

Corso SAP “Gestione delle Vendite Avanzato” – Modulo SD

Finalità: approfondire le nozioni pratiche del modulo SD e le operazioni della gestione delle vendite.

Destinatari: coloro che vogliono migliorare le conoscenze della gestione delle vendite su SAP.

Ordini di vendita speciali:

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

Piano di Consegna

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

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

Acquisire altre Entrata Merci

- ✓ Acquisire altre entrata merci
- ✓ La transazione MB1C

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

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

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

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

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

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

L'Analisi delle vendite in forma grafica

- ✓ Confronti tra i dati del venduto
- ✓ 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

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
- ✓ Le promozioni
- ✓ Lista degli indirizzi dei clienti
- ✓ Gestione dei contatti

Esercitazione finale

- ✓ Esercitazione finale modulo SD