

# CURSO SAP VENTAS Y DISTRIBUCIÓN SD S/4HANA



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 32 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:

- Conocer las nuevas funcionalidades que trae S4HANA en el proceso comercial.
- Conocer los procesos de ventas, distribución e integración con gestión de almacenes, facturación.
- Trabajar con datos maestros: Business Partner, materiales, condiciones de precio
- Analizar y efectuar cotizaciones y pedidos de ventas de clientes (materiales y servicios).
- Analizar el tratamiento y funciones de los documentos de ventas (Determinación de centro, puesto de expedición, ruta, programación de la expedición, verificación de disponibilidad y stock del material).
- Conocer los procesos de entrega y de salida y su integración con gestión de almacenes.
- Conocer y efectuar el proceso de facturación en SAP SD S4HANA.
- Conocer los procesos de reclamaciones: notas de crédito y notas de débito.

### 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

### Sesión 1:

- Introducción al proceso de ventas en SAP S/4HANA
- Estructuras organizacionales en ventas y distribución
- Datos maestros: Business Partners, materiales, condiciones Comerciales.

### Sesión 2:

- Utilización de Partner Functions en el proceso de ventas en SAP S/4HANA.
- Verificación de disponibilidad y stock de materiales.
- Condiciones comerciales: técnica de condiciones para la determinación y mantenimiento de precios, descuentos y sobrecargos, impuestos.
- Introducción a los conditions contracts.

### Sesión 3:

- Gestión de pedidos de venta: clases de documentos de venta y tipos de posición.  
Funciones básicas de ventas: Log de datos incompletos
- Determinación de material y selección de producto
- Listado y exclusión de materiales
- Control de copia de documentos de venta

### Sesión 4:

- Introducción al proceso de distribución: cabecera y detalle de los documentos de entrega.

- Clases de entrega y tipos de posición de la entrega.

### Sesión 5:

- Control de copia de documentos de entrega
- Proceso de contabilización de salida de mcías
- Efectos en los documentos de ventas y documentos de entrega.

### Sesión 6:

- Proceso de facturación: cabecera y detalle de los documentos de facturación.
- Clases de factura.
- Plan de facturación.
- Control de copia para el proceso de facturación

### Sesión 7:

- Gestión de contratos y/o pedidos abiertos.
- Clases de pedidos abiertos.
- Contratos de alquiler.

### Sesión 8:

- Proceso de reclamaciones de cliente.
- Gestión de solicitudes de notas de crédito, solicitudes de notas de débito, correcciones de factura.
- Gestión de notas de crédito.
- Gestión de notas de débito.

Nos puedes encontrar en:



Móvil: 958 529 185

Correo electrónico: [atencionalcliente@centro.edu.pe](mailto:atencionalcliente@centro.edu.pe)

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

