

## Argomenti Corso SAP Online “Operativo Gestione delle Vendite Customizing”

**Finalità:** acquisire le competenze per parametrizzare il modulo SD in modo che l’utente finale possa svolgere le sue attività quotidiane con efficienza e rapidità.

**Destinatari:** a coloro che vogliono conoscere come vengono impostati a sistema gli oggetti che permettono di registrare su SAP il flusso delle vendite e la consegna al cliente.

**Durata del servizio:** le video lezioni sono disponibili per 60gg, 7gg su 7, 24h su 24h.

**Tempo stimato per apprendere una singola video lezione:** da 3 a 5 ore.

### Lezione 1: Struttura d’impresa

- Il customizing
- Struttura d’Impresa
- Area vendite
- Organizzazione commerciale
- Canale distributivo
- Settore merceologico
- Punto vendita
- Gruppo vendite
- Luogo di spedizione
- Attribuzioni tra entità SAP

### Lezione 2: Anagrafica materiale

- Attribuzione dei campi ai gruppi di selezione campi – attribuzione dei campi obbligatori o facoltativi per la creazione di un’anagrafica materiale
- Definizione dei settori industriali e della selezione campo dipendente dal settore
- Definizione del formato dell’output per il codice materiale – definizione della lunghezza di caratteri di un codice materiale
- Definizione delle caratteristiche per i tipi di materiale
- Definizione dei range di numerazione per i tipi di materiale
- Definizione dei gruppi merci- definizione di un raggruppamento di merci con caratteristiche simili

### Lezione 3: Anagrafica clienti

- Gruppo conto clienti – parametrizzazione dei campi ad inserimento obbligatorio o facoltativo per la creazione di un’anagrafica clienti SD
- Range di numerazione;
- Ruoli partner – definizione dei ruoli da attribuire al cliente
- Schema partner – schema dei ruoli da attribuire al cliente

## **Lezione 4: Funzioni partner**

- Definizione dei campi obbligatori o facoltativi per la creazione di un'anagrafica clienti
- Parametrizzazione delle diverse figure che concorrono ad una determinata azione commerciale

## **Lezione 5: Documenti di vendita**

- Definizione dei documenti di vendita
- Attribuzione dell'area vendite ai tipi di documento di vendita – attribuzione dei parametri fondamentali per la creazione di un cliente SD alle tipologie di documento di vendita
- Posizioni del documento di vendita – tipologie di operazioni di vendita nei relativi documenti
- Gruppi di tipi di posizione – raggruppamento delle tipologie di operazioni di vendita
- Impiego del tipo di posizione – impiego delle tipologie di operazioni di vendita
- Tipi di schedulazione – tipologie di pianificazione delle vendite
- Contratti

## **Lezione 6: Contratti e fatturazione**

- Contratto a valore – contratto stipulato in base al valore della merce
- Tipi di posizione dei contratti a valore – tipologia di inserimento righe in un ordine o una richiesta
- La fatturazione
- Definizione delle rate – rateizzazione di un pianificazione della fatturazione
- Attribuzione del tipo piano di fatturazione al tipo di documento vendite – collegamento tra una pianificazione della fatturazione ed una tipologia di documento di vendita
- Attribuzione del tipo piano di fatturazione e di posizione – collegamento tra la pianificazione della fatturazione e la posizione di un documento di vendita

## **Lezione 7: Pricing**

- Determinazione del prezzo
- Definizione dei tipi di condizione prezzo
- Definizione e attribuzione degli schemi di determinazione del prezzo

## **Lezione 8: Schedulazione delle vendite**

- Definizione dei i tipi di schedulazione – definizione delle tipologie di pianificazione delle vendite
- Attribuzione dei tipi di schedulazione – attribuzione delle tipologie di pianificazione delle vendite a determinate categorie di posizione per un documento vendita

## **Lezione 9: Spedizione della merce**

- Definizione dei luoghi di spedizione
- Definizione della schedulazione per tipo documento vendita – pianificazione delle vendite valida per i vari tipi di documento vendita
- Definizione della schedulazione per il luogo di spedizione - pianificazione delle vendite valida per i vari luoghi di spedizione
- Definizione degli itinerari e delle tappe
- Definizione del nodo di comunicazione

## **Lezione 10: Trasporto dei materiali**

- Definizione dei mezzi di trasporto
- Definizione delle zone di trasporto
- Aggiornamento del Paese e della zona di trasporto per il luogo di spedizione
- Definizione dei gruppi di pesi
- Aggiornamento della determinazione itinerario

## **Lezione 11: Tipi di trasporto**

- Rilevanza del trasporto
- Definizione dei tipi di trasporto
- Tipologia dei costi di nolo e loro rilevanza per le posizioni documento
- Rilevanza dei costi di nolo
- Determinazione delle tariffe relative alle zone degli itinerari

## **Lezione 12: Condizioni di pagamento**

- Parametrizzazione Documenti
- Condizioni di pagamento
- Condizioni di pagamento rateali