

SAP SD Training

Capacitación Funcional Módulo Ventas y Distribución OTC.

Objetivos:

Aprende sobre el manejo de ordenes en el ciclo Order to Cash y la gestión de todos los procesos de ventas, Incoterms, expediciones, facturación, pricing, collections y del módulo SAP Ventas y Distribución.

Introducción:

Módulo 1 consultor inicial SD, brinda conocimientos de la gestión y utilización del módulo Ventas y Distribución de SAP.

Agenda:

Temario	Contenido
1. Introducción al sistema SAP	<ol style="list-style-type: none"> 1. Introducción a SAP ERP los módulos que lo constituyen, enfocado en SAP SD. 2. Entendiendo la interfaz del sistema SAP ECC / SAP HANA. 3. Navegación por el sistema SAP. 4. Introducción a las estructuras organizativas en SD. 5. Configuración y definiciones de estructuras organizativas.
2. Datos Maestros de Ventas y Distribución.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Introducción a la Master Data de SD. 2. Master Data del cliente. 3. Creación de dato maestro de cliente. 4. Récord de información del cliente. 5. Dato maestro de materiales (MM) 6. Funciones de interlocutor.
3. Manejo de Ciclo Order to Cash.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Introducción a ciclo Order to Cash. 2. Creación de órdenes de compra. 3. Modificación de órdenes de compra. 4. Visualización de órdenes de compra. 5. Control de Picking. Packing y expedición de pedidos en SAP SD. 6. Campos importantes en el pedido de venta. 7. Entrega inmediata.
4. Introducción a Ordenes Especiales.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Verificación de disponibilidad. 2. Log de datos incompletos. (Delivery Blocks, Billing Blocks) 3. Creación, modificación visualización de cotizaciones. 4. Creación de lista de materiales. 5. Explosión de lista de materiales en pedido. 6. Test OTC 1.

<p>5. Introducción a flujo de documentos.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Introducción al flujo de documentos. 2. Tratamiento de expediciones. 3. Resumen del proceso de entrega. 4. Picking – salida de mercancías. 5. Programación de la expedición. 6. Tratamiento de transporte.
<p>6. Análisis y Tratamiento del OTC.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Creación de dato maestro de cliente. 2. Creación de órdenes de compra. 3. Tratamiento de expediciones. 4. Picking – salida de mercancías. 5. Programación de la expedición. 6. Manejo de flujo de documentos.
<p>7. Análisis y Tratamiento de la Facturación.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tratamiento de documentos de facturación. 2. Creación de facturas. 3. Visualización de la partida abierta en FI Contabilidad Financiera. 4. Visualización de la partida abierta en SD Ventas y Distribución. 5. Registro del pago. 6. Revisión del cambio en el pedido de venta.
<p>8. Determinación de Precios y Reportes</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tratamiento de documentos de facturación. 2. Creación de facturas. 3. Visualización de la partida abierta en FI Contabilidad Financiera. 4. Visualización de la partida abierta en SD Ventas y Distribución. 5. Registro del pago. 6. Revisión del cambio en el pedido de venta.
<p>9. Tratamiento de Reclamos.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tratamiento de reclamaciones. 2. Devoluciones. 3. Nota de crédito. 4. Nota de débito. 5. Correcciones. 6. compensaciones.

Evaluación

Práctico 30%

Manual 20%

Examen final 50%

Metodología

Lecciones virtuales, 12 sesiones de 3 horas, 1 vez por semana.

Duración: 12 semanas, 11 semanas lectivas, el examen se realiza en la semana 12.