

Argomenti Corso SAP Online “Gestione delle Vendite Customizing”

Finalità: *acquisire le competenze per parametrizzare il modulo SD in modo che l’utente finale possa svolgere le su 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: Controllo copia di un documento di vendita

- Controllo a sistema per poter effettuare una copia di un documento di vendita.

Lezione 8: Messaggistica per l'utente

- Controllo messaggi
- Aggiornamento dello schema messaggio
- Attribuzione dello schema messaggio ad un documento di vendita ed ad una posizione di vendita

Lezione 9: Pricing

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

Lezione 10: 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 11: 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 12: 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 13: 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 14: Condizioni di pagamento

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

Lezione 15: Il controllo testo

- Anagrafica cliente nelle vendite
- Testata documento di vendita
- Posizioni documenti di vendita