



SD Kompakt für S/4HANA

Zielgruppe

Mitarbeiter des Projektteams, Berater, Organisatoren, Mitarbeiter der Fachabteilungen, insbesondere Verkauf, Versand, Fakturierung, Preisgestaltung.

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer lernen die wesentlichen Geschäftsprozesse in der Kundenauftragsabwicklung kennen und lernen die wichtigsten Funktionen im SAP S/4HANA System von der Vorverkaufsphase bis zur Fakturierung durchzuführen. Die Schnittstellen zu den Modulen Materialwirtschaft, Produktion und Finanzwesen werden dargestellt.

Voraussetzungen

Betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse der Vertriebsabwicklung; Bedienung des S/4HANA Systems

Inhalt

- Organisationsstrukturen im Vertrieb
- Arbeiten mit Geschäftspartner- und Materialstammdaten
- Prozesskette Kundenauftragsabwicklung
 - Vorverkaufsaktivitäten
 - Auftragsbearbeitung
 - Lieferabwicklung
 - Fakturierung
- Preissteuerung im Vertrieb
- Reklamationsabwicklung
- Reporting im Vertrieb

Dauer

5 Tage (Präsentation/Übungen)

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