

SAP® SD Vertrieb

Basierend auf dem SAP® Schulungsangebot: SCM 600

Termine: Auf Anfrage

Zielgruppe:

Führungskräfte, Mitarbeiter der Fachabteilung, Projektleiter, Projektmitarbeiter, KeyUser.

Unsere Trainer werden Sie begeistern

In unser Trainer-Team kommt nur, wer voller Engagement und Begeisterungsfähigkeit ist. Wer mit Leidenschaft Wissen vermittelt und einen hohen Anspruch an die abwechslungsreiche Seminargestaltung und an die Fachkompetenz hat. Denn alle Trainer verfügen über mehrjährige Erfahrung in ihrem Fachbereich – in der Praxis und im Trainingsbetrieb. Das ist uns sehr wichtig. Sie bzw. Ihre Mitarbeiter werden unsere Trainer genauso erleben. [Sehen Sie hier die bisherigen Trainer Sedcards.](#)

Zugangsvoraussetzungen:

Für die Schulung SAP® SD Vertrieb empfehlen wir Ihnen Kenntnisse analog der Schulung SAP® Grundlagen / Navigation, sowie Fachkenntnisse in den Bereichen Vertrieb und Logistik.

Karrierperspektiven

In der Schulung SAP® SD Vertrieb lernt der Teilnehmer den Ablauf des Vertriebsprozesses mit Hilfe von SAP® kennen. Es geht dabei vor allem um den Ablauf des Vertriebsprozesses, inkl. Reklamationsabwicklung, und die Pflege der zugehörigen Stammdaten. Abschließende Auswertungen und Analysen runden das Thema ab. Neben der Vermittlung der Theorie wird die Abwicklung durch Praxisbeispiele vertieft.

Präsenzunterricht mit Praxisorientierung:

Die SAP Schulung SAP® SD Vertrieb bieten wir in unserem Schulungszentrum in Hamburg als geschlossene Firmenschulungen und Enduserschulungen, die auf Leistungsanfrage eines Kunden abgefordert werden und sich gegebenenfalls an kundenspezifischen Anforderungen ausrichten lässt, bereits ab vier Teilnehmer/in an.



SAP® SD Vertrieb

Seminardaten:

- Art: Vollzeit
- Preis: 1.950,00 EUR exkl. MwSt.
- Dauer: 5 Tage
- Unterrichtstage: montags bis freitags von 08:00 bis 16:00 Uhr

Abschluss:

- date up Zertifikat

SAP® SD Vertrieb

Kursinhalte

Diese Schulung basiert auf dem SAP® Schulungsangebot: SCM 600

Unternehmensstrukturen im Vertrieb, Der Vertriebsprozess (Kundenauftrag, Versandprozess, , Auslieferung, Transportauftrag und Kommissionierung, Warenausgang, Faktura), Stammdaten im Vertrieb (Kunde, Material, Kunden-Material-Information, Konditionsstammdaten), Sammelverarbeitung in den Vertriebsprozessen (In Versandprozess und Faktura), Verfügbarkeitsprüfung, Besondere Prozesse im Vertrieb, Reklamationsabwicklung (Gutschrift, Retoure, Rechnungskorrektur), Listen und Analysen für Vertriebsprozesse

Nach erfolgreichem Abschluss aller Module erhalten Sie ein Lehrgangszertifikat:



SAP® SD Vertrieb