

KURSTITEL: SD Intensiv für SAP ERP

NIVEAU: Advance, Expert

SPRACHEN: DE, EN

Beschreibung

Kennenlernen der Prozessketten innerhalb des Vertriebs im SAP ERP-System, ergänzt durch Übungen. Zusätzlich kennenlernen der Grundeinstellungen im Customizing.

Zielgruppe

Mitarbeiter des Projektteams, Berater, Organisatoren, Mitarbeiter der Fachabteilungen, insbesondere Verkauf, Versand, Fakturierung, Preisgestaltung.

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer lernen die Geschäftsprozesse in der Kundenauftragsabwicklung kennen sowie die wichtigsten Funktionen im SAP ERP-System von der Vorverkaufsphase bis zur Fakturierung durchzuführen. Die Schnittstellen zu den weiteren relevanten Modulen werden mit dargestellt. Zusätzlich erhalten Sie Einblicke in ausgewählte Funktionen des Customizings.

Voraussetzungen

- Betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse der Vertriebsabwicklung
- Grundkenntnisse der Navigation im ERP System
- Optional: Kenntnisse der Prozess im Bereich SAP-Vertrieb

Inhalt

- Organisationsstrukturen im Vertrieb
- Anlegen von Geschäftspartner- und Materialstammdaten
- Prozesskette Kundenauftragsabwicklung
 - Vorverkaufsaktivitäten
 - Auftragsbearbeitung
 - Lieferabwicklung über das IM
 - Fakturierung
- Preissteuerung im Vertrieb
- Reklamationsabwicklung
- Sonderfunktionen des Vertriebsprozess
- Kontrakte
- Ausgewählte Funktionen des Customizings

Standort

Online, beim Kunden vor Ort, in der t4t-Zentrale, Trainingszentrum der Wahl

Dauer

8 Tage