

PERCHE' FREQUENTARE IL CORSO SAP COMMERCIALE base

Il corso **SAP SD base** innanzitutto ti introduce al modulo logistico in uscita, spiegandoti come dovrà essere strutturata l'azienda, i principali strumenti da utilizzare, il ciclo base da seguire. Inoltre, il corso che ti proponiamo utilizza la tecnica del *"learning on the job"* cioè impari, lavorando direttamente sul sistema. Grazie al supporto delle lezioni teoriche potrai riportare quanto appreso, subito sul sistema SAP ed esercitarti.

Un metodo rapido ed efficace per imparare a gestire la logistica in uscita e tutto il ciclo attivo dei prodotti finiti.

Il corso SD ti permetterà di:

1. capire inizialmente come deve essere strutturata un'azienda dal punto di vista delle vendite;
2. gestire la prima parte del processo di vendita;
3. consultare velocemente prezzi, scontistica, contratti di vendita, giacenze.

Vis. Sconto cliente (K007): acquisizione rapida

Org. commerciale: ZCOM Org.comm.si-soft old
Canale distribuzione: 01 Vendite Dirette
Settore merceologico: 01 Sett. merceol.01
Valido il: 22.02.2013

Settore merceologico/cliente

| Cliente | Denominazione | Importo | Unità | per | UM | R... | R... | In. val. | A |
|---------|--------------------|----------|-------|-----|----|------|------|------------|------------|
| 291 | Cliente_SF1 | 5,000-€ | | | | A | | 22.02.2013 | 31.12.9999 |
| 358 | HARRODS SPA | 10,000-€ | | | | A | | 18.02.2013 | 18.03.2013 |
| 5005 | Software Si Soft | 8,000-€ | | | | A | | 24.10.2012 | 31.12.9999 |
| 8965 | Cliente_FP1 | 5,000-€ | | | | A | | 22.02.2013 | 28.02.2013 |
| 20188 | FRATELLI BONO | 5,000-€ | | | | A | | 18.02.2013 | 18.03.2013 |
| 54254 | CLIENTE_MC_1 | 5,000-€ | | | | A | | 22.02.2013 | 31.12.2013 |
| 100196 | Nuova splendor spa | 1,000-€ | | | | A | | 21.04.2012 | 31.12.9999 |
| 101198 | Bianchi snc | 3,000-€ | | | | A | | 18.02.2013 | 18.03.2013 |

Fig. 1: Sconto ai clienti

Questo corso è perciò particolarmente indicato per chi possiede attitudini commerciali (sia per esperienza lavorativa che per curriculum di studi) e ritiene utile o necessario cominciare ad apprendere le basi del ciclo attivo delle vendite in ambiente SAP. In questo modo si può arrivare a ottimizzare i concetti pratici e teorici dalla formulazione dell'offerta (e la relativa variabile critica del prezzo) fino all'ordine di vendita.

Visualizzare record condizioni: riepilogo

| S | Chiave variabile | Importo | Unità | per | UM | D.conv | NumC... | U... | P... | In. val |
|---|------------------|---------|-------|-----|------|--------|---------|------|------|---------|
| | TP.c Materiale | | | | | | | | | |
| | PR00 2173 | 1,25 | EUR | | 1 PZ | | | | | 05.11 |
| | PR00 2174 | 300,00 | EUR | | 1 PZ | | | | | 05.11 |
| | PR00 2228 | 11,00 | EUR | | 1 PZ | | | | | 07.11 |
| | PR00 2638 | 35,00 | EUR | | 1 KG | | | | | 01.01 |
| | PR00 2642 | 12,00 | EUR | | 1 KG | | | | | 09.01 |
| | PR00 2674 | 50,00 | EUR | | 1 PZ | | | | | 16.11 |
| | PR00 2764 | 10,00 | EUR | | 1 KG | | | | | 18.02 |
| | PR00 2815 | 75,00 | EUR | | 1 PZ | | | | | 17.11 |
| | PR00 2827 | 21,00 | EUR | | 1 PZ | | | | | 17.11 |

Fig. 2: Prezzi materiali

Ricorda che avrai per tutta la durata del corso un docente-tutor a tua disposizione per qualsiasi chiarimento o ulteriore spiegazione, proprio come in aula!!

Contattaci, prova e vedrai!!!