infos@viaaduc.com
01.89.53.69.70
formation.viaaduc.com

SAP S/4HANA Paramétrage Ventes

Ce cours est destiné aux personnes ayant besoin de connaissances sur le paramétrage des processus de vente et des fonctions de base. Ce cours n'est pas conseillé pour un expert du paramétrage SD dans ECC.

Formation dispensée en présentiel ou à distance

Référence : S4605 **Tarif inter :** 4100 € HT

Durée : 5 jours **Certification :** Non

Les prérequis pour suivre cette formation

- Avoir suivi la formation SCM500-15 - SAP ERP Operations - Processus d'approvisionnement.

Les objectifs pédagogiques

- Décrire et paramétrer les structures organisationnelles de l'administration des ventes, ainsi que les documents de ventes, les types de postes, les types d'échéances
- Utiliser des documents de vente spécifiques pour la vente au comptant, la vente en consignation, la vente avec contrats
- Configurer des fonctions complémentaires tels que les documents incomplets et les partenaires
- Créer les données nécessaires pour la mise en œuvre des listes, des exclusions, des substitutions d'articles, des remises en nature

A qui s'adresse cette formation ?

- Membres de l'équipe projet chargés du paramétrage des documents de vente

Programme de la formation

Tour de table

- Objectifs, durée et enjeux de la formation.

Introduction aux processus d'administration des ventes

Structures d'entreprise dans l'administration des ventes

Programme de la formation

Gestion des commandes client

- Données sources
- Utilisation de fonctions supplémentaires

Pilotage des documents de vente :

- Principes de base
- type de document de vente
- type de poste
- type d’échéances

Flux de données et pilotage de la copie

- Flux de document
- Pilotage de la copie

Opérations commerciales spéciales

Document incomplet

Partenaires :

- Rôles partenaires
- Détermination des rôles partenaires

Contrats cadres :

- Programmes de livraison,contrats en quantité,
- Contrats en valeur

Détermination de l’article, liste d’articles et exclusion

- Détermination de l’article
- Listes et exclusions

Remise en nature

Exercice récapitulatif

Tour de table en fin de formation

- Evaluation de la formation à chaud, débriefing collectif, auto-évaluation de l'atteinte des objectifs et de sa propre progression.

Certification Préparée

- Aucune

Méthodes Pédagogiques

- Mise à disposition d'un poste de travail par stagiaire.
- Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique pendant le stage.
- La formation est constituée d'apports théoriques, d'exercices pratiques, de réflexions et de retours d'expérience.
- Le suivi de cette formation donne lieu à la signature d'une feuille d'émargement.

Formateur·rice

- Consultant-Formateur expert SAP ERP Operations.

Méthode d'évaluation des acquis

- Auto-évaluation des acquis par le stagiaire via un questionnaire
- Attestation des compétences acquises envoyée au stagiaire
- Attestation de fin de stage adressée avec la facture

Modalité et délai d'accès à nos formations

ViaAduc met en place un ensemble de dispositifs pour accueillir, accompagner et adapter ses formations aux personnes en situation de handicap (PSH). Notre référent(e) handicap se tient à votre disposition au **01.71.19.70.30** ou par mail à referent.handicap@viaaduc.com pour tout besoin d'aménagement, afin de vous offrir la meilleure expérience possible.

Toute demande d'inscription à une formation inter-entreprises peut s'effectuer jusqu'à 1 semaine (5 jours ouvrés) avant le début de la formation :

- par téléphone au 01 71 19 70 30
- par e-mail : à l'adresse de votre chargé d'affaires ou à infos@viaaduc.com
- sur notre site WEB : https://formation.viaaduc.com/
- par courrier, à l'adresse suivante : ViaAduc– 152 Avenue de Malakoff – 75116 PARIS

Dans le cas d'une formation intra-entreprise, le délai d'organisation moyen est de 2 semaines (10 jours ouvrés). A défaut de convention formelle particulière pour une session sur site Client, ViaAduc n'est pas tenu d'effectuer l'installation de la salle de formation et utilise les moyens informatiques mis à disposition par le Client.

Mise à jour : 25-06-2024