



Academia SAP

***Formação de Consultores SD
(Vendas e Distribuição)***

Academia SAP Formação de Consultores SD (Vendas e Distribuição)

O módulo de SD - Sales e Distribution, (Vendas e distribuição) realiza operações para as áreas, comercial e logística, através destas operações a empresa organiza e gerencia sua estrutura comercial possibilitando gerar pedidos de venda através dos cadastros de cliente, materiais, preços, impostos e demais condições comerciais. A partir da geração dos dados comerciais as funções da área logística poderão ser executadas permitindo assim reservar estoques, realizar separação dos produtos, embalar e finalizar a expedição através da baixa dos estoques, preparando assim o fluxo do processo para a fase final de faturamento. No processo final de faturamento ocorrerá a integração contábil junto ao módulo de (FI- Finanças), nesta etapa, por exemplo o processo de vendas irá gerar a receita (contas a receber) perante ao cliente, ocorrerá a contabilização dos impostos devidos na operação e todos os dados comerciais e de logística serão integrados para que o cliente possa receber a mercadoria solicitada bem como os documentos fiscais e de cobrança que possibilitarão a formalização e entrega dos produtos vendidos ao cliente. Vários outros cenários do processo comercial e logísticos da empresa poderão ser configurados, de modo atender as necessidades de cada cliente em suas operações diárias.

Carga Horária: 19 dias / 30 noites.

SOLUTION

WWW.KASOLUTION.COM.BR

Parte 1:



Módulo 1: Estrutura Organizacional

Neste módulo, você conhecerá o conceito das estruturas organizacionais no processo de vendas e distribuição.



Lições

- Estruturas gerais de vendas e distribuição.
- Estrutura gerais de vendas e distribuição no SAP ECC.



Módulo 2: Síntese do processo de vendas e distribuição

Neste módulo, você conhecerá de forma genérica a cadeia de processo em vendas e distribuição, iniciando na fase de pré-vendas e concluindo no faturamento, etapa final do processo.



Lições

- Síntese do processo.
- Processamento de vendas.
- Processamento de entregas e expedição.



Módulo 3: Dados mestre no processo de vendas e distribuição

Neste módulo, você conhecerá os dados mestre mais relevantes para o processo de vendas e distribuição.



Lições

- Mestre de Clientes.
- Mestre de materiais.
- Info cliente-material.
- Dados mestre de condições para determinação do preço.
- Dados mestre adicionais – mensagens.



Módulo 4: Determinação de dados no documento de vendas e processamento coletivo

Neste módulo, você conhecerá algumas determinações importantes no processamento dos documentos de vendas. Você conhecerá também as opções do processamento coletivo no processo de vendas e distribuição.



Lições

- Determinação do centro fornecedor, local de expedição e itinerário.
- Programação da expedição.
- Processamento coletivo em vendas e distribuição.



Módulo 5: Verificação de disponibilidade

Neste módulo, você conhecerá a função da verificação de disponibilidade no processamento de vendas e distribuição.



Lições

- Princípios básicos.
- Exemplos de cenários.
- Processo sob encomenda.



Módulo 6: Processamento do documento de vendas

Neste módulo, você conhecerá a origem das informações nos documentos de vendas baseado nos dados mestre de clientes, materiais ou customizing bem como as ferramentas que podem ajudar na entrada e no processamento dos documentos.



Lições

- Fontes de informações.
- Assistente de entrada selecionados.



Módulo 7: Controle dos documentos de vendas

Neste módulo, você conhecerá os elementos de controle dos documentos de vendas.



Lições

- Princípios básicos de controle de processos empresariais e controle de documentos de vendas- tipos de documentos de vendas.
- Controle de documento de vendas – categoria de item.
- Controle de documentos de vendas – categoria de divisão de remessa.



Módulo 8: Processos especiais

Neste módulo, você conhecerá as transações especiais tais como vendas urgentes, vendas à vista, consignação e remessas gratuitas.



Lição

- Processos especiais.



Módulo 9: Processamento de Reclamações

Neste módulo, você aprenderá resolver problemas relacionados ao processo de vendas e distribuição.



Lição

- Processamento de reclamações.

Parte 2



Módulo 1: Log de dados incompletos

Neste módulo, você aprenderá como é feita a checagem dos dados incompletos, além de conhecer a sua importância e estrutura.



Lição

- Log de dados incompletos.



Módulo 2: Parceiros de negócio

Neste módulo, você aprenderá como o sistema representa os diferentes parceiros de negócio.



Lição

- Parceiros de negócios.



Módulo 3: Determinação de material e listagem e exclusão

Neste módulo, você entenderá como o sistema lida com a determinação de material, funcionalidade na qual um material é trocado por outro automaticamente, de acordo com regras preestabelecidas



Lição

- Determinação de material e listagem e exclusão.



Módulo 4: Bonificação de mercadorias

Neste módulo, você entenderá como o sistema lida com a Bonificação de Mercadorias, funcionalidade na qual quando compramos um item podemos ganhar outro gratuitamente, de acordo com regras preestabelecidas.



Lição

- Bonificação de mercadorias.



Módulo 5: Controle de Cópia

Neste módulo, você entenderá como o sistema lida com a migração de dados de um documento para o outro, através do Controle de Cópia.



Lição

- Controle de cópia.



Módulo 6: Contratos

Neste módulo, você entenderá como o sistema lida com os Contratos em suas várias formas: Programa de Remessa, Contrato de Valor e Contrato de Quantidade.



Lição

- Contratos.



Módulo 7: Logistics Execution

Neste módulo, você entenderá como o Logistics Execution, que foi criado justamente para agrupar tudo o que diga respeito com as atividades de Expedição. Ou seja, é para o Logistics Execution que devemos recorrer quando encontramos um problema na remessa, na Administração do Depósito, no Transporte etc.



Lição

- Logistics Execution.



Módulo 8: Parametrizações da Remessa

Neste módulo, você conhecerá as principais parametrizações que são passos importantes na criação da Remessa.



Lição

- Parametrizações da remessa.



Módulo 9: Picking

Neste módulo, você entenderá como o sistema lida com o Picking.



Lição

- Picking.



Módulo 10: Funções especiais

Neste módulo, você entenderá como algumas funcionalidades que são importantes no processo de vendas de maneira geral e imprescindíveis na Remessa, como o Lote e o Número de Série.



Lição

- Funções especiais.



Módulo 11: Embalagem

Neste módulo, você entenderá como o sistema lida com a Embalagem, tanto manual quanto automática.



Lição

- Embalagem.



Módulo 12: Saída de Mercadoria

Neste módulo, você entenderá como o sistema efetua a Saída de Mercadoria e suas consequências. Você entenderá também como reverter a saída de mercadoria e o envolvimento do módulo de QM (Administração de Qualidade) com o módulo de Vendas.



Lição

- Saída de mercadoria.



Módulo 13: Processamento coletivo da remessa

Neste módulo, você entenderá como o processo coletivo pode ser feito durante a remessa.



Lição

- Processamento coletivo da remessa.

Parte 3



Módulo 1: Pricing Procedure (Esquema de Cálculo)

Neste módulo, você conhecerá os principais conceitos de pricing (esquema de cálculo SAP).



Lição

- Pricing Procedure.



Módulo 2: Definição dos tipos de condição e sequência de acesso

Neste módulo, você entenderá sobre a definição dos tipos de condição e sequência de acesso.



Lição

- Configuração de tipos de condição.



Módulo 3: Esquema de cálculo e tabela de condição

Neste módulo, você aprenderá sobre o esquema de cálculo e tabela de condições.



Lição

- Esquema de cálculo e tabela de condições.



Módulo 4: Configuração de tipos de condição e sequência de acesso

Neste módulo, você aprenderá sobre a configuração de tipos de condição e sequência de acesso.



Lição

- Configuração de tipos de condição e sequência de acesso.



Módulo 5: Configuração do esquema de cálculo

Neste módulo, você aprenderá sobre a configuração do esquema de cálculo.



Lição

- Configuração do esquema de cálculo.



Módulo 6: Visão geral de imposto standard SAP

Neste módulo, você terá uma visão geral sobre o imposto standard SAP.



Lição

- Visão geral de imposto standard SAP

Parte 4



Módulo1: Introdução ao Faturamento

Neste módulo, você aprenderá sobre a estrutura de documento de fatura.



Lição

- Integração do faturamento no fluxo de documentos de venda.



Módulo 2: Controle dos tipos de documento

Neste módulo, você aprenderá sobre o controle dos tipos de documento.



Lição

- Controle dos tipos de documento.



Módulo 3: Notas de crédito/débito e correção de fatura

Neste módulo, você aprenderá como criar notas de crédito/débito.



Lição

- Criando notas de crédito/débito e correção de fatura.



Módulo 4: Fluxo de documentos no Faturamento

Neste módulo, você conhecerá o fluxo de documento no faturamento.



Lição

- Entendo o fluxo de documentos no Faturamento.



Módulo 5: Fatura sob comando (explicit billing), e lista de faturas

Neste módulo, você aprenderá como processar a lista de faturas a fazer e faturamento em background.



Lição

- Faturando sob comando (explicit billing), e lista de faturas



Módulo 6: Operações de Negócio e Planos

Neste módulo, você conhecerá as operações de negócios especiais e planos de faturamento e instalação.



Lições

- Operações de negócios especiais e planos de faturamento e instalação.
- Controle de textos.