

Argomenti Corso SAP Online “Corso SAP per Dirigente Logistico”

Finalità: *acquisire una conoscenza della struttura aziendale su SAP e dei processi logistici, in entrata, in uscita e della pianificazione della produzione.*

Destinatari: *coloro che ricoprono una posizione dirigenziale nel settore logistico.*

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

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

Lezione 1: Modulo MM - Struttura organizzativa

- Definizione organizzazione magazzini
- Organizzazione acquisti o gruppo acquisti
- Struttura di impresa

Lezione 2: Modulo SD - Struttura d'impresa

- Definizione della struttura d'impresa
- Creazione ed attribuzione della struttura d'impresa
- Organizzazione commerciale
- Canale distributivo
- Settore merceologico
- Luogo di spedizione

Lezione 3: Modulo PP - Pianificazione e controllo della produzione

- Pianificazione deterministica
- Pianificazione stocastica
- Modello a punto di riordino
- Determinazione punto di riordino
- Modello ad intervalli di riordino
- Modello Ibrido
- PP: Interazione tra i moduli
- Pianificazione della produzione
- Plant – Unità organizzativa
- Anagrafiche della produzione
- Anagrafica materiale
- Distinta base
- Ciclo di Lavoro
- Pianificazione della produzione
- Fabbisogni ordini di produzione
- MRP: Material Requirement Planning
- Ordine pianificato
- Procedura pianificazione
- Ordine di produzione
- Reportistica fabbisogni

- Report ordini di produzione
- Riepilogo stock

Lezione 4: Modulo MM - Report di analisi e controllo (Parte 1)

- Il grafico per l'analisi degli acquisti
- Analisi generale degli ordini d'acquisto
- Analisi del valore dell'ordine d'acquisto
- Analisi standard per il gruppo acquisti in forma grafica
- Analisi ABC
- Confronto dati: confronto tra due indicatori
- Suddivisione dei dati per classi di valori
- Passaggio ad un'altra struttura informativa
- Grafico 3D
- Esportazione dei dati su un file PC
- Esportazione dei dati su un foglio Excel come tabella pivot

Lezione 5: Modulo MM - Report di analisi e controllo (Parte 2)

- Analisi dei fornitori e sua rappresentazione grafica
- Confronto dati fornitore: confronto tra due indicatori e rappresentazione grafica
- Esportazione dei dati fornitori su un foglio Excel come tabella pivot
- Analisi degli acquisti per materiale
- Grafico tridimensionale per l'analisi degli acquisti
- Le impostazioni che consentono di salvare i dati relativi ad una analisi degli acquisti e di richiamarli successivamente, ovvero le versioni di selezione
- Analisi degli stock di magazzino e sua rappresentazione grafica

Lezione 6: Modulo SD - 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

Lezione 7: Modulo SD - Configurazione della pianificazione delle vendite

- 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

Lezione 8: Modulo SD - Analisi delle vendite

- 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
- Visualizzazione di una lista di fatture direttamente da una tabella di analisi vendite.