

CURSO VENTAS Y DISTRIBUCIÓN SAP SD



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 24 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 en formato digital.
- Sesiones prácticas **gratuitas**.
- Acceso a servidores de capacitación de **Centro**.

Objetivos:

- Trabajar con datos maestros
- Analizar pedidos de ventas de clientes.
- Analizar tratamiento y funciones de los documentos de ventas (Determinación de centro, Programación de la expedición)
- Conocer los procesos de entrega y de salida

Pre Requisitos:

- Conocimiento general de los procesos de negocios.

Recomendaciones:

- Conocimientos empresariales en el área de procesamiento de ventas y distribución.

¿A quién está dirigido el curso?

- Consultores responsables de implementar el módulo SD.
- Consultores SAP en general.
- Miembros de equipos de proyectos.
- Usuarios (particularmente aquellos que necesitan aprender otro proceso de negocios fuera del cual se especializan).
- Analistas.

CONTENIDO:

- Este curso cubre los siguientes conceptos

Breve introducción al SAP

- Unidades organizativas.
- Introducción al módulo SD.
- Revisión de componentes de la estructura organizativa

Datos maestros.

- Materiales de ventas.
- Materiales de clientes.
- Registros Info - cliente.
- Lista de materiales.
- Reportes.

Pedidos de ventas de clientes

- Generalidades e información principal de los pedidos de ventas.
- Reportes.

Tratamiento y funciones de los documentos de ventas

- Determinación de centro, puesto de expedición y ruta.
- Programación de la expedición.
- Log de datos incompletos.

Creación de consultas, cotizaciones

- Flujo de documentos de ventas, referencia de documentos

Proceso de entregas

- Definición del proceso de entregas. Creación y tratamiento de entregas de salidas

Salida de mercancías

- Proceso de salidas de mercancías de bienes. Proceso de salidas masivas.

Proceso de facturación de bienes y servicios

- Creación de documentos de facturación
- Facturación por ventas de mercancías.
- Facturación por ventas de servicios.
- Planes de Facturación.

Tratamiento de reclamaciones

- Solicitudes de notas de crédito.
- Solicitudes de notas de débito.
- Devoluciones.

Contratos marcos para clientes

- Pedidos abiertos por cantidad.

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: 995 923 053

Correo electrónico: lisset.villalta@centro.com.pe

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

