



***Exame SAP: SAP S/4HANA Cloud Private Edition,
Vendas - SD***

Exame SAP: SAP S/4HANA Cloud Private Edition, Vendas - SD

Valide suas habilidades e conhecimentos em SAP

- Exame: C_TS462_2023
- 60 perguntas (2 horas)
- 63% de pontuação de corte
- Disponível em inglês, francês, alemão, japonês, espanhol e português

Esta certificação verifica se você possui as principais habilidades necessárias do perfil SAP S/4HANA Sales e prova que você tem uma compreensão geral e habilidades técnicas aprofundadas para participar como membro de uma equipe de projeto em uma função de mentoria. A certificação é recomendada como uma qualificação de nível de entrada.

Esta certificação também está disponível nas versões de lançamento (mais antigas): C_TS462_2021 e C_TS462_2022



Como se preparar

Veja abaixo a lista de tópicos que podem ser abordados nesta Certificação SAP e os cursos que abordam esses tópicos. Sua precisão não constitui uma reivindicação legítima. A SAP reserva-se o direito de atualizar o conteúdo do exame (tópicos, itens, ponderação) a qualquer momento.

- Gerenciando o Clean Core: Porcentagem do exame: $\leq 10\%$.
- Documentos de vendas (personalização): Porcentagem do exame: 11% - 20%.
- Técnica de precificação e condição: Porcentagem do exame: 11% - 20%.
- Processo de envio e personalização: Porcentagem do exame: 11% - 20%.
- Processo de faturamento e personalização: Porcentagem do exame: $\leq 10\%$.
- Processo de vendas e análise: Porcentagem do exame: 11% - 20%.
- Estruturas organizacionais: Porcentagem do exame: $\leq 10\%$.
- Funções básicas (personalização): Porcentagem do exame: $\leq 10\%$.
- Dados mestres: Porcentagem do exame: $\leq 10\%$.



Perguntas de exemplo

1. Seu projeto exige que você mantenha uma nova função de parceiro, que deve ser copiada do registro mestre do cliente para o pedido de venda. Como você consegue isso?

Observação: há duas respostas corretas para esta pergunta.

- a) Melhore o procedimento de determinação de parceiros para o grupo de contas e inclua a nova função do parceiro.
- b) Crie um novo grupo de contas e especifique o campo Atribuição de Parceiro de Negócios como obrigatório.
- c) Melhore o procedimento de determinação de parceiro para o tipo de documento de vendas e inclua a nova função de parceiro.
- d) Configure o controle de cópia para o registro mestre do cliente.

2. Quais das seguintes opções são características do processo de vendas à vista?

Observação: há duas respostas corretas para esta pergunta.

- a) O processo de vendas à vista tem faturamento relacionado à entrega.
- b) O pedido e a entrega são criados em duas etapas.
- c) O valor da fatura é lançado em uma conta de caixa.
- d) A fatura é impressa a partir do pedido.

3. Quais configurações de vendas influenciam o processo de envio?

Observação: há duas respostas corretas para esta pergunta.

- a) O tipo de entrega padrão no tipo de documento de vendas.
- b) O tipo de movimento para saída de mercadorias na categoria de item do pedido de venda.
- c) As configurações para criação de entrega imediata na categoria de item do pedido de venda.
- d) A relevância da entrega na categoria de linha de cronograma.

4. O que você precisa considerar ao criar um registro de condição para precificação.
- a) Você pode criar registros de condição para condições de cabeçalho.
 - b) Você precisa definir um período de tempo para cada registro de condição.
 - c) Você pode criar registros de condição para tipos de condição selecionados como manuais no procedimento de precificação.
 - d) Você tem um limite de 10 níveis de escala para cada registro de condição.

5. Quais das seguintes configurações são gerenciadas na categoria de item do documento de vendas?

Observação: há duas respostas corretas para esta pergunta.

- a) Explosão de BOM.
 - b) Relevância de preços.
 - c) Verificação de disponibilidade.
 - d) Referência obrigatória.
6. Qual parâmetro no registro mestre de materiais você usa para determinar a rota em um pedido de venda?
- a) Grupo de materiais.
 - b) Grupo de carregamento.
 - c) Estrutura de segmento
 - d) Grupo de transporte.

7. Você quer que seu sistema SAP S/4HANA inclua textos automaticamente em pedidos de vendas. Quais das seguintes são fontes válidas para esses textos?

Observação: há duas respostas corretas para esta pergunta.

- a) Registro mestre do cliente.
- b) Registro de informações de materiais do cliente.
- c) Registro de condições de preços.
- d) Linha de cronograma do documento de referência.

8. Qual atribuição organizacional é necessária para um processo de vendas?

- a) Escritório de vendas para área de vendas.
- b) Planta para área de vendas.
- c) Divisão para plantar.
- d) Canal de distribuição para organização de vendas.

9. O que caracteriza o processo padrão de remessa ao cliente?

Observação: há duas respostas corretas para esta pergunta.

- a) Você envia o material ao cliente enquanto continua a valorizá-lo na planta de entrega.
- b) Você cria tarefas de depósito para realizar as devoluções de remessas do cliente.
- c) Você usa um tipo de ordem de venda dedicado para registrar o consumo de estoque em consignação do cliente.
- d) Você cria um documento de cobrança para finalizar o processo de retirada de uma remessa.

Q & A



Perguntas de exemplo – respostas

1. Seu projeto exige que você mantenha uma nova função de parceiro, que deve ser copiada do registro mestre do cliente para o pedido de venda. Como você consegue isso?

Observação: há duas respostas corretas para esta pergunta.

- a) **Melhore o procedimento de determinação de parceiros para o grupo de contas e inclua a nova função do parceiro.**
- b) Crie um novo grupo de contas e especifique o campo Atribuição de Parceiro de Negócios como obrigatório.
- c) **Melhore o procedimento de determinação de parceiro para o tipo de documento de vendas e inclua a nova função de parceiro.**
- d) Configure o controle de cópia para o registro mestre do cliente.

2. Quais das seguintes opções são características do processo de vendas à vista?

Observação: há duas respostas corretas para esta pergunta.

- a) O processo de vendas à vista tem faturamento relacionado à entrega.
- b) O pedido e a entrega são criados em duas etapas.
- c) **O valor da fatura é lançado em uma conta de caixa.**
- d) **A fatura é impressa a partir do pedido.**

3. Quais configurações de vendas influenciam o processo de envio?

Observação: há duas respostas corretas para esta pergunta.

- a) **O tipo de entrega padrão no tipo de documento de vendas.**
- b) O tipo de movimento para saída de mercadorias na categoria de item do pedido de venda.
- c) As configurações para criação de entrega imediata na categoria de item do pedido de venda.
- d) **A relevância da entrega na categoria de linha de cronograma.**

4. O que você precisa considerar ao criar um registro de condição para precificação.

- a) Você pode criar registros de condição para condições de cabeçalho.
- b) **Você precisa definir um período de tempo para cada registro de condição.**
- c) Você pode criar registros de condição para tipos de condição selecionados como manuais no procedimento de precificação.
- d) Você tem um limite de 10 níveis de escala para cada registro de condição.

5. Quais das seguintes configurações são gerenciadas na categoria de item do documento de vendas?

Observação: há duas respostas corretas para esta pergunta.

- a) **Explosão de BOM.**
- b) **Relevância de preços.**
- c) Verificação de disponibilidade.
- d) Referência obrigatória.

6. Qual parâmetro no registro mestre de materiais você usa para determinar a rota em um pedido de venda?
- a) Grupo de materiais.
 - b) Grupo de carregamento.
 - c) Estrutura de segmento
 - d) Grupo de transporte.**

7. Você quer que seu sistema SAP S/4HANA inclua textos automaticamente em pedidos de vendas. Quais das seguintes são fontes válidas para esses textos?

Observação: há duas respostas corretas para esta pergunta.

- a) Registro mestre do cliente.**
 - b) Registro de informações de materiais do cliente.**
 - c) Registro de condições de preços.
 - d) Linha de cronograma do documento de referência.
8. Qual atribuição organizacional é necessária para um processo de vendas?
- a) Escritório de vendas para área de vendas.
 - b) Planta para área de vendas.
 - c) Divisão para plantar.
 - d) Canal de distribuição para organização de vendas.**

9. O que caracteriza o processo padrão de remessa ao cliente?

Observação: há duas respostas corretas para esta pergunta.

- a) Você envia o material ao cliente enquanto continua a valorizá-lo na planta de entrega.**
- b) Você cria tarefas de depósito para realizar as devoluções de remessas do cliente.
- c) Você usa um tipo de ordem de venda dedicado para registrar o consumo de estoque em consignação do cliente.**
- d) Você cria um documento de cobrança para finalizar o processo de retirada de uma remessa.