

# Programas formativos



## Consultor SAP Ventas y distribución S/4HANA

### Objetivo General:

Capacitar al alumno como consultor SAP S/4HANA en las funciones del módulo de Ventas y Distribución (SD).

### Dirigido a:

#### Acreditaciones/titulaciones:

Cumplir como mínimo alguno de los siguientes requisitos:

- Técnico de familias profesionales de Administración y gestión, Comercio y Marketing, Informática y comunicaciones.
- Certificado de Profesionalidad de nivel 2 de familias profesionales de Administración y gestión, Comercio y Marketing, Informática y comunicaciones.
- Competencias clave (comunicación en lengua castellana, competencia matemática) necesarias para cursar con aprovechamiento la formación correspondiente a la especialidad, según lo establecido en el Anexo IV del Real Decreto 34/2008, de 18 de enero, por el que se regulan los certificados de profesionalidad.

#### Experiencia profesional:

Podrán acceder al curso las personas que no posean la titulación académica requerida pero que cuenten con experiencia demostrable de dos años en actividades relacionadas con esta especialidad.

#### Otros:

Si no dispone del nivel académico, ni experiencia profesional indicada, demostrará conocimientos y competencias suficientes para participar en el curso con aprovechamiento mediante una prueba de acceso.

**Denominación de la especialidad:** Consultor SAP Ventas y distribución S/4HANA

**Duración:** 270 horas

#### Certificación oficial:

Para esta acción formativa los participantes podrán presentarse al examen de certificación: C\_TS462\_XXXX\* - SAP Certified Application Associate SAP S/4HANA Sales. (\*Refiriéndose XXXX a la última versión disponible en el momento de su impartición).

**Plataforma Formativa:** SAP People To Work / SAP Learning Hub Professional (Private Edition)

## Módulos formativos:

El contenido formativo del curso incluye los siguientes módulos:

- S4H00 - SAP S/4HANA Overview
- TS460 SALES IN SAP S/4HANA - ACADEMY PART I
- TS462 SALES IN SAP S/4HANA - ACADEMY PART II

### Módulo 1 S4H00-SAP S/4HANA Overview

#### Objetivo:

Identificar los principales hitos de la gestión de procesos empresariales y los enfoques metodológicos a la hora de abordar un proyecto de implantación SAP S/4HANA a través de la correcta navegación de la aplicación.

#### Resultados de aprendizaje

##### Conocimientos/Capacidades cognitivas y prácticas

- Descripción de SAP S/4HANA
  - Visión general
- Navegación en el Sistema SAP S/4HANA
  - SAP Flores UX
  - SAP Business Client
  - SAP Logon
- Especificación sobre Conceptos aplicables a todo el Sistema
  - Elementos organizativos
  - Concepto de datos maestros (por ejemplo, maestro de materiales, socio comercial)
- Especificación sobre Capacidades logísticas
  - Procesamiento de compra a pago
  - Procesamiento de plan a producción
  - Procesamiento de pedido a efectivo
- Especificación sobre Capacidades financieras
  - Contabilidad Financiera
  - Contabilidad de Gestión
- Especificación sobre Capacidades de recursos humanos
  - Datos del empleado
  - Procesos de nómina

- Procesos de Desarrollo personal
- Especificación sobre Análisis de la información
  - Reporting integrado
- Especificación sobre Metodología SAP Activate

### Habilidades de gestión, personales y sociales

- Demostración de iniciativa, capacidad de reflexión y toma de decisiones en la gestión de procesos empresariales.
- Demostración de una actitud positiva hacia la consecución de objetivos orientados a resultados de negocio.
- Capacidad de trabajo en equipo entre, por un lado, los usuarios clave del cliente que determinarán los requerimientos y, por otro, los participantes del proyecto, especializados en los diferentes módulos / procesos dentro de S/4HANA, para poder diseñar una aplicación consistente e integrada cubriendo las necesidades de los diferentes departamentos de la empresa.

## Módulo 2 TS460 SALES IN SAP S/4HANA - ACADEMY PART I

### Objetivo:

Capacitar para la utilización de las funciones de ventas y distribución dentro del producto S/4HANA, así como parametrizar unidades organizativas tales como: datos maestros, pedidos, de ventas, clientes, proceso de ventas y entregas en el módulo de SD.

### Resultados de aprendizaje

#### Conocimientos/Capacidades cognitivas y prácticas

- Introducción:
  - Procesos de ventas en SAP S/4HANA
  - Estructuras organizativas de ventas y distribución
  - Datos maestros
- Descripción sobre Ventas:
  - Creación de pedidos de diferentes tipos
  - Procesamiento de diferentes tipos de pedidos
- Especificación sobre Socios comerciales / Clientes:
  - Uso de funciones de socio en procesos de ventas en SAP S/4HANA
  - Establecimiento de procedimientos de determinación de socios

- Especificación sobre Ventas / Parametrización
  - Tipos de documentos de venta, categorías de artículos, categorías de líneas de programación y control de copia
  - Contratos y acuerdos de programación y transacciones comerciales especiales
- Especificación sobre las Funciones básicas de ventas
  - Registro de inconclusos
  - Determinación de materiales y selección
  - Lista de materiales/exclusión
  - Establecimiento de mercancías libres
- Especificación sobre Procesos de entrega y personalización
  - Control de las entregas a la salida
- Creación y procesamiento de:
  - Entregas
  - Recolección
  - Empaquetado

### Habilidades de gestión, personales y sociales

- Capacidad de análisis de los datos generados por SAP S / 4HANA en la gestión de ventas para apoyar la toma de decisiones de negocio.
- Uso de habilidades de comunicación con proveedores y clientes para aplicar las decisiones más adecuadas en el negocio.
- Autonomía en el desarrollo del ciclo de vida completo de una aplicación consistente por parte de los usuarios clave del cliente.

## Módulo 3 TS462 SALES IN SAP S/4HANA - ACADEMY PART II

### Objetivo:

Utilizar eficazmente las funciones y configuraciones de precios, facturación y temas multifuncionales en el módulo de Ventas y Distribución (SD) dentro del producto S/4 HANA.

### Resultados de aprendizaje

#### Conocimientos/Capacidades cognitivas y prácticas

- Especificación sobre Precios:
  - Técnica de condición y configuración de precios.

- Utilización de precios y otras condiciones en los documentos de venta.
- Introducción a la Gestión de Contratos Condicionales
- Especificación sobre Facturación:
  - Control de los documentos de facturación y las formas de liquidación.
  - Planes de facturación y pagos iniciales.
  - Funciones de determinación de cuentas de ingresos de la interfaz SD-FI.
- Especificación sobre los Temas funcionales cruzados:
  - Modificar el control de copia
  - Configurar Control de Texto y Salida
  - Obtener una visión general de las modificaciones del sistema y el uso de tecnología
- Descripción de Avanzado disponible para la promesa (aATP) en SAP S/4HANA
  - Concepto de aAT
  - Verificación de la disponibilidad con asignación de producción y procesamiento de pedidos

### Habilidades de gestión, personales y sociales

- Capacidad de análisis de requerimientos complejos en los departamentos de ventas de un cliente, para apoyar la toma de decisiones de negocio de acuerdo con las posibilidades que brinda el módulo de Ventas (SD) del sistema SAP S/4HANA.
- Uso de habilidades de comunicación con los proveedores y clientes para aplicar las decisiones más adecuadas en el negocio.
- Desarrollo de capacidad de adaptación y trabajo en el equipo especializado en los diferentes módulos y procesos dentro de S/4HANA.

## SOFT SKILLS

**Duración total:** 15 horas (5 horas cada uno de los Cursos)

**Plataforma Formativa:** OpenSAP/ SAP People to Work / SAP Learning Hub Professional (Private Edition).

### Cursos:

1. SAP DESIGN THINKING (INNOVACIÓN) *El curso te preparará para la certificación oficial de SAP Design Thinking C\_THINK1\_02*.
2. GESTION DE PROYECTOS, Blending Project Management Methods
3. GESTION DE TIEMPOS, Efficient Time Management