



## MYSAP ERP SALES

### Código

- TSD

### Duración

- 14 días –diurna y 21 días - nocturna

### Objetivos

- Ejecutar los principales procesos de negocio en las ventas y la distribución. Implementar y parametrizar las funciones principales de los procesos de ventas, entregas, determinación de precios y facturación. Manejo y parametrización de las funciones generales en las Ventas y la Distribución tales como mensajes y determinación de textos.

### Subcomponentes

- Funciones básicas (SD-BF) Comprende la determinación de precio y condiciones, verificación de disponibilidad, gestión de créditos y de riesgos, determinación de material, determinación de mensajes, determinación de impuestos y determinación de cuentas.
- Ventas (SD-SLS) Diferentes operaciones comerciales se basan en documentos de ventas definidos en el sistema: consultas y ofertas de cliente, pedidos de cliente, contratos marco y reclamaciones. Algunos activan de forma automática la creación de documentos de entrega y de facturación posteriores.
- Facturación (SD-BIL) Representa la etapa de tratamiento final de una operación comercial. La información sobre la facturación está disponible en cada una de las instancias de gestión de pedidos y de entregas.
- Comercio exterior / Aduanas (SD-FT) Permite gestionar procesos de exportación e importación, identificar automáticamente los requisitos de autorización, simplificar la gestión de informes con procedimientos automáticos para completar declaraciones, determinar qué productos estarán sujetos a un régimen de preferencia.

### Pre-requisitos

- Amplios conocimientos empresariales en la Gestión de pedidos de cliente. Conocimientos básicos de interfaces gráficas de usuario (GUI) como, por ejemplo, Microsoft Windows.

### Contenido

- Visión general mySAP Business Suite.
- Estructuras Organizativas.
- Datos Maestros de cliente y material.
- Ciclo de gestión de pedidos de cliente, que incluye la fase de preventa, la gestión de pedidos, el aprovisionamiento, la entrega, la facturación y el cobro.
- Introducción a la verificación de disponibilidad.
- Gestión de la fabricación sobre pedido.
- Gestión de devoluciones y abonos.
- Introducción al reporting de ventas.
- Introducción a las herramientas de implementación.
- Crear y procesar pedidos de ventas.
- Tipos de documento.
- Control de documentos.
- Acuerdos y contratos.
- Transacciones especiales de negocio.
- Registros incompletos.
- Determinación del Material.
- Mercancías libres.
- Control en la recepción y salida de entregas.
- Utilización de unidades dentro de los procesos de entrega.
- Orden de transporte y embalaje.
- Recepción y contabilización de mercancías.
- Determinación de precios y descuentos en SD.
- Facturación.
- Creación de formularios.
- Determinación de mensajes y textos.
- Visión General de SAP Solution Manager.