

CURSOS

Certificación SAP Ventas con S/4HANA

Con el **Curso de Certificación SAP Ventas (SD)** aprenderás a utilizar **SAP S/4HANA**, la **solución de SAP** para **reducir la complejidad** de los procesos de negocio, **añadir valor** a la organización y prepararla para la **transformación digital**.

Las nuevas capacidades de **SAP S/4HANA** mejoran las funcionalidades que aporta el **ERP tradicional** y están enfocadas a las áreas de **finanzas, control de gestión, ventas, compras, logística y planificación** de la **producción**.

Conscientes de la necesidad de aportar consultores certificados SAP al mercado laboral, La Salle-URL **impartimos formación en SAP desde hace 20 años**.

OBJETIVOS

1

Proporcionarte un **conocimiento amplio y profundo del módulo de SD de Ventas y Distribución** en SAP S/4HANA.

2

Prepararte para **superar el examen de certificación que realiza el propio SAP** y, de esta forma, obtener el correspondiente certificado oficial.

PERFIL

- **Consultores de SD en SAP R/3** que quieran actualizarse y certificarse en SAP S/4HANA SD.
- **Consultores de otros módulos de SAP R/3** que quieran actualizarse y certificarse en SAP S/4HANA SD.
- **Consultores de otros módulos de SAP S/4HANA** que quieran certificarse en SD.
- **Jóvenes graduados** que quieran prepararse para un futuro profesional en esta área.
- **Profesionales con experiencia** que buscan reorientar su carrera y nuevas oportunidades laborales en esta área.

MODALIDAD

Presencial y a distancia

DURACIÓN

2 meses

IDIOMA

Castellano

BENEFICIOS ADICIONALES

- Prácticas en un **sistema real SAP S/4HANA** sin límite de acceso durante el curso.
- El **examen oficial y sus tasas** están incluidas en la matrícula del curso.
- La Salle-URL somos la **primera Universidad española partner de SAP** y **pionera** en la **formación 100 % SAP S/4HANA**.



PROGRAMA ACADÉMICO

Introducción a SAP S/4HANA

Conocerás la empresa SAP y la solución SAP S/4HANA con sus principales aplicaciones y componentes, los elementos y características comunes, los principios de navegación y cómo SAP S/4HANA ERP se adapta a los procesos de negocio empresariales, integrándolos en una única solución.

- **Introducción a la empresa SAP**
- **Principales soluciones y productos**
- **Principales módulos de SAP e Integración entre ellos**

Parte 1

Introducción al proceso de ventas en SAP S/4HANA

- Estructuras organizativas en ventas y distribución y datos maestros

Ventas

- Creación y forma de procesar de diferentes tipos de pedidos de venta

Socios de negocio (Business Partners)

- Uso de funciones de socio de negocio en procesos de ventas en SAP S/4HANA
- Configuración de procedimientos de determinación de socios de negocio

Personalización de las ventas

- Tipos de documentos de ventas, categorías de artículos, categorías de líneas de programación y control de copia
- Contratos y acuerdos de programación y transacciones comerciales especiales

Funciones básicas de ventas

- Registro de incompletos
- Determinación de materiales y selección de productos
- Listado / exclusión de materiales
- Configuración de bienes gratuitos

Procesos de entrega y personalización

- Controlar las entregas salientes
- Creación y procesamiento de entregas, picking, embalaje y salida de mercancías

Parte 2

Precios

- Condición técnica y configuración de precios
- Uso de precios y otras condiciones en documentos de ventas
- Introducción a la gestión de contratos de condición

Facturación

- Control de documentos de facturación y formas de liquidación
- Planes de facturación y anticipos
- Funciones de determinación de la cuenta de ingresos de la interfaz SD-FI

Temas multifuncionales

- Modificación del control de copia
- Configurar el control y la salida de texto
- Descripción general de la realización de modificaciones del sistema y el uso de tecnología de mejora

Advanced Available-to-Promise (aATP) en SAP S / 4HANA

- Concepto de aATP

Verificación de disponibilidad con asignación de producción y procesamiento de pedidos pendiente.

PROFESORADO

Los formadores son consultores profesionales que trabajan en empresas, consultoras o en clientes finales, expertos en el módulo de SD. Enriquecen la parte académica con la aproximación constante a lo que ocurre en el mundo real de las empresas que usan SAP.

METODOLOGÍA

El método del curso combina clases de **fundamentos conceptuales** con **prácticas específicas** para consolidar lo aprendido.

- Clases presenciales con profesores que son **consultores profesionales expertos**.

- Foco en la capacitación para **superar el examen** de certificación.

- Prácticas en un **sistema real SAP S/4HANA** que proporciona el propio SAP con la última versión disponible y sobre la que se va a realizar la certificación.



LA SALLE CAMPUS BARCELONA

+34 932 902 352

+34 690 108 717 

cursos@salleurl.edu

Sant Joan de La Salle, 42. Barcelona

www.salleurl.edu

Síguenos en [@LaSalleBcn](https://www.instagram.com/LaSalleBcn)

