



Presencial

SAP-Módulo SD, Ventas y distribución - Nivel usuario/a

Septiembre - octubre 2021

100% subvencionado

Cofinanciado por:



Dirigido a:

- Desempleados/as.
- Trabajadores/as en situación de ERTE.
- Trabajadores/as por cuenta ajena.
- Autónomos/as.

Inscríbete

Ponente:



Inaki Moriones Eseverri

- Programación Abap y Abap OO
- SAP MM
- SAP SD
- SAP FI
- SAP Fiori
- Smartforms

Fechas: Del 28 de septiembre al 8 de octubre, de lunes a viernes

Sesiones: 9

Horario: de 09:15 a 14:00 h. (última sesión, de 9:15 a 13:30 h.)

Duración: 40 horas

Lugar: Club de Marketing de Navarra

INFORMACIÓN GENERAL

El curso es 100% subvencionado (Ayudas de formación profesional de personas desempleadas 2021). Está dirigido prioritariamente a personas en situación de desempleo inscritas como demandantes de empleo en los servicios públicos de empleo.

También podrán acceder personas ocupadas (personas que prestan sus servicios retribuidos en empresas o en entidades públicas no incluidas en el ámbito de aplicación de los acuerdos de formación en las administraciones públicas y cotizan a la seguridad social en concepto de formación profesional, personas fijas discontinuas en los periodos de no ocupación, personas que accedan a situación de desempleo cuando se encuentren en periodo formativo o personas acogidas a regulación de empleo en sus periodos de suspensión de empleo, personas adscritas al sistema especial para trabajadores por cuenta ajena agrarios incluidos en el régimen general de la seguridad social durante los periodos de inactividad, trabajadores/as del régimen especial de autónomos/as incluidas las personas autónomas pertenecientes a una mutua profesional, al del mar y a aquellas otras de la seguridad social que no coticen por formación profesional y por último a personas socias y trabajadoras de las cooperativas, sociedades laborales y empresas y entidades de la economía social).

Objetivo General:

Utilizar las prestaciones generales del programa SAP y específicas del módulo SD con la finalidad de explotar la información de negocio y tomar decisiones de forma autónoma en la gestión de las ventas y la distribución.

Información de interés:

En función del número de inscripciones y del perfil de los/as candidatos/as, el centro podrá realizar una prueba de conocimientos relacionados con el curso y/o solicitar algún documento adicional (ej. curriculum) como información complementaria y así poder seleccionar un grupo lo más homogéneo posible.

Requisitos básicos:

- Técnico/a 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.

Asimismo, 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.

Requisitos preferentes:

1. Se valorará tener conocimientos y/o manejar conceptos lógicos (flujos).
2. Se tendrá en cuenta el haber realizado la especialidad formativa "SAP-Módulo MM, Gestión de materiales - Nivel usuario".

PROGRAMA

- Módulo nº 1: Funciones generales de SAP
 - Concepto y funcionamiento de SAP
 - Historia de SAP.
 - Estructura y concepto de un ERP.
 - EDI Intercambio de información con otras aplicaciones.
 - Queries
 - Relacionar diferentes ficheros de información en SAP.
 - Crear registro info.
 - Report painter
 - Diseño del "front office" de los listados de la información.
- Módulo nº 2: Módulo SD - Ventas y distribución
 - Oferta a clientes: Creación de ofertas a clientes genéricos o concretos.
 - Gestión de pedidos:
 - Gestión de pedidos a clientes.
 - Gestión de pedidos a clientes potenciales.
 - Gestión de pedidos a clientes con anticipo.
 - Gestión de artículos de consignación.
 - Gestión de pedidos a cliente con facturación colectiva.

- Gestión de pedidos a cliente multinacional.
- Gestión de crédito.
- Gestión de embalajes en préstamo.
- Procesos de venta:
 - Ventas a cliente.
 - Proceso de exportación – comercio internacional.
 - Aviso de entrega.
 - Cierre de operaciones.
- Procesos de facturación:
 - Entrega de mercancías gratuita.
 - Devoluciones y reclamaciones.
 - Notas de cargo a cliente.
 - Notas de abono.
 - Bonificación en especie.
 - Recuperación de lotes.
 - Gestión del transporte.
 - Gastos de transporte.
 - Informes logísticos