

Argomenti Corso SAP Online “Gestione delle Vendite Avanzato”

Finalità: acquisire le competenze teoriche e pratiche sulla gestione del processo di vendita su SAP.

Destinatari: coloro che vogliono proseguire il corso base e specializzarsi sul modulo SAP – SD (vendite).

Durata del servizio: le video lezioni sono disponibili per 30gg, 7gg su 7, 24h su 24h.

Tempo stimato per frequentare una singola video lezione: da 2 a 4 ore.

Lezione 12: Ordini di vendita speciali:

- Ordine di vendita per cassa
- Fatturazione proforma
- Piano di fatturazione

Lezione 13: Piano di Consegna

- Visualizzazione di un piano di consegna;
- Creazione di un piano di consegna
- Modifica di un piano di consegna

Lezione 14: I Contratti

- Visualizzazione di un contratto di vendita
- Creazione di un contratto di vendita
- Modifica di un contratto incompleto
- Modifica di un contratto di vendita
- Creazione di un ordine di vendita standard con riferimento ad un contratto

Lezione 15: Acquisire altre Entrata Merci

- Acquisire altre entrata merci
- La transazione MB1C

Lezione 16: Elaborazione della nota di credito

- Acquisizione di un ordine con riferimento ad una fattura clienti
- Rimozione del blocco della fattura
- Elaborazione di un documento di fatturazione
- Verifica dell’elaborazione

Lezione 17: Elaborazione della nota di debito

- Elaborazione della nota di debito dall’acquisizione di un ordine
- Rimozione del blocco della fattura
- Elaborazione del documento di fatturazione
- Verifica dell’elaborazione

Lezione 18: Ordine di approvvigionamento merci in conto deposito

- Ordine di approvvigionamento merce
- Visualizzazione di un ordine di approvvigionamento
- Visualizzazione di un ordine prelievo
- Visualizzazione della giacenza del materiale in magazzino
- Creazione dell'ordine di approvvigionamento
- Consegna della merce
- Creazione dell'ordine di prelievo dal conto deposito
- Consegna dell'ordine di prelievo
- Fattura del documento di consegna dell'ordine di prelievo
- Riepilogo del flusso documentale
- Ritiro della merce in conto deposito
- Reso della merce dal cliente c/deposito
- Sblocco dell'ordine di reso per la fatturazione
- Storno di una fattura attiva
- Visualizzazione di una lista di fatture

Lezione 19: Reportistica standard di SD

- La variante di lancio
- L'esportazione dei dati dei record in un file locale
- Lista dei documenti di fatturazione
- Lista dei piani di consegna
- Lista degli ordini per un determinato periodo
- Lista degli ordini incompleti
- Lista delle condizioni di prezzo
- Riepilogo degli stock in magazzino
- Lista degli stock per data di registrazione

Lezione 20: LIS: Sistema Informativo Logistico

- Il sistema informativo degli acquisti
- Il sistema informativo per gli stock di magazzino
- Il sistema informativo delle vendite
- Caratteristiche del LIS, il periodo di analisi e gli indicatori
- Principali tabelle LIS per l'analisi delle vendite
- Anagrafica cliente ed anagrafica materiale per la visualizzazione nel LIS
- Analisi del fatturato annuo per cliente e relative rappresentazioni grafiche
- Analisi delle entrate per materiale
- Analisi delle vendite per organizzazione commerciale
- Analisi delle vendite per luogo di spedizione
- Analisi delle entrate per addetto alle vendite
- Analisi delle entrate per punto vendita

Lezione 21: La pianificazione delle vendite - Configurazione del sistema

- La versione di selezione, ovvero le impostazioni che consentono di salvare i dati relativi ad una analisi di vendita e di richiamarli successivamente
- La creazione di una variante di selezione, ossia la creazione di un'impostazione standard per poter pianificare le vendite in base a determinate caratteristiche desiderate
- La pianificazione della versione di selezione, ovvero la pianificazione delle vendite attraverso l'applicazione dei punti precedenti

Lezione 22: Rappresentazione grafica del fatturato per cliente

- Il grafico per l'analisi delle vendite
- Impostazioni del grafico (unità di scala, colorazione degli oggetti, ecc.)
- Impostazioni per i grafici 2D e 3D

Lezione 23: L'Analisi delle vendite in forma grafica

- Confronti tra i dati del venduto
- Analisi ABC, ossia l'analisi attraverso la segmentazione del mercato
- Curva delle vendite
- Strategie di analisi, ovvero l'impostazione delle diverse modalità strategiche per un'analisi che consente di stabilire quali prodotti o servizi siano più competitivi e più redditizi
- Limiti per classi di dati, ossia l'analisi attraverso impostazioni statistiche che permettono di considerare solamente i dati significativi per l'analisi stessa
- Grafico per sequenza cronologica, ovvero la visualizzazione grafica delle vendite suddivise per periodi di analisi
- Esportazione su Excel di una tabella pivot contenente i dati per un'analisi approfondita ed efficiente delle vendite

Lezione 24: Gli strumenti SAP per una gestione efficiente delle vendite

- Gestione del cliente in ambito SAP
- Obiettivo della gestione dei clienti su SAP
- Lista del fatturato per cliente e per prodotto
- Lista dei contatti
- Le promozioni
- Corrispondenza con il cliente in ambito SAP: mail promozionali
- Lista degli indirizzi dei clienti
- Gestione dell'agenda
- Gestione dei contatti