

Programa formativo

IFTC0232 SAP VENTAS Y DISTRIBUCIÓN- NIVEL USUARIO

Objetivo General:

Conocer cómo utilizar el sistema SAP S/4HANA para ejecutar los procesos de ventas y distribución para realizar las tareas en el departamento de ventas.

Dirigido a:

Acreditaciones/titulaciones:

Cumplir como mínimo alguno de los siguientes requisitos:

- Título de Técnico (FP Grado medio) o equivalente
- Certificado de profesionalidad de nivel 2

Experiencia profesional:

Podrán acceder al curso las personas que no posean la titulación académica requerida pero que cuenten con experiencia demostrable de dos años en actividades relacionadas con esta especialidad.

Denominación de la especialidad: SAP VENTAS Y DISTRIBUCIÓN- NIVEL USUARIO

Duración: 80 horas

Plataforma Formativa: SAP People To Work / SAP Learning Hub Professional (Private Edition)

Módulos formativos:

El contenido formativo del curso incluye los siguientes módulos:

- ✓ S4H00 - SAP S/4HANA OVERVIEW
- ✓ S4600 - BUSINESS PROCESSES IN SAP S/4HANA SALES

Módulo 1 S4H00 - SAP S/4HANA OVERVIEW

Objetivo:

Identificar los principales hitos de la gestión de procesos empresariales y los enfoques metodológicos a la hora de abordar un proyecto de implantación SAP S/4HANA a través de la correcta navegación de la aplicación. Explicar la funcionalidad básica de las soluciones SAP.

Resultados de aprendizaje

Conocimientos/Capacidades cognitivas y prácticas

- Descripción de SAP S/4HANA
 - Presentación de la visión general
- Navegación en el Sistema SAP S/4HANA
 - Exploración mediante SAP Fiori UX
 - Uso de SAP Business Client
 - Acceso mediante SAP Logon
- Especificación sobre los conceptos básicos aplicables a todo el sistema
 - Definición de los elementos organizativos
 - Aplicación del concepto de datos maestros (por ejemplo, maestro de materiales, socio comercial)
- Especificación sobre las Capacidades logísticas
 - Ejecución del procesamiento de compra a pago
 - Implementación del procesamiento de plan a producción
 - Gestión del procesamiento de pedido a efectivo
- Especificación sobre las capacidades financieras
 - Especificación en contabilidad financiera
 - Especificación en contabilidad de gestión
- Especificación sobre las capacidades de recursos humanos
 - Definición de datos del empleado
 - Ejecución de los procesos de nómina
 - Definición de los procesos de desarrollo personal
- Especificación sobre el análisis de la información
 - Exploración de los informes integrados
- Especificación sobre la Metodología SAP Active
 - Revisión del contenido de las mejores prácticas

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Demostración de iniciativa, capacidad de reflexión y toma de decisiones en la gestión de procesos empresariales financieros.
- Desarrollo de una actitud positiva hacia la consecución de objetivos orientados a resultados de negocio.
- Capacidad de trabajo en equipo entre, por un lado, los usuarios clave del cliente que determinarán los requerimientos y, por otro, los participantes del proyecto, especializados en los diferentes módulos / procesos dentro de S/4HANA, para poder diseñar una aplicación consistente e integrada cubriendo las necesidades de los diferentes departamentos de la empresa.

Módulo 2 S4600 - BUSINESS PROCESSES IN SAP S/4HANA SALES

Objetivo:

Conocer en profundidad los procesos de ventas y poder ejecutarlos en SAP S/4HANA.

Resultados de aprendizaje

Conocimientos/Capacidades cognitivas y prácticas

- Descripción de las Estructuras de la empresa
 - Identificación de estructuras empresariales en ventas SAP S/4HANA
- Presentación de la visión general de los procesos de venta
 - Ejecución de los procesos de ventas de SAP S/4HANA
 - Procesamiento de los documentos
 - Tramitación de las entregas salientes
 - Envío de mercancías
 - Procesamiento de documentos de factura
- Especificación sobre los datos maestros
 - Mantenimiento de los datos maestros del socio de negocios
 - Mantenimiento de los datos maestros de materiales
 - Mantenimiento de registros de información del cliente-material
 - Mantenimiento de los datos maestros de condición para la fijación de precios
 - Explicación de como agregar datos maestros
- Determinación y programación automáticas de datos
 - Análisis de los resultados de la determinación automática de precios
 - Análisis de los resultados de la programación de entregas y transporte
- Especificación del proceso de comprobación de disponibilidad

- Realización de la comprobación de disponibilidad – Fundamentos
- Realización de la comprobación de disponibilidad – Otros aspectos
- Descripción del tratamiento colectivo
- Ejecución del procesamiento colectivo
- Especificación de procesos adicionales de ventas
 - Uso de documentos de preventa
 - Ejecución de la producción Make-to-Order
 - Venta de productos y servicios
- Tramitación de las denuncias
 - Creación de solicitudes de memo de crédito
 - Cancelación de documentos de factura
 - Creación de devoluciones
- Especificación del monitoreo y las ventas
 - Utilización de la aplicación de cumplimiento de pedidos de venta
 - Uso de aplicaciones analíticas

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Gestión de la autonomía en el desarrollo del ciclo de vida completo de las ventas en S/4HANA
- Utilización de habilidades de comunicación con proveedores y clientes para aplicar las decisiones más adecuadas en el negocio.
- Gestión y desarrollo de capacidad de trabajo en equipo entre los usuarios clave del cliente el conjunto del equipo de proyecto. diseñar una aplicación consistente e integrada cubriendo las necesidades de los diferentes departamentos de la empresa.

IFCT137 SAP S4HANA INTEGRACIÓN DE PROCESOS DE NEGOCIO (FINANCIERO)

Objetivo General:

Dominar y ejecutar procesos de Gestión de Contabilidad Financiera, a un nivel avanzado tras obtener los conocimientos necesarios de la estructura y las funcionalidades de los diferentes módulos de SAP S/4HANA a nivel global.

Dirigido a:

Acreditaciones/titulaciones:

Cumplir como mínimo alguno de los siguientes requisitos:

- Título de Bachiller o equivalente.
- Título de Técnico Superior (FP Grado Superior) o equivalente
- Haber superado la prueba de acceso a Ciclos Formativos de Grado Superior
- Certificado de profesionalidad de nivel 3

Experiencia profesional:

No se requiere

Denominación de la especialidad: SAP S4HANA INTEGRACIÓN DE PROCESOS DE NEGOCIO (FINANCIERO)

Duración: 170 horas

Certificación oficial:

Para esta acción formativa está incluido el examen de certificación oficial de SAP, o el que lo sustituya actualizado al momento de su impartición, C_IEE2E - SAP Certified Associate - Implementation Consultant - End-to-End Business Processes for the Intelligent Enterprise, que corresponderá a la última versión disponible existente en el momento de la impartición de la formación dentro de la Plataforma SAP People to Work..

Plataforma Formativa: SAP People To Work / SAP Learning Hub Professional (Private Edition)

Módulos formativos:

El contenido formativo del curso incluye los siguientes módulos:

- ✓ IEE2E – END-TO-END BUSINESS PROCESSES FOR THE INTELLIGENT ENTERPRISE
- ✓ S4F10 - Business Processes in Financial Accounting in S/4 HANA

Módulo 1 IEE2E – END-TO-END BUSINESS PROCESSES FOR THE INTELLIGENT ENTERPRISE

Objetivo:

Realizar los procesos empresariales fundamentales integrándolos con SAP S/4HANA Intelligent Enterprise con el fin de lograr el mayor impacto en el desempeño de la empresa.

Resultados de aprendizaje:

Conocimientos/Capacidades cognitivas y prácticas

- Ilustración de la Empresa Inteligente con SAP S/4HANA
 - Análisis de los procesos empresariales a nivel de gestión
 - Vinculación de las soluciones SAP con los procesos de negocio de la empresa (ejemplo)

- Introducción al concepto de Empresa Inteligente
- Descripción general de la Plataforma Tecnológica Empresarial (Business Technology Platform)
- Análisis de los conceptos y objetos centrales en la Empresa Inteligente SAP
 - Introducción a la estructura empresarial de la empresa
 - Definición general de la estructura empresarial en SAP S/4HANA
 - Correspondencia entre los objetos de la empresa de bicicletas y las estructuras empresariales en SAP S/4HANA
 - Explicación del impacto de las estructuras empresariales en los datos maestros y los documentos
 - Descripción de los efectos de los objetos centrales en las diferentes aplicaciones
 - Ejecución del proceso *Record-to-Report* (de Registro a Informe), con enfoque en Contabilidad Financiera y Contabilidad de Gestión
 - Introducción a las SAP Best Practices
 - Identificación de las áreas de Contabilidad Financiera y Contabilidad de Gestión
 - Gestión de la Contabilidad del Libro Mayor
 - Gestión de Cuentas a Pagar
 - Gestión de Cuentas a Cobrar
 - Gestión de la Contabilidad de Activos
 - Introducción a los libros contables para la Contabilidad Paralela
 - Procesamiento de datos planificados y reales en el Control de Costes Indirectos
- Ejecución del proceso *Recruit-to-Retire* (de Reclutamiento a Retiro), con enfoque en la Gestión de la Experiencia Humana (*Human Experience Management*)
 - Introducción a las soluciones SAP SuccessFactors
 - Explicación de los beneficios de las soluciones SAP SuccessFactors
 - Identificación y contratación del mejor talento con SAP SuccessFactors Recruiting
 - Incorporación de nuevos empleados con SAP SuccessFactors Onboarding
 - Almacenamiento de registros de empleados con SAP SuccessFactors Employee Central
 - Procesamiento de la nómina y contabilización de los resultados en Finanzas
- Ejecución del proceso *Source-to-Pay* (de Aprovisionamiento a Pago), con enfoque en Compras y Adquisiciones
 - Correspondencia de los procesos de compras con el proceso *Source-to-Pay*
 - Identificación de las áreas del proceso de compras
 - Explicación del proceso de solicitud de compras
 - Descripción de la gestión de contratos
 - Gestión de pedidos de compra
 - Gestión de movimientos de mercancías
 - Explicación del procesamiento en almacén
 - Gestión de facturas
 - Gestión de pagos
- Ejecución del proceso *Design-to-Operate* (de Diseño a Operación), con

enfoque en Producción

- Correspondencia de los procesos empresariales de producción
- Identificación de las áreas en el ámbito de producción
- Gestión de datos maestros y cálculo de costes de producto
- Análisis de la planificación de la demanda
- Análisis de la planificación de necesidades de materiales (*Material Requirements Planning – MRP*)
- Procesamiento de órdenes de producción
- Comprensión del cierre de periodo (*Period End Closing*)
- Ejecución del proceso *Lead-to-Cash* (de Oportunidad a Cobro), con enfoque en Ventas
 - Correspondencia de los procesos comerciales con el proceso *Lead-to-Cash*
 - Identificación de las áreas del proceso de ventas
 - Uso de datos maestros en el área de ventas
 - Descripción de las actividades previas a la venta (*Presales Activities*)
 - Descripción de la gestión de pedidos de venta
 - Descripción del proceso de entrega y envío
 - Descripción de la facturación al cliente
 - Gestión de los pagos de clientes
- Ejecución del proceso *Lead-to-Cash* (de Oportunidad a Cobro), con enfoque en Servicio
 - Correspondencia de los procesos de servicio con el proceso *Lead-to-Cash*
 - Identificación de las áreas en servicio
 - Exploración de los datos maestros en servicio
 - Descripción de la gestión de contratos de servicio y facturación
 - Gestión de servicios recurrentes
 - Análisis de servicios (*Service Analytics*)

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Demostración de iniciativa, capacidad de reflexión y toma de decisiones en la gestión de procesos empresariales.
- Desarrollo de una actitud positiva para la iniciativa empresarial mediante la consecución de objetivos orientados a resultados de negocio.
- Desarrollo de capacidad de trabajo en equipo entre los usuarios clave del cliente que determinaran los requerimientos y el conjunto del equipo de proyecto especializado en los diferentes módulos / procesos dentro de S/4HANA, para poder diseñar una aplicación consistente e integrada cubriendo las necesidades de los diferentes departamentos de la empresa.

Módulo 2 S4F10 - BUSINESS PROCESSES IN FINANCIAL ACCOUNTING IN S/4 HANA

Objetivo:

Conocer cómo SAP S/4HANA cubre los requisitos de negocio relacionados con la contabilidad financiera y ejecutar dichos procesos y tareas en el sistema S/4HANA.

Resultados de aprendizaje

Conocimientos/Capacidades cognitivas y prácticas

- Especificación sobre visión general de la contabilidad financiera (FI) en SAP S/4HANA
 - Esbozo de componentes de contabilidad financiera (FI) en SAP S/4HANA
- Especificación sobre General Ledger (G/L) Contabilidad
 - Esbozo de los elementos organizativos de la contabilidad financiera (FI)
 - Mantenimiento de registros maestros de G/L
 - Incorporación de transacciones en el G/L
- Especificación sobre Cuentas por pagar
 - Mantenimiento de registros maestros de proveedores (BP)
 - Mantenimiento de cuentas por pagar, transacciones por pagar
 - Gestión de la integración entre cuentas por pagar y gestión de materiales
 - Ejecución de operaciones de cierre
- Especificación sobre Cuentas por cobrar
 - Mantenimiento de los registros maestros de clientes (BP)
 - Gestión de cuentas por cobrar, transacciones por cobrar
 - Gestión de la correspondencia del cliente
 - Creación de cuentas por cobrar casos de controversias
 - Gestión de la Integración entre cuentas por cobrar y ventas
 - Gestión de pedidos
 - Ejecución de las operaciones de cierre por cobrar
- Contabilización de activos
 - Mantenimiento de registros maestros de activos
 - Ejecución de operaciones de activos
 - Ejecución de las actividades de cierre del período contable de activos
- Contabilización bancaria
 - Mantenimiento de registros maestros de contabilidad bancaria
 - Gestión de las transacciones de contabilidad bancaria
- Realización de las operaciones de cierre en contabilidad del Libro Mayor
 - Revisión del Libro Mayor (G/L)
 - Ejecución de operaciones de cierre

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Gestión de análisis de requerimientos de un cliente en el área Económico-financiera y ejecutarlos dentro del módulo de FI en el sistema SAP S/4HANA.
- Utilización de habilidades de comunicación con proveedores y clientes para aplicar las decisiones más adecuadas en el negocio.
- Gestión y desarrollo de capacidad de trabajo en equipo entre los usuarios clave del cliente y el conjunto del equipo de proyecto.