



## SD Intensiv für S/4HANA

### Zielgruppe

Mitarbeiter des Projektteams, Keyuser, Berater; Mitarbeiter im Prozessmanagement und der IT

### Ihr Nutzen

Die Teilnehmer lernen die Geschäftsprozesse in der Kundenauftragsabwicklung kennen und werden in die Lage versetzt, diese im S/4HANA System auszuführen. Des Weiteren werden Grundeinstellungen im Customizing dargestellt, damit die Teilnehmer in der Lage sind, Zusammenhänge im System zu verstehen und grundlegende Customizingeinstellungen selbst vornehmen zu können.

### Voraussetzungen

Betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse der Vertriebsabwicklung; Grundkenntnisse der Navigation im S/4HANA System; Optional: Kenntnisse der Prozess im Bereich SAP- Vertrieb

### Inhalt

- Geschäftspartnermodell
- Organisationsstrukturen im Vertrieb
- Anlegen und Bearbeiten von Stammdaten: Business Partner und Materialien
- Prozesskette Kundenauftragsabwicklung
  - Grundfunktionen des Vertriebsbeleges (z.B.: Konditionstechnik; Nachrichtenfindung)
  - Vorverkaufsaktivitäten: Anfrage und Angebot
  - Auftragsbearbeitung
  - Lieferabwicklung
  - Fakturierung
- Preissteuerung und -findung im Vertrieb, Bonusabwicklung
- Sonderfunktionen der Auftragsabwicklung (z.B.: kostenlose Lieferung und Streckengeschäft)
- Reklamationsabwicklung mit Retoure, Rechnungskorrektur
- Besonderheiten im Vertrieb wie Kontrakte
- Reporting im Vertrieb

### Dauer

5 Tage

### Seminarort

Bei Ihnen im Unternehmen oder online!

### Seminartermin

Bitte sprechen Sie mit uns Ihren Wunschtermin ab!

---

Interessiert?

Ihr Ansprechpartner für weitere Informationen:

### Eli Jones

Telefon: +49 (0)203 60 878 123

[eli.jones@it-motive.de](mailto:eli.jones@it-motive.de)