



SAP SD (Sales and Distribution) - Administration des ventes

SAP S/4HANA Ventes - Essentiel

2 jours (14h00) | 9 4,6/5 | SAP-S46000 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation
délivrée en présentiel ou distanciel

Formations Informatique > SAP > SAP SD (Sales and Distribution) - Administration des ventes

Contenu mis à jour le 13/10/2023. Document téléchargé le 27/07/2024.

Objectifs de formation

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Naviguer dans l'application
- Expliquer le principe des entités organisationnelles et créer les données de base
- Dérouler un processus standard de SAP S/4HANA Ventes, depuis l'élaboration d'un devis, la prise de commande, la livraison jusqu'à la facturation
- Procéder à l'édition des reporting standards associés.

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Formation délivrée en présentiel ou distanciel* (blended-learning, e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance).

Le formateur alterne entre méthode** démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation).

Variables suivant les formations, les moyens pédagogiques mis en oeuvre sont :

- Ordinateurs Mac ou PC (sauf pour certains cours de l'offre Management), connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur ou écran tactile interactif (pour le distanciel)
- Environnements de formation installés sur les postes de travail ou en ligne
- Supports de cours et exercices

En cas de formation intra sur site externe à M2i, le client s'assure et s'engage également à avoir toutes les ressources matérielles pédagogiques nécessaires (équipements informatiques...) au bon déroulement de l'action de formation visée conformément aux prérequis indiqués dans le programme de formation communiqué.

* nous consulter pour la faisabilité en distanciel

** ratio variable selon le cours suivi

Prérequis

Aucun.

Public concerné

Chefs de projets, membres d'équipe projets, utilisateurs clefs.

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2i Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence élargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Navigation dans SAP Fiori

Structures d'entreprise pour les ventes

Processus de vente

- Documents de vente
- Livraisons sortantes
- Expédition marchandises
- Documents de facturation

Données de base

- Partenaires
- Articles
- Conditions de vente

Suivi et analyse des ventes

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d'évaluation des acquis

- Lors des formations présentiels ou distancielles, l'animateur s'assure de la réalisation des exercices pratiques par les stagiaires pour valider la mise en application des concepts
- La progression des stagiaires peut également être évaluée à l'aide des différents questionnaires proposés dans les manuels
- Chaque jour, l'animateur fait une synthèse des sujets étudiés afin de valider et rappeler les connaissances essentielles avant de poursuivre le cours

Les + de la formation

Ce cours est proposé aussi bien en distanciel qu'en présentiel.

Le support de cours est en langue française.

Ce module fait partie du parcours de formation menant à la certification C_TS462.

Accessibilité de la formation

Le groupe M2i s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Les détails de l'accueil des personnes en situation de handicap sont consultables sur la page Accueil et Handicap.

Modalités et délais d'accès à la formation

Les formations M2i sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme. Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation. Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 11 jours ouvrés.