



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