



## Consultor SAP Ventas & Distribución (SD) con S/4HANA

### Profesionalidad

Formación totalmente práctica, con temario oficial y seminario para conseguir la certificación oficial.

### Flexibilidad

Matricula abierta 1-2 años: accede, pausa y vuelve a empezar con la formación en el plazo de 24 meses.

### Empleabilidad

Diploma que confirma la asistencia y la calificación de la formación. Prácticas y bolsa de trabajo.



## Consultor SAP Ventas & Distribución (SD) con S/4HANA

### OBJETIVO DEL CURSO

Gestionar, siguiendo el currículum oficial de SAP, una cadena de suministros; planificando, ejecutando y monitorizando las actividades necesarias para entregar los productos o servicios y administrando los recursos de la forma más eficiente posible.

### CERTIFICACIÓN OFICIAL

Curso totalmente práctico, te facilitamos todos los recursos necesarios para garantizar un aprendizaje siguiendo el currículum oficial de SAP. Además incluye un seminario de certificación de 25 horas para prepararte para la certificación oficial C\_TS460\_1709.

### SALIDAS LABORALES

Actualmente hay una alta demanda de Consultores SAP por parte de las grandes y medianas empresas. SAP cuenta con más de 16.000.000 de usuarios, siendo la primera suministradora de software para la gestión de la grande y mediana empresa.

Según el INE (Instituto Nacional de Estadística) se contratarán más de 40.000 Consultores SAP en los próximos 4 años.

La corporación SAP se ha desarrollado hasta convertirse en la quinta más grande compañía mundial de software y gracias a este curso especializado te convertirás en un experto Consultor SAP en Finanzas, lo que te colocará automáticamente en una posición ventajosa para ocupar puestos de responsabilidad o técnicos en la gestión de este área tan importante para las empresas.



## Persigue tus ambiciones, avanza en tu carrera

### MODALIDADES FORMATIVAS

En Deica IT buscamos las mejores soluciones formativas para nuestros clientes, ya sean empresas o particulares, con el fin de ofrecer una experiencia formativa ágil y práctica. Impartimos nuestra formación tanto online en directo (con clases en directo) como 100% online (formación libre y sin horarios)..



#### Formación telepresencial (online en directo)

El alumno se conecta a la clase en directo a través de nuestra plataforma desde donde quiera. En todo momento se tiene al profesor para consultarle posibles dudas y las clases quedan grabadas.



#### Formación online

La formación 100% online no tiene horarios, lo que permite ser dueño de tu tiempo, marcar tu propio ritmo de aprendizaje y compaginar tus estudios con tu vida laboral y personal.



#### Formación incompany

Formación impartida en las instalaciones de la empresa o en un grupo telepresencial formado exclusivamente por los empleados de la empresa.

### ¡Bonificación 100% FUNDAE!

Este curso es, como toda nuestra oferta formativa, 100% bonificable por el FUNDAE.

Referimos a los cursos 100% bonificados como cursos con coste 0, ya que la empresa recupera el valor total de los cursos bonificados reduciendo lo que paga a la Seguridad Social.

Gestionamos la subvención a través de la FUNDAE / Tripartita sin coste.



**FUNDAE**  
Fundación  
Estatal para  
la Formación  
en el Empleo



## Área Consultor SAP

### Consultor SAP tiene un índice de empleabilidad del 90%.

SAP AG es considerada como el mayor fabricante europeo de software. SAP Cuenta con más de 16 millones de usuarios, 120.000 instalaciones, más de 1.700 socios, logrando ser la compañía más grande de software Interempresaria.

A finales de 2012, SAP empleaba a 59.420 personas en más de 60 países y sus ingresos anuales fueron de € 14.233 millones de euros.

Se calcula que entre el 70% al 80% de la Grandes empresas del mundo utilizan el sistema SAP, pero SAP no solo llega a las Grandes empresas mundiales, SAP también ofrece soluciones a las pequeñas y medianas empresas.

Los **consultores funcionales SAP** se encargan de implantar y adaptar la tecnología SAP a los flujos operativos de la empresa, en que se instala el programa. Cada empresa suele contratar a consultores internos que parametrizan y adapta los cambios operativos en el día a día, para garantizar que SAP siempre refleja los procesos reales de la empresa.

Los **consultores tecnológicos SAP** son varios perfiles informáticos que dan soporte técnico a los consultores funcionales y usuarios SAP, desarrollando nuevas funciones necesarias en una implantación que no vienen de fábrica. Llevan el mantenimiento diario del sistema SAP, o administran y analizan los datos en la base de datos Hana, incorporando funciones de Big Data.



# Temario Actualizado & Práctico



Siguiendo el currículum oficial de SAP, te presentamos un curso totalmente actualizado y práctico.

<b>Carga lectiva</b>	<b>200 horas</b>	<b>Duración</b>	<b>3-5 meses</b>
Formación técnica	50 horas	Clases en directo	1 a 5 veces / semana
Formación específica	100 horas	Duración clase	2,5 hora
Proyecto de evaluación	25 horas	Horario mañana	09:00 - 11:30 / 11:30 - 14:00
Seminario certificación	25 horas	Horario tarde	17:00 - 19:30 / 19:30 - 22:00
		Certificación	C_TS460_1709
		Incluye	Todos los recursos necesarios, acceso CloudLab

## Formación técnica

### Módulo SAP SD a nivel usuario

- SAP Ventas (SD) – Procesos comerciales.
- SAP Ventas (SD) – Tratamiento, preventa, montaje, fabr.
- SAP Ventas (SD) – Reclamaciones, flujo documentos, listas.
- SAP Ventas (SD) – Consignación, operaciones comerciales.
- SAP Ventas (SD) – Determinación de material, bonificación

## Formación específica

### Estructuras empresariales y procesos de ventas

Usar estructuras empresariales para Comercial en SAP ERP, demostrar el uso de SAP ERP, ejecutar procesos comerciales, tratar documentos de ventas, tratar entregas de salida, expedir mercancías, tratar documentos de facturación.

### Datos maestros y datos automática

Actualizar datos maestros de clientes, actualizar datos maestros de material, actualizar registros de información de material y de cliente, actualizar datos maestros de condiciones para la determinación de precios, datos maestros: explicar temas adicionales, analizar los resultados de la determinación de datos automática, analizar los resultados de la programación de entrega y transporte.

### Tratamiento colectivo y verificación de disponibilidad

Ejecutar tratamiento colectivo en Comercial, realizar una verificación de disponibilidad.

### Documentos de ventas y procesos especiales

Usar clases de documentos de ventas, usar tipos de posiciones, usar documentos preventas, ejecutar proceso de montaje, embalar mate-

riales, vender productos de servicio.

### Tratamiento de reclamaciones y listas para los procesos

Crear solicitudes de abono, anular documentos de facturación, crear solicitudes de corrección de facturas, crear devoluciones, realizar la gestión de devoluciones ampliada, usar listas e informes, realizar análisis en comercial.

### Estructuras empresariales y tratamiento de pedidos

Configuración de estructuras de empresa, identificación de fuentes de datos de documentos, uso de funciones adicionales durante el tratamiento de pedido de cliente.

### Customizing documentos de ventas y flujo de datos

Control de procesos de ventas, definición de clases de documentos de ventas, aplicación de tipos de posición, interpretación de la determinación automática de tipos de posición, uso de listas de materiales en documentos de ventas, aplicación de tipos de reparto, interpretación de la determinación automática de tipos de reparto, interpretación del flujo de documentos de los procesos de ventas, configuración del control de copia.

### Procesos especiales, documentos incompletos y interlocutores

Ejecución de procesos empresariales especiales, manejar documentos incompletos, configuración de un esquema de datos incompletos, uso de funciones de interlocutor en los procesos comerciales, configuración de procedimientos de determinación de interlocutores.

### Contratos marco, determinación y exclusión del material

Uso de contratos marco, interpretación de la configuración de contratos de valor, configuración de datos contractuales específicos, configuración de la determinación de material, configuración de datos maestros para exclusión.

# Temario Adicional

## Bonificación en especie y escenarios de venta

Configuración de la determinación de bonificación en especie, configuración de un escenario de venta al contado, control del uso de listas de materiales en un pedido de cliente, configuración de un escenario de determinación de material.

## Documentos, unidades organizativas, controlling, salida y procesos de entrega

Explicación del concepto y la estructura del documento de entrega, actualización de unidades organizativas para procesos de entrega, control de documentos de entrega, ajuste de determinación automática de campos pertinentes para la creación de entrega de salida, ajuste de la programación de entrega y transporte, tratar entregas de salida, uso del monitor de entregas de salida, picking de entregas de salida, embalar materiales, gestión de salida de mercancías, uso de funciones especiales de entregas.

## Determinación de precio y registros de condición

Presentación de determinación de precios, presentación de la técnica de condiciones, configuración de la determinación de precios, añadir nuevos campos a la determinación de precios, trabajar con listas de condiciones, actualización de registros de condición mediante el uso de listas de condiciones como filtro, trabajar con registros de condición.

## Funciones especiales, clases de condición y impuestos

Aplicación de funciones especiales para la determinación de precios, determinación de datos en el acceso, uso de clases de condición especiales, uso de clases de condición estadísticas, análisis de la determinación de impuestos, uso de acuerdos sobre determinación de precios, comprensión de acuerdos de rappel.

## Facturación y unidades organizativas

Integración de documentos de facturación en el proceso comercial, configuración de unidades organizativas, control del proceso de facturación, creación de documentos de facturación en el proceso de reclamaciones, creación de facturas proforma y de venta al contado.

## Flujo de datos, liquidación y procesos especiales

Configuración del flujo de datos para documentos de facturación, creación de documentos de facturación por diferentes vías, análisis del agrupamiento y la partición de facturas, configuración de listas de facturas, configuración de planes de facturación, tratamiento de anticipos, tratamiento de pagos a plazos.

## Determinación de cuentas y interfaz

Configuración de la determinación de cuentas, análisis de imputación de divisiones, ajustes en la integración entre comercial y finanzas.

## Control, mensajes y modificaciones

Modificaciones del control de copia, identificación de fuentes de texto, configuración del control de texto, ajuste de determinación de mensajes, ajuste de clases de mensajes, uso de formularios basados en PDF en el proceso de ventas, control de maestro de clientes mediante grupos de cuentas, ajuste de la configuración de pantalla de una transacción.

## S/4HANA

Cambios y nuevas funcionalidades / parametrizaciones del módulo SD en el nuevo SAP S/4HANA, Smart Business, simplificaciones, S/4HANA Essentials, ejecución de gestión empresarial, personalización multifuncional, proceso de facturación y personalización, proceso de envío y personalización, datos maestros, técnica de precios y condiciones, proceso de ventas, verificación de disponibilidad, estructuras organizativas, funciones básicas (personalización), Documentos de ventas (personalización).

## Proyecto & certificación

Al finalizar la formación específica, tienes acceso a exámenes "tipo" para preparar por libre la Certificación oficial.



## Asesoramiento sin compromiso

Ven a vernos y estudiamos tu perfil y tus necesidades formativas en persona, concretamos los módulos que encajan en tu perfil y cómo podemos ayudarte para avanzar en tu carrera.

Nuestro centro de formación de Vigo está ubicado en Calle Uruguay 15 bajo (a la altura de la Plaza de Portugal). También en Madrid y Barcelona.

¡Llámanos antes para concertar una cita con nuestro@s asesores de formación para estar seguro que podemos atender-te al momento!

### ¿Hablamos?

Quedamos a tu disposición de lunes a viernes, de 10:30 - 14:00 y de 17:30 - 18:30 a través del número:

**+34 986 44 72 17**



# Formación, certificación y empleo

En función de los objetivos marcados por el alumno, se puede formar para mejorar su currículum, acreditarse como técnico especialista o capacitarse para trabajar en puestos con mayor responsabilidad.



## Nuestros alumnos nos avalan

Consulta las experiencias reales de nuestros alumnos en Google y comprueba la calidad de nuestra formación. La nota media es de 4.4 / 5.0, destacan los comentarios sobre la profesionalidad y agilidad formativa, profesores fantásticos y temarios completos.

## Empresas que confían en nosotros

Empresas internacionales, grandes, pequeños, startups y entidades públicas confían en Deica IT Formación grupo Cloud para la formación continua de sus empleados en las nuevas tecnologías.

Algunas empresas que confían en Deica IT Formación grupo Cloud:.







**Deica IT Desarrollo y Formación**

Calle Uruguay, 15 bajo  
36201 Vigo, España

+34 986 44 72 17

[info@deicait.com](mailto:info@deicait.com)  
[www.deicait.com](http://www.deicait.com)

© 2020 Deica IT Desarrollo y Formación