



Academia SAP S/4HANA

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

Academia SAP S/4HANA Formação de Consultores SD (Vendas e Distribuição)

A academia Sales em SAP S/4HANA é para novos consultores que desejam obter um conhecimento amplo e profundo das funções de vendas e distribuição no SAP S/4HANA e prepara o aluno para o exame de certificação (C_TS462).

Carga Horária: 19 dias / 30 noites.

Parte 1: Curso TS460 – Vendas em SAP S/4HANA

A academia está dividida em duas partes, na parte 1 (TS460) os participantes terão conhecimento detalhado sobre personalização de processos de vendas e entrega, bem como das principais funções básicas e configuração do sistema.

Parte I - 1/2



Unidade 1: Navegação com SAP Fiori

Nesta unidade, você aprenderá a identificar as principais funcionalidades do SAP Fiori.



Lição

- Identificando os principais recursos do SAP Fiori.



Unidade 2: Estruturas empresariais

Nesta unidade, você conhecerá as estruturas da empresa em SAP S/4HANA Vendas.



Lição

- Identificando estruturas empresariais no SAP S/4HANA Vendas.



Unidade 3: Visão geral dos processos de vendas

Nesta unidade, você aprenderá a executar os processos de vendas SAP S/4HANA, processar documentos de vendas e processar entregas externas. Aprenderá também como enviar mercadorias e processar documentos de cobrança.



Lições

- Execução de processos de vendas SAP S/4HANA.
- Processamento de documentos de vendas.
- Processamento de entregas de saída.
- Envio de mercadorias.
- Processamento de documentos de faturamento.



Unidade 4: Dados mestres

Nesta unidade, você aprenderá como manter o cadastro de parceiros/clientes, de dados mestres de materiais, como de registros de informações de material do cliente e dados mestre de condição para determinação de preço. Conhecerá também os tópicos adicionais de dados mestre.



Lições

- Manutenção de dados mestre do parceiro de negócios.
- Manutenção de dados mestre de materiais.
- Manutenção de dados mestre de materiais.
- Atualização de dados cadastrais de condição para determinação de preço.
- Explicando tópicos adicionais de dados mestre.



Unidade 5: Determinação automática de dados e programação

Nesta unidade, você aprenderá como analisar os resultados da determinação automática de dados e de programação de entrega e transporte.



Lições

- Analisando os resultados da determinação automática de dados.
- Analisando os resultados da programação de entrega e transporte.



Unidade 6: Verificação de disponibilidade

Nesta unidade, você entenderá como realizar uma verificação de disponibilidade básica e de tópicos adicionais.



Lições

- Executando uma verificação de disponibilidade – básico.
- Fazendo uma verificação de disponibilidade – outros tópicos.



Unidade 7: Processamento coletivo

Nesta unidade, você aprenderá como executar o processamento coletivo.



Lição

- Execução do processamento coletivo.



Unidade 8: Processos adicionais em vendas

Nesta unidade, você entenderá como utilizar documentos de pré-venda. Aprenderá também como executar a produção sob encomenda e vender produtos de serviço.



Lições

- Usando documentos de pré-vendas.
- Execução da produção sob encomenda.
- Venda de produtos de serviço.



Unidade 9: Processamento de reclamações

Nesta unidade, você aprenderá como criar pedidos de nota de crédito, cancelar documentos de cobrança e criar devoluções.



Lições

- Criando solicitações de nota de crédito.
- Cancelamento de documentos de cobrança.
- Criação de devoluções.



Unidade 10: Monitoramento e análise de vendas

Nesta unidade, você entenderá como utilizar o aplicativo Cumprimento de Pedidos de Vendas. Aprenderá como gerenciar planos de vendas e a usar aplicativos analíticos.



Lições

- Utilizando o aplicativo de Cumprimento de Pedidos de Vendas.
- Gerenciando planos de vendas.
- Usando aplicativos analíticos.



Unidade 11: Visão geral do curso

Nesta unidade, você conhecerá o conteúdo e a estrutura do curso S4605.



Lição

- Visão geral do curso.



Unidade 12: Introdução

Nesta unidade, você aprenderá como as vendas se vinculam à cadeia de vendas e distribuição.



Lição

- Introdução ao processo de vendas e distribuição.



Unidade 13: Estruturas empresariais em vendas e distribuição

Nesta unidade, você aprenderá como usar as unidades organizacionais do sistema SAP para mapear as diferentes áreas da sua empresa.



Lição

- Estruturas empresariais em vendas e distribuição.



Unidade 14: Processamento de pedidos de vendas

Nesta unidade, você aprenderá como identificar dados de origem, dados mestres do cliente e a usar os recursos especiais do sistema SAP ao processar um pedido de venda.



Lições

- Fontes de dados.
- Processamento de pedidos – características especiais.

Parte I - 2/2



Unidade 1: Controle de documentos de vendas

Nesta unidade, você aprenderá como identificar os elementos que controlam os documentos de venda, os parâmetros de controle importantes para categorias de itens e os mais importantes para as categorias de linhas de programação.



Lições

- Controlando documentos de vendas - tipo de documento de vendas.
- Controlando documentos de vendas - categoria do item.
- Controlando documentos de vendas - categorias de linhas de expedição.



Unidade 2: Fluxo de dados

Nesta unidade, você aprenderá como utilizar o fluxo de documentos e entenderá como os dados são transmitidos entre os documentos de vendas nos níveis de cabeçalho, item e linha de programação e reconheça as possibilidades de ajustes individuais da empresa.



Lições

- Fluxo de dados na aplicação.
- Controle de cópia.



Unidade 3: Transações comerciais especiais

Nesta unidade, você entenderá as diferenças entre vendas à vista e pedidos urgentes e suas características especiais.



Lição

- Transações comerciais especiais.



Unidade 4: Incompletude

Nesta unidade, você entenderá como verificar a incompletude e sua configuração.



Lição

- Verificação de incompletude e sua configuração.



Unidade 5: Funções do parceiro em SD

Nesta unidade, você compreenderá a importância do conceito de função de parceiro para o processo de vendas e distribuição e aprenderá como definir novas funções de parceiro e integrá-las na cadeia de processo.



Lições

- Função e significado das funções do parceiro.
- Configuração de funções de parceiro e determinação de função de parceiro.



Unidade 6: Acordos estruturais

Nesta unidade, você aprenderá como utilizar diferentes tipos de contratos-quadro e suas funções e como configurar e usar contratos de valor no customizing



Lições

- Programas de programação e contratos por quantidade.
- Contratos de Valor.



Unidade 7: Determinação de material, listagem e exclusão

Nesta unidade, você aprenderá como utilizar a determinação de materiais e seleção de produtos e como usar as funções de listagem e exclusão de materiais.



Lições

- Determinação de material.
- Listagem e exclusão de materiais.



Unidade 8: Produtos gratuitos

Nesta unidade, você aprenderá como configurar a determinação automática de bonificação em mercadoria.



Lição

- Bens livres.



Unidade 9: Oficina de vendas

Nesta unidade, você aprenderá como configurar um processo de negócios de vendas para funcionários, usar a lista de materiais em um cenário de vendas e como expandir a técnica de condição na determinação de material para que ela possa ser específica do cliente e não específica do cliente.



Lições

- Workshop de vendas: cenário de Vendas a empregados.
- Workshop de vendas: cenário da lista de materiais.
- Workshop de vendas: cenário de determinação de material.



Unidade 10: Ideia e função do documento de entrega

Nesta unidade, você aprenderá como descrever as áreas de aplicação dos documentos de entrega e a exibir um documento de entrega.



Lição

- Explicando o conceito e estrutura do documento de entrega.



Unidade 11: Unidades organizacionais básicas para o processo de entrega

Nesta unidade, você aprenderá como manter as unidades organizacionais para processos de entrega.



Lição

- Manutenção das unidades organizacionais para processos de entrega.

WWW.KASOLUTION.COM.BR



Unidade 12: Controle de entregas

Nesta unidade, você aprenderá como usar as configurações do customizing para controlar os documentos de entrega.



Lição

- Controle de documentos de entrega.



Unidade 13: O processo de saída de mercadorias com base na entrega

Nesta unidade, você aprenderá como ajustar a determinação automática dos campos relevantes para a criação da entrega, adequar a programação de entrega e transporte, processar entregas externas e a trabalhar com o monitor de entrega de saída.



Lições

- Ajustando a determinação automática de campos relevantes para criação de entrega.
- Ajustando a programação de entrega e transporte.
- Processamento de entregas de saída.
- Usando o outbound delivery monitor.



Unidade 14: Processos e funções com base na entrega com EWM incorporado

Nesta unidade, você aprenderá como utilizar EWM para picking, processar documentos relevantes para EWM, registrar uma saída de mercadorias, criar entregas inbound no SAP EWM e a utilizar funções especiais nas entregas.



Lições

- Picking de entregas de saída com EWM.
- Lançamento de saída de mercadoria.
- Criação de entregas de entrada em EWM.
- Usando funções especiais em entregas.

Parte 2: Curso TS462 - Vendas em SAP S/4HANA

Na parte 2 (TS462) da academia Vendas em SAP S/4HANA os alunos ampliarão o conhecimento das funções de vendas e distribuição no SAP S/4HANA, bem como das funções e configuração do sistema com mais profundidade. Os alunos terão um conhecimento detalhado em vendas, personalização de preços e faturamento (customizing & billing), bem como de tópicos multifuncionais como processos de expedição (saída de mercadoria) e processos aATP (advanced Available-to-Promise).

Parte II - 1/2



Unidade 1: Técnica de condição na precificação

Nesta unidade, você conhecerá as condições de utilização para precificação e aprenderá como usar a técnica de condição.



Lições

- Introdução aos preços.
- Apresentando a técnica de condição.



Unidade 2: Configuração de preços

Nesta unidade, você aprenderá como configurar preços e a explorar outras opções para controle de preços.



Lições

- Configurando preços.
- Outras opções para controle de preços.



Unidade 3: Registros de condição

Nesta unidade, você aprenderá como trabalhar com registro de condição e com relatórios de preços.



Lições

- Trabalhando com registros de condição.
- Relatórios para registros de condição.



Unidade 4: Funções especiais

Nesta unidade, você aprenderá como aplicar funções especiais de preços.



Lição

- Aplicando funções especiais de precificação.



Unidade 5: Tipos de condição

Nesta unidade, você aprenderá como usar o tipo de condição especial e estatística. Aprenderá também como analisar a determinação de impostos.



Lições

- Usando tipos de condições especiais.
- Usando tipos de condição estatística.
- Analisando a determinação dos impostos.



Unidade 6: Introdução à gestão de contratos de condições

Nesta unidade, você obterá uma visão geral das condições de contrato de condição para cenários de descontos de vendas. Aprenderá como usar um contrato de condição e a criar documentos de liquidação para contratos de condição.



Lições

- Introdução ao gerenciamento de contratos de condição.
- Manutenção de contratos de condição.
- Processamento de condicionadores de contrato.



Unidade 7: Oficina de precificação

Nesta unidade, você aprenderá como solucionar problemas de preços.



Lição

- Oficina.



Unidade 8: Apêndice

Nesta unidade, você aprenderá sobre os acordos de preços de uso opcionais e sobre as manutenção de condições usando relatórios de preços.



Lição

- Apêndice.



Unidade 9: Documentos de faturamento em processos de vendas e distribuição

Nesta unidade, você aprenderá como mesclar os documentos de cobrança no processo de vendas e distribuição.



Lição

- Integrando documentos de faturamento no processo de vendas e distribuição.



Unidade 10: Unidades organizacionais

Nesta unidade, você aprenderá como configurar unidades organizacionais.



Lição

- Configurando unidades organizacionais.



Unidade 11: O processo de cobrança

Nesta unidade, você aprenderá como controlar o processo de cobrança.



Lição

- Controlando o processo de faturamento.



Unidade 12: Tipos especiais de cobrança

Nesta unidade, você aprenderá como processar os tipos especiais de cobrança.



Lição

- Processamento de tipos especiais de cobrança.



Unidade 13: Fluxo de dados

Nesta unidade, você aprenderá como configurar o fluxo de dados para documentos de faturamento.



Lição

- Configurando o fluxo de dados para documentos de faturamento.



Unidade 14: Criação de documento de faturamento

Nesta unidade, você aprenderá como criar documentos de faturamento de diferentes maneiras.



Lição

- Criando documentos de faturamento de formas diferentes.



Unidade 15: Tipos de liquidação

Nesta unidade, você aprenderá como analisar as combinação de faturas e divisão de faturas. Conhecerá as noções básicas sobre tipos especiais de liquidação.



Lições

- Analisando combinação de faturas e divisão de faturas.
- Entendendo os tipos especiais de liquidação.



Unidade 16: Processos de negócios especiais

Nesta unidade, você conhecerá as definições de planos de faturamento. Aprenderá a processar adiantamentos e pagamentos parcelados.



Lições

- Configurando planos de faturamento.
- Processamento de adiantamentos.
- Processamento de pagamentos de parcelas.



Unidade 17: Determinação da conta

Nesta unidade, você aprenderá como configurar a determinação de contas.



Lição

- Configurando a determinação de conta;



Unidade 18: Interface entre vendas e distribuição e contabilidade financeira

Nesta unidade, você aprenderá como adequar a interface entre vendas e distribuição e contabilidade financeira.



Lição

- Ajustando a interface entre vendas e distribuição e contabilidade financeira;



Unidade 19: Apêndice

Nesta unidade, você aprenderá como descrever o gerenciamento de resultados, detalhes específicos do sistema e princípios básicos de contabilidade.



Lição

- Mais Informações sobre gerenciamento de resultados, informações técnicas e princípios básicos de contabilidade.

Parte II - 2/2



Unidade 1: O processo de vendas entre empresas

Nesta unidade, você aprenderá como descrever as características e etapas de um processo de vendas cross-company code, manter as plantas de entrega permitidas e a área de vendas para faturamento intercompany. Aprenderá também como criar o pedido de venda e explicar as condições de preço, executar o processamento de entrega de um pedido de venda interempresarial. Conhecerá o processo para criar um documento de cobrança para o cliente e de faturamento intercompanhia para a empresa de entrega.



Lições

- Um pedido de venda para vendas entre empresas.
- Processamento de entrega para vendas entre empresas.
- Faturas para vendas entre empresas.



Unidade 2: Verificação de disponibilidade em vendas

Nesta unidade, você conhecerá os fundamentos da verificação de disponibilidade. Aprenderá como ativar a verificação de disponibilidade e entenderá os processos de pedidos pendentes.



Lições

- Ideia e fundamentos da verificação de disponibilidade.
- Ativação da verificação de disponibilidade.
- Detalhes e configuração da verificação de disponibilidade.
- Escopo do processamento de pedidos em atraso.



Unidade 3: Controle de cópia

Nesta unidade, você conhecerá o conceito de controle de cópias. Aprenderá como modificar o controle de cópia de documentos de vendas, comprovar o controle de cópia de documentos de entrega e a analisar o controle de cópia de documentos de faturamento.



Lições

- Entendendo o conceito de controle de cópia.
- Modificando o controle de cópia para documentos de vendas.
- Comprovando controle de cópia para documentos de entrega.
- Analisando o controle de cópia para documentos de faturamento.



Unidade 4: Controle de texto

Nesta unidade, você aprenderá como identificar fontes de texto e a configurar controle de texto.



Lições

- Identificação de fontes de texto.
- Configurando o controle de texto.



Unidade 5: Controle de Saída

Nesta unidade, você aprenderá como configurar o novo gerenciamento de saída, usar determinação de saída com técnica de condição e realizar ajuste de tipos de saída.



Lições

- Configurando o novo gerenciamento de saída.
- Usando determinação de saída com técnica de condição.
- Compreensão dos princípios básicos de processamento de saída impressa.



Unidade 6: Seleção de campo do registro mestre de material

Nesta unidade, você aprenderá como configurar a seleção de campos para registros mestre de materiais e a definir referências de campo para registros mestre de materiais.



Lições

- Descrevendo o conceito de seleção de campos para registros mestre de materiais.
- Definição de referências de campo para registros mestre de materiais.



Unidade 7: Melhorias e modificações

Nesta unidade, você aprenderá como usar a tecnologia de aprimoramento, implementar uma saída de usuário, usar eventos de transações comerciais, além de adicionar novos campos com e sem a técnica de condição e a usar campos de reserva em dados mestre.



Lições

- Usando tecnologia de aprimoramento.
- Executando modificações do sistema usando a Classic Enhancement Technology.
- Realizando modificações no sistema usando o Enhancement Framework.
- Adicionando novos campos.



Unidade 8: Apêndice

Nesta unidade, você aprenderá como criar um pedido de venda com um item de terceiros, lançar a entrada de mercadorias do pedido de compra de terceiros, lançar a nota fiscal de entrada do fornecedor. Aprenderá também como criar um documento de cobrança para o cliente e a configurar um processo de negócios de vendas para funcionários.



Lições

- Pedido de venda com item de terceiros.
- Pedido de compra e recebimento de mercadoria para processo de terceiros.
- Entrada de fatura de fornecedor e documento de faturamento para o cliente.
- Workshop de vendas: cenário de vendas a empregados.
- Workshop de vendas: cenário da lista de materiais.
- Workshop de vendas: cenário de determinação de material.