



SAP S/4HANA® Spezialist Vertrieb

Allgemeine Informationen

Dieses Online-Seminar gibt Ihnen einen Überblick über Prozesse, Organisationsstrukturen und Stammdaten im Vertrieb. Weiterhin werden verschiedene Analysemöglichkeiten der im Verlauf der Vertriebsprozesse entstehenden Daten aufgezeigt. Es folgt in einer Vertiefungsphase eine intensive Vorbereitung auf die SAP®-Anwenderzertifizierung Vertrieb – Abwicklung von Verkaufsaufträgen.

Fachbereich

Wirtschaft und Verwaltung

Zielgruppe

Arbeitsuchende und Berufsrückkehrer*innen

Voraussetzungen

Kaufmännisches Verständnis und guter Umgang mit dem PC.

Lerninhalte

SAP S/4HANA® Überblick

- Einführung in MS Teams und SAP S/4HANA®
- Navigation mit SAP Fiori und SAP Business Client
- SAP Logon
- Systemweite Konzepte
- Embedded Analytics
- SAP Activate und Best Practices

SAP S/4HANA® Prozesse im Vertrieb

- Unternehmensstrukturen
- Vertriebsprozesse mit SAP S/4HANA®
- Stammdaten
- Automatische Datenermittlung und Terminierung



- Verfügbarkeitsprüfung
- Sammelverarbeitung
- Presales-Belege
- Kundeneinzelfertigung
- Reklamationsabwicklung
- Monitoring und Vertriebsanalysen

Vertiefungsphase der durchgeführten Inhalte

- Unternehmensstruktur im Vertrieb
- Auftragsbearbeitung
- Steuerung von Verkaufsbelegen
- Datenfluss
- Besondere Geschäftsvorfälle
- Unvollständigkeit
- Partnerrollen im Vertrieb
- Rahmenverträge
- Materialsubstitution, Listung und Abschluss
- Naturalrabatt

Fallstudien

- Fallstudien und Übungen zur Vertiefung und Integration

Veranstaltungsart

5 Tage – Tagesunterricht

Präsenzplicht in einem Kundencenter vor Ort

Veranstaltungsform

Vollzeit ab 8:00 Uhr

Dauer

30 Tage

Fördermöglichkeiten

Eine Förderung unserer Angebote ist möglich:

- mit Bildungsgutschein von der Agentur für Arbeit
- mit Bildungsgutschein von den Jobcentern (SGB II)
- über Rentenversicherungsträger (z.B. DRV Bund, DRV Nord, Berufsgenossenschaften)
- über den Berufsförderungsdienst der Bundeswehr

Abschluss

DAA-Prüfung

SAP-Zertifikat

