



Curso Direct Learn SAP SD Ventas y Distribución

Saplearn.es
2ª Edición – Mayo de 2016

Temario del Curso SAP SD Ventas y Distribución

Unidad	Descripción
1.1	Introducción a SD. Proceso de ventas.
1.2	Proyectos de Sap. Sistema de Desarrollo, Test y Productivo. Mandante.
1.3	Proyectos de Sap. Conceptos de customizing y workbench. Ordenes de Transporte.
2.1.	Estructuras organizativas en SD.
2.2	Parametrización de estructuras organizativas en SD.
2.3	Maestros de materiales. Funcionalidad.
2.4	Maestros de materiales. Parametrización.
2.5	Maestro de clientes. Funcionalidad. Funciones de Interlocutor.
2.6	Maestro de clientes. Parametrización.
2.7	Registros Info de Ventas.Otros datos maestros.
3.1	Contactos comerciales. Gestión de Ofertas.
3.2	Pedidos de Venta. Funcionalidad.
3.3	Pedidos Abiertos y Plan de Entregas. Funcionalidad
3.4	Documentos de Ventas. Clase de documento y tipos de posición.
3.5	Documentos de Ventas. Parametrización. Control de copia.
3.6	Entregas. Salida de Mercancía. Picking e Integración con WM.
3.7	Entregas. Parametrización.
3.8	Facturación. Pool de Facturación. Listas de Facturas. Funcionalidad
3.9	Facturación. Parametrización
3.10	Informes de Ventas. Pools de documentos y sistemas info.
3.11	Otras operativas de venta: consigna, fabricación sobre pedido, ventas contado.
3.12	Esquema de Calculo en SD. Exclusión de condiciones. Listas de precios. Impuestos.
3.13	Determinación de Cuentas en Ventas. Integración con FI.
3.14	Exits en ventas para adaptación del sistema.
3.15	Gestión de lotes: determinación automática del lote.
3.16	Embalajes: unidades de manipulación (Hus). Embalaje automático.
3.17	Transporte: determinación de rutas. Agrupación de Entregas. Grupos Carga.
3.18	Operaciones intercompany MM-SD: entrega y facturación
3.19	Gestión de Mensajes.
3.20	Procesos especiales: entregas sin pedidos, facturación directa en SD, Idocs.
3.21	Gestión de datos incompletos.
4.1	Otros: bonificación en especie.
4.2	Otros: determinación automática del material.
4.3	Otros: listado/exclusión de materiales.
4.4	Otros: listas de materiales. Propuesta de posiciones.
4.5	Otros: materiales configurables. Numeros de serie.
4.6	Integración Ventas (SD) y Compras (MM)
5.1	Verificación de la Disponibilidad. Tratamiento de pedidos retrasados.
5.2	Transferencia de Necesidades.
5.3	Gestión de Rappels. Acuerdos de promoción.
5.4	Calendarios para facturación y Rappels.
5.5	Cross Selling. Propuesta dinámica del product.
5.6	Gestión Status en documentos ventas.

- 5.7 Introducción a la Gestión de Stocks.
- 6.1 Herramientas para carga de datos. LSMW.
- 6.2 Nociones de Querys para generar Informes.
- 6.3 Navegacion en Sap. Conceptos de Ergonomia.
- 6.4 Autorizaciones. PFCG. Traza de autorizaciones. Sistema Info de Usuarios.