

ACADEMIA OFICIAL SAP S/4HANA SALES



Modalidad virtual sincrónica

Temática de enseñanza:

- **La formación sincrónica** ofrece la misma educación de alta calidad que caracteriza a **Centro**, demostraciones virtuales lo cual nos permite crear un espacio de aprendizaje tan efectivo como el de la modalidad presencial.
- **Formación guiada por un instructor especializado y certificado.**

Duración:

- El curso tiene como duración 120 horas **cronológicas**.

¿Qué incluye?

- Al finalizar el curso se hará entrega de un certificado a nombre de **Centro**.
- Instructores especializados con alta experiencia.
- Material de estudio oficial en formato digital (el idioma depende de la fecha de lanzamiento de actualización del curso).
- Acceso a servidores de entrenamiento oficial de **SAP**.
- 2 Oportunidades para rendir el **Examen de Certificación Internacional SAP**.

Objetivos:

- Obtenga un conocimiento detallado del uso de las funciones y la personalización de la configuración en ventas.
- Obtenga un conocimiento detallado sobre el uso de las funciones y la personalización de la configuración de precios, facturación y temas interfuncionales en S4HANA Sales.

Pre Requisitos:

- Conocimiento general de los procesos de negocios.

Recomendaciones:

- Conocimientos comerciales básicos en el procesamiento de ventas y distribución.

¿A quién está dirigido el curso?

- Consultor de aplicaciones
- Analista de negocios
- Arquitecto de soluciones.
- Consultores SAP en general.

CONTENIDO:

Este curso cubre los siguientes conceptos

TS460

SALES IN SAP S/4HANA ACADEMY PART I:

- Introduction to the Sales Process in SAP S/4HANA.
- Organizational structures in sales and distribution.
- Master data.
- Sales:
 - Creating and processing different kinds of sales orders.
- Business Partners:
 - Using Partner Functions in Sales Processes in SAP S/4HANA.
 - Setting Up Partner Determination Procedures
- Sales Customizing:
 - Sales document types, item categories, schedule line categories, and copying control.
 - Contracts and scheduling agreements and special business transactions.
- Sales basic functions:
 - Incompletion log.
 - Material determination and product selection.
 - Material listing/exclusión.
 - Setting up free goods.
- Delivery processes and customizing:
 - Controlling outbound deliveries.

- Creating and processing deliveries, picking, packaging, goods issue.

TS462

SALES IN SAP S/4HANA ACADEMY PART II:

- Pricing:
 - Condition technique for the definition and maintenance of prices, surcharges, and Discounts.
 - Using prices and other conditions in sales documents.
 - Introduction in Condition Contract Management.
- Billing:
 - Controlling billing documents.
 - Creation forms and settlement forms for billing documents.
 - Billing plans and down payments.
 - Revenue account determination features of the SD-FI interface.
- Cross Functional Topics:
 - Impact of Organizational Structures.
 - Modifying Copy Control.
 - Set up Text Control and Output.
 - Get an overview of performing system modifications and using enhancement Technology.
- Case study.

EXAMEN DE CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL:

SAP Certified Application Associate – SAP S/4HANA Sales 2020

- **Código de examen:** C_TS462_2020
- **Cantidad de Preguntas:** 80
- **Duración:** 180 minutos.
- **Puntuación mínima:** 63%
- **Idiomas:** German, English, Spanish, French, Russian, Chinese.

INFORMACIÓN IMPORTANTE:

- Todas las versiones están indicadas al día de la publicación y están sujetas a cambio sin previo aviso.
- La fecha de inicio está sujeta a postergación de acuerdo a los mínimos de inscripciones.
- Las vacantes son limitadas de acuerdo a cupos y fecha de inscripción.

Nos puedes encontrar en:



Móvil: 958 529 185

Correo electrónico: atencionalcliente@centro.edu.pe

Av. Paseo de la República n°2357 Santa Catalina, La Victoria

