

# Programas formativos



## VENTAS Y DISTRIBUCIÓN S/4HANA

### Objetivo General:

Dominar y ejecutar procesos de Gestión de Materiales, Compras y de Venta 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:

- Técnico de familias profesionales de Administración y gestión, Comercio y Marketing, Informática y comunicaciones.
- Certificado de Profesionalidad de nivel 2 de familias profesionales de Administración y gestión, Comercio y Marketing, Informática y comunicaciones.
- Competencias clave (comunicación en lengua castellana, competencia matemática) necesarias para cursar con aprovechamiento la formación correspondiente a la especialidad, según lo establecido en el Anexo IV del Real Decreto 34/2008, de 18 de enero, por el que se regulan los certificados de profesionalidad.

### 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.

### Otros:

Si no dispone del nivel académico, ni experiencia profesional indicada, demostrará conocimientos y competencias suficientes para participar en el curso con aprovechamiento mediante una prueba de acceso.

**Denominación de la especialidad:** Ventas y distribución S/4HANA

**Duración:** 66 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.

### Resultados de aprendizaje

#### Conocimientos/Capacidades cognitivas y prácticas

- Descripción de SAP S/4HANA
  - Visión general
- Navegación en el Sistema SAP S/4HANA
  - SAP Flores UX
  - SAP Business Client
  - SAP Logon
- Especificación sobre Conceptos aplicables a todo el Sistema
  - Elementos organizativos
  - Concepto de datos maestros (por ejemplo, maestro de materiales, socio comercial)
- Especificación sobre Capacidades logísticas
  - Procesamiento de compra a pago
  - Procesamiento de plan a producción
  - Procesamiento de pedido a efectivo
- Especificación sobre Capacidades financieras
  - Contabilidad Financiera
  - Contabilidad de Gestión
- Especificación sobre Capacidades de recursos humanos
  - Datos del empleado
  - Procesos de nómina
  - Procesos de Desarrollo personal
- Especificación sobre Análisis de la información
  - Reporting integrado

- Especificación sobre Metodología SAP Activate

### Habilidades de gestión, personales y sociales

- Demostración de iniciativa, capacidad de reflexión y toma de decisiones en la gestión de procesos empresariales.
- Demostración 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.
  - Contenido de las mejores prácticas

## Módulo 2 S4600 - Business Processes in SAP S/4HANA Sales

### Objetivo:

Ejecutar de los procesos de negocio de ventas 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
- 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
  - Explicando Temas de Datos Maestros Adición
- Determinación y Programación Automáticas de Datos
  - Analizando los Resultados de la Determinación Automática de Datos
  - Analizando los Resultados de la Programación de Entregas y Transporte
- Especificación sobre cómo Comprobar disponibilidad

- Realizar un Comprobación de Disponibilidad Fundamentos
- Realizar un Comprobación de Disponibilidad Otros Temas
- Descripción del Tratamiento colectivo
  - Ejecución de Procesamiento Colectivo
- Especificación sobre Procesos adicionales en las ventas
  - Uso de documentos de preventa
  - Ejecución de la Producción Make-to-Order
  - Venta de productos de servicios
- Tramitación de las denuncias
  - Crear solicitudes de Memo de Crédito
  - Cancelación de documentos de factura
  - Crear devoluciones
- Especificación sobre Monitoreo y Ventas
  - Utilizar 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 y el conjunto del equipo de proyecto

## SOFT SKILLS

**Duración total:** 15 horas (5 horas cada uno de los Cursos)

**Plataforma Formativa:** OpenSAP/ SAP People to Work / SAP Learning Hub Professional (Private Edition).

### Cursos:

1. SAP DESIGN THINKING (INNOVACIÓN) *El curso te preparará para la certificación oficial de SAP Design Thinking C\_THINK1\_02*
2. GESTION DE PROYECTOS, Blending Project Management Methods
3. GESTION DE TIEMPOS, Efficient Time Management