ESAP
Centro Capacitación
Profesional SAP
www.cvosoft.com
esap@cvosoft.com

E-SAP Centro Capacitación SAP.
Plan Integral de Capacitación SAP.

Carrera Consultor Funcional SAP SD.

MODULO:

Consultor Funcional SAP SD. Nivel Inicial.

Duración: 10 Semanas.
Modalidad: Capacitación Online.
Inscripción: Abierta – Cupos Limitados.

Intégrate al Mundo SAP SD y realizando una completa gestión sobre los procesos de ventas y Distribución en Grandes Empresas.

SAP SD - Nivel INICIAL

*El **Módulo Consultor Funcional SAP SD Inicial**, ha sido creado con el fin de fijar bases sólidas de conocimientos en la gestión de las áreas Ventas y Distribución del módulo SAP , con los cuales les podrá **utilizar y gestionar** de una manera eficaz el estos procesos dentro del sistema SAP.*



SAP SD
La potencia de SAP está en tus manos.

Como se realiza el Estudio de la carrera

El estudio de su carrera se realiza en modalidad Online.

El sistema de capacitación de ESAP, es sumamente flexible, facilita y revoluciona el proceso de capacitación porque:

:: Se adapta a lugar de estudio:

Puedes acceder al estudio de tu carrera desde cualquier PC con acceso a Internet, no necesitas descargar ningún soft, ni material alguno, todo esta disponible online, las lecciones de estudio, tus apuntes, los videos, el audio, en fin TODO.

Esto te permite estudiar desde tu hogar, tu oficina, desde un cibercafe, desde la casa de amigos, etc.

:: Se Adapta a tus tiempos:

No posees Horarios rígidos de estudio.

No debes perder tiempo en trasladarte a donde te capaciten.

Tú eliges el mejor momento del día para aprender, puede ser luego del almuerzo, luego del trabajo, etc.

Los lunes de cada semana se te asignaran nuevos contenidos para que los estudies, consultes y asimiles. Tú decides los días y horarios en que realizaras dicha capacitación.

:: Se Adapta a tu entorno y permite la Capacitación Familiar:

Una vez que comiences tu carrera puedes realizar tu capacitación y compartir tu experiencia con tu grupo familiar, amigos, colegas, etc.

Pueden sentarse dos o más frente a la PC y realizar el proceso de estudio, de una manera grata y debatir sobre los temas tratados.

Básicamente te permite compartir conocimientos y eso representa un valor agregado invaluable.

Para obtener una información detallada sobre el Centro de Capacitación E-SAP y el modelo de estudios a distancia aplicado, y sus excelentes posibilidades ofrecidas, hemos puesto a su disposición la siguiente pagina Web:

http://www.cvosoft.com/sistemas_sap_abap/consultoria_sap_capacitacion_profesional_elearning.php

Temario



El Modulo Consultor Funcional SAP SD Nivel Inicial - está compuesto por el siguiente temario de contenidos:

SEMANA I: Introducción al Sistema SAP.

:: **Descripción:** Bienvenido a su primer semana de formación!, empezaremos ya, por lo básico que es lograr que se familiarice con nuestro modelo de capacitación online, para que de esta manera puede disfrutar mucho más sus estudios. Luego emprenderemos el análisis de SAP SD, la navegación, el entorno, la obtención de ayuda y las parametrizaciones personales básicas y otros temillas más que le tenemos reservado.

Manos a la obra! que esta apasionante carrera recién comienza.

. **Lección 1:** Introducción al sistema de estudios.
. **Lección 2:** Vídeo Presentación - Conociendo al Instructor de la Carrera.
. **Lección 3:** Generalidades de SAP. / Actividades Prácticas.
. **Lección 4:** SAP ECC y los módulos que lo constituyen.
. **Lección 5:** Navegación por el sistema SAP. / Actividades Prácticas.
. **Lección 6:** Ayuda e interface de usuario. / Actividades Prácticas.
. **Lección 7:** Vídeo Presentación- Parametrizaciones personales y datos de usuario.
. **Lección 8:** Vídeo Presentación - Conceptos válidos en todo el sistema. / Actividades Prácticas.
. **Evaluación de conocimientos**.

SEMANA II: Estructura Organizativa y Resumen de Procesos.

:: **Descripción:** En la segunda semana de estudios nos enfocaremos en que aprenda cuáles son los distintos elementos organizativos, tanto en comercial como aquellos de finanzas y gestión de materiales que son relevantes para área comercial. También analizaremos cómo éstos se asignan.
Por último tendremos un resumen de los procesos de ventas y mencionaremos los circuitos estándar más utilizados.

. **Lección 1:** Estructuras organizativas.
. **Lección 2:** Vídeo Presentación - Estructura de la empresa en comercial.
. **Lección 3:** Organización en la expedición y el transporte. / Actividades Prácticas.
. **Lección 4:** Organización interna de ventas.
. **Lección 5:** Asignación de la estructura con finanzas.
. **Lección 6:** Asignación de la estructura con gestión de materiales. / Actividades Prácticas.
. **Lección 7:** Resumen de procesos de ventas. / Actividades Prácticas.
. **Lección 8:** Procesos estándares. / Actividades Prácticas.
. **Lección 9:** Flujo de documentos.
. **Lección 10:** Vídeo Presentación - Circuitos comerciales.
. **Evaluación de conocimientos**.

SEMANA III: Datos Maestros del Ciclo Comercial.

:: **Descripción:** La tercera semana seguramente la encontrará muy interesante y amena. A esta altura ya estaremos en condiciones de explicarle cuáles son los distintos datos maestros involucrados en el módulo comercial; como ser, los datos maestros de clientes, materiales, registro info del cliente y del material y maestro de condiciones para la determinación de precios.

Aprenderemos a crearlos, actualizarlos y visualizarlos; y analizaremos de dónde provienen los datos en el momento de alta de un pedido de ventas.

. **Lección 1:** Concepto de datos maestros.
. **Lección 2:** Vídeo Presentación - Maestro de clientes. / Actividades Prácticas.
. **Lección 3:** Interlocutor comercial. / Actividades Prácticas.
. **Lección 4:** Vídeo Presentación - Maestro de materiales.
. **Lección 5:** Registro info del cliente y del material. / Actividades Prácticas.
. **Lección 6:** Vídeo Presentación - Datos maestros de condiciones para la determinación de precios.
. **Lección 7:** Datos maestros adicionales.
. **Lección 8:** Determinación de datos. / Actividades Prácticas.
. **Lección 9:** Log de datos incompletos.

. **Evaluación de conocimientos**.

SEMANA IV: Tratamiento de los procesos de Ventas.

:: **Descripción:** Le damos la bienvenida a la cuarta semana de formación, muchos temas nuevos nos esperan, especialmente habiendo ya aprendido como manejar los datos maestros del ciclo comercial, estaremos en condiciones de analizar la etapa de ventas.

Analizaremos juntos cómo se procesan los pedidos de ventas, cuál es la estructura del documento de ventas y las distintas fuentes de información.

Y para que lo tenga bien en cuenta... repasaremos también cómo funciona la verificación de disponibilidad y algunas de las operaciones especiales que ofrece el sistema estándar.

. **Lección 1:** Tratamiento de ventas.
. **Lección 2:** Tratamiento de preventas. / Actividades Prácticas.
. **Lección 3:** Vídeo Presentación: Fuentes de información de pedidos de ventas.
. **Lección 4:** Procesamiento de pedidos de ventas. / Actividades Prácticas.
. **Lección 5:** Verificación de disponibilidad.
. **Lección 6:** Fabricación sobre pedido.
. **Lección 7:** Vídeo Presentación: Operaciones comerciales especiales.
. **Lección 8:** Contratos marco. / Actividades Prácticas.
. **Lección 9:** Determinación, listado y exclusión de materiales. / Actividades Prácticas.

. **Evaluación de conocimientos**.

SEMANA V: Gestión de los procesos de Expedición.

:: **Descripción:** Si todo va bien, a esta altura debe haber formado bases sólidas en SD, las cuales nos permitirán afrontar los desafíos de esta semana sin ningún inconveniente y poder disfrutar este interesante proceso de formación.

Que veremos esta semana?, Bueno, con placer le comento... En la unidad de expedición, veremos cómo se estructura el documento de entrega. Generaremos una entrega de salida a partir de un pedido de ventas, repasando cada uno de los subprocesos de la entrega, como el proceso de picking, la salida de mercancías y el embalaje.

Generaremos un circuito de devoluciones haciendo hincapié en sus particularidades y por último mencionaremos de qué trata el tratamiento de transporte.

. **Lección 1:** Tratamiento de expediciones. / Actividades Prácticas.
. **Lección 2:** Vídeo Presentación: Entrega de salida.
. **Lección 3:** Resumen del proceso de entrega.
. **Lección 4:** Picking.
. **Lección 5:** Salida de mercancías. / Actividades Prácticas.
. **Lección 6:** Embalaje.
. **Lección 7:** Vídeo Presentación: Devoluciones.
. **Lección 8:** Programación de la expedición.
. **Lección 9:** Tratamiento de transporte. / Actividades Prácticas.

. **Evaluación de conocimientos**.

SEMANA VI: Análisis y Tratamiento de la Facturación.

:: **Descripción:** Hemos alcanzado la unidad facturación, este tema tan importante, que tanto preocupa a las empresas (y a la gente en general =).

En la unidad de facturación, veremos cómo se estructura el documento de factura. Crearemos una factura a partir de un pedido y a partir de una entrega.

Analizaremos cómo funciona el tratamiento de reclamaciones en el sistema, así como también cuáles son los distintos métodos para crear un documento de facturación.

Por último veremos algunas de las operaciones comerciales especiales, los planes de facturación y cómo es interface de SD con el módulo de finanzas.

. **Lección 1:** Tratamiento de documentos de facturación. / Actividades Prácticas.
. **Lección 2:** Vídeo Presentación: Creación de facturas.
. **Lección 3:** Tratamiento de reclamaciones. / Actividades Prácticas.
. **Lección 4:** Métodos de creación de documentos. / Actividades Prácticas.
. **Lección 5:** Formas de liquidación. / Actividades Prácticas.
. **Lección 6:** Vídeo Presentación: Operaciones comerciales especiales: factura proforma y venta al contado.
. **Lección 7:** Planes de facturación.
. **Lección 8:** Interface SD/FI.

. **Evaluación de conocimientos**.

SEMANA VII: Determinación de Precios y Reportes.

:: **Descripción:** La séptima semana, de a poco estaremos alcanzando el final de este modulo Inicial, pero todavía quedan muchos temas interesantes que asimilar y disfrutar, entonces No perdamos un minuto más y Manos a la Obra!

En esta Unidad, veremos cómo se determinan los precios, descuentos, recargos, impuestos y fletes en el documento comercial. Aprenderemos cómo funciona la técnica de condiciones en la determinación de precios, profundizaremos lo que vimos en la unidad de datos maestros sobre los registros de condición, cómo se crean, actualizan y visualizan.

Veremos cómo utilizar la función de análisis de precios en el documento comercial; repasaremos algunas de las clases de condición especiales que vienen en el sistema estándar y por último analizaremos algunos de los reportes que ofrece el sistema.

. **Lección 1:** Técnica de condiciones en la determinación de precios. / Actividades Prácticas.
. **Lección 2:** Registros de condición. / Actividades Prácticas.
. **Lección 3:** Vídeo Presentación: Análisis de precios.
. **Lección 4:** Funciones especiales para la determinación de precios.
. **Lección 5:** Clases de condición especiales. / Actividades Prácticas.
. **Lección 6:** Vídeo Presentación: Clases de condición estadísticas.
. **Lección 7:** Impuestos.
. **Lección 8:** Vídeo Presentación: Análisis para procesos comerciales.
. **Evaluación de conocimientos**.

SEMANA VII: Entrega de Materiales y Bibliografía.

:: **Descripción:** En esta semana se realizará la entrega de materiales complementarios de lectura. También se expondrá la bibliografía utilizada para la realización de la carrera, disponiendo además del tiempo para realizar un repaso general del módulo antes proceder con el examen final de carrera.

. **Sección 1:** Entrega de material complementario, apuntes y manuales de lectura.
. **Sección 2:** Bibliografía Utilizada.
. **Sección 3:** Preparación para el examen final de este módulo de estudios.
. **Sección 4:** Presentación del próximo módulo de la Carrera - Consultor Funcional SAP SD Nivel Avanzado.

SEMANA IX: Examen Final.

:: **Descripción:** Esta semana realizará su examen final aprobatorio, pondremos a prueba los conocimientos adquiridos durante su capacitación, si usted realizó sus estudios de manera completa y responsable, el examen final solo supondrá para usted un mero trámite de aprobación.



. Porcentaje de Aprobación: 70%

SEMANA X: Reservada para Recuperatorios y Disposición de Materiales.

:: **Descripción:** La última semana de la carrera, se encuentra reservada para eventuales recuperatorios que el alumno pueda necesitar, además de esto esta semana es de libre acceso a disponibilidad de contenidos.

No es bueno dejar las cosas por la mitad, por ello, si todo ha ido bien, lo esperamos en el módulo Avanzado, tenemos muchos temas más para analizar y cerrar de esta forma su perfil profesional como consultor funcional SD.

Éxitos!

Mas Información



Puede encontrar toda la información referente a esta carrera visitando el siguiente vínculo Web:

http://www.cvosoft.com/sistemas_sap_abap/carrera_consultor_funcional_sap_sd_nivel_inicial.php