

SAP S/4 HANA SD

Sales & Distribution

PROGRAMA

TS460 Sales in SAP S/4 HANA - Academy Part I

- Introducción al proceso de ventas en SAP S/4 HANA
- Estructuras organizativas en ventas y distribución
- Datos maestros
- Ventas
- Crear y procesar diferentes tipos de órdenes de venta
- Compañeros de negocio
- Uso de funciones de socios en procesos de ventas en SAP S/4 HANA
- Configuración de procedimientos de determinación de socios
- Personalización de 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 incompleto



- Determinación de materiales y selección de productos
- Listado/exclusión de materiales
- Configurar bienes gratuitos
- Procesos de entrega y personalización
- Controlar las entregas salientes
- Creación y procesamiento de entregas, recolección, embalaje, salida de mercancías

TS460 Sales in SAP S/4 HANA - Academy Part II

- Precios
- Técnica de condición y configuración de precios
- Uso de precios y otras condiciones en documentos de ventas
- Introducción a la gestión de contratos de condición
- Facturación y formas de liquidación
- Planes de facturación y pagos iniciales
- Funciones de determinación de cuentas de ingresos de la interfaz SD-FI
- Temas multifuncionales
- Modificar el control de copia
- Configurar el control y la salida de texto
- Modificaciones en el sistema y utilizar tecnología de mejora
- Concepto de aATP
- Verificación de disponibilidad con asignación de producción y procesamiento de pedidos pendientes

