

## **Argomenti Corso SAP Online “Gestione delle Vendite Completo”**

### **Il processo di vendita**

- Introduzione al processo di vendita
- Definizione di flusso attivo
- Analisi dei singoli step del processo di vendita
- Conclusioni ed introduzione del ciclo attivo nel sistema SAP

### **Struttura d’impresa**

- Definizione della struttura d’impresa in SD
- Organizzazione commerciale
- Canale distributivo
- Settore merceologico
- Luogo di Spedizione

### **L’anagrafica prodotto**

- La visualizzazione di un’anagrafica prodotto
- La creazione di un’anagrafica prodotto tramite la transazione MM01
- La creazione di un’anagrafica prodotto tramite la transazione MMH1

### **Anagrafica cliente**

- Visualizzazione di un’anagrafica clienti tramite la transazione XD03
- Creazione Anagrafica Cliente valida sia per le vendite che per la contabilità
- Creazione Anagrafica Cliente valida solo per le vendite

### **Schema di determinazione del prezzo**

- Visualizzazione di una condizione di prezzo
- Creazione di una condizione di prezzo

### **Schema di determinazione del prezzo – Sconto a Cliente**

- Visualizzazione dello sconto a cliente
- Creazione dello sconto a cliente
- Modifica dello sconto a cliente
- Esercitazione sulla creazione di una condizione di sconto a cliente

### **Processo di vendita**

- Il flusso delle vendite
- I documenti di vendita
- Il tipo di posizione
- La richiesta d’offerta
- L’offerta
- L’ordine di vendita e gli ordini speciali

- La spedizione
- Il piano di consegna e la consegna
- L'uscita merci
- La fatturazione al cliente
- I tipi di contratto

### **Richiesta d'offerta**

- Visualizzazione di una richiesta d'offerta
- Creazione di una richiesta d'offerta
- Modifica di una richiesta d'offerta
- Esercitazioni sulla richiesta d'offerta

### **L'offerta**

- Visualizzazione di un'offerta
- Creazione di un'offerta
- Modifica di un'offerta
- Esercitazioni sulla creazione di un'offerta

### **Ordine di vendita: ordine standard**

- Visualizzazione di un ordine di vendita standard
- Creazione di un ordine di vendita standard
- Modifica ordine di vendita standard
- Rush order
- Lista ordini
- Lista ordini incompleti

### **La consegna**

- Visualizzazione di un documento di consegna
- Creazione di un documento di consegna
- Riepilogo di un documento di consegna

### **La fatturazione**

- Visualizzazione di una fattura attiva
- Creazione di una fattura attiva
- Modifica di una fattura attiva
- Storno di una fattura attiva
- Visualizzazione di una lista di fatture

### **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

### **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

### **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
- 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

### **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