-article.
- Conditions pour la détermination du prix.

Gestion de la demande

- Mise en œuvre d'un plan de demande.
- Gestion de la demande dans la production sur stock.

- Gestion de la demande dans la fabrication à la commande.
- Contrôle de disponibilité.

Processus d'administration des ventes

- Détermination des données et opérations groupées.

Introduction au contrôle de disponibilité

Documents de ventes (notions techniques de base)

Processus d'administration des ventes avec fabrication unitaire

- Gestion de l'avant-vente.
- Fonction du type de poste.
- Gestion des ordres de montage (fabrication sur commande).

Gestion des réclamations

- Demandes d'avares.
- Retours.
- Demandes de correction de factures.
- Gestion étendue des retours.

Analyse pour les processus d'administration des ventes

- Introduction aux outils de reporting SD.

Introduction au rôle SAP « Commercial Interne »

Tour de table en fin de formation

- Evaluation de la formation à chaud, débriefing collectif, auto-évaluation de l'atteinte des objectifs et de sa propre progression.

Certification Préparée

Aucune.

Méthodes Pédagogiques

- Mise à disposition d'un poste de travail par stagiaire.
- Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique pendant le stage.
- La formation est constituée d'apports théoriques, d'exercices pratiques, de réflexions et de retours d'expérience.
- Le suivi de cette formation donne lieu à la signature d'une feuille d'émargement.

Formateur

Consultant-Formateur expert SAP ERP Operations.

Méthode d'évaluation des acquis

- Auto-évaluation des acquis par le stagiaire via un questionnaire
- Attestation des compétences acquises envoyée au stagiaire
- Attestation de fin de stage adressée avec la facture

Notre **référent handicap** se tient à votre disposition au 01.71.19.70.30 ou par mail à référent.handicap@viaaduc.com pour recueillir vos éventuels besoins d'aménagements, afin de vous offrir la meilleure expérience possible