SAP® S/4HANA Consultant Sales (SD) and Business Process Integration

Sonstiges · Anbieter: WBS TRAINING SE

FÖRDERUNG & KOSTEN

Kurspreis: 0 €

Förderfähig über: Bildungsgutschein, Förderung von Menschen mit gesundheitlicher Beeinträchtigung, Zuschuss bei der Qualifizierung Beschäftigter, KOMPASS - Förderung der beruflichen Weiterbildung von Solo-Selbstständigen

Kursdaten auf einen Blick

Durchführung	Online
Lernformat	Zeitgebunden
Dauer	5 Monate in Vollzeit
Unterrichtssprache	Deutsch
Kursstart	Startet alle 2 Monate
Vorkenntnisse	Berufliche Vorerfahrung
Abschluss	WBS-Zertifikat, C_IEE2E_2404 SAP Certified Associate - Implementation Consultant - End-to-End Business Processes for the Intelligent Enterprise, SAP® Certified Associate - SAP S/4HANA Cloud Private Edition, Sales

Bildungsträger & Kontakt

WBS TRAINING SE
Lorenzweg 5, 12099 Berlin
Telefon: +49 30 26475050
E-Mail: beratung@wbstraining.de
Web: https://www.wbstraining.de/?utm_source=genaumeinkurs.de&utm_medium=affiliate

Kurs online ansehen

01 Kursbeschreibung

SAP SE ist führender Anbieter von Unternehmenssoftware in Deutschland. Mit dem neuen Kernprodukt, dem SAP® S/4HANA, ist das Unternehmen in der Lage, komplexe betriebswirtschaftliche Prozesse der unterschiedlichsten Unternehmensbereiche abzubilden und ganzheitlich zu betrachten. In dieser Weiterbildung erarbeitest du dir praxisnahe Beratungskompetenz für angehende SAP®-S/4HANA Consultants im Vertrieb. Du bereitest dich zudem umfassend auf die SAP®-S4/HANA Beraterzertifizierung "SAP Certified Application Associate - SAP S/4HANA Sales" und "SAP Certified Application Associate - Business Process Integration with SAP S4HANA 2020" vor. Mit diesen Qualifikationen bieten sich dir hervorragende Möglichkeiten der beruflichen Profilierung.

02 Lehrplan & Module

1. Einführung in das Online-Lernformat

Einführung in das Online-Lernformat WBS LearnSpace 3D®

2. S4H00 - SAP S/4HANA Overview

Überblick über SAP S/4HANA
Navigation in SAP S/4HANA
Systemweite Konzepte in SAP S/4HANA
Logistik in SAP S/4HANA
Buchhaltung in SAP S/4HANA
Human Capital Management (HCM) und SAP SuccessFactors
Embedded Analytics in SAP S/4HANA
SAP Activate und Best Practices
SAP Services

3. S4H02 - SAP Fiori Überblick

Einführung in SAP S/4HANA
Benutzererfahrung: SAP Fiori UX
Technologie und Architektur
Konfiguration von SAP Fiori

4. Zusammenfassung und Wiederholung

Bausteinprüfung
Auswertung der Bausteinprüfung
Auswertung des Bausteins

5. S4600 - Geschäftsprozesse in SAP S/4HANA Sales

Navigation mit SAP Fiori
Unternehmensstrukturen
Vertriebsprozesse im Überblick
Stammdaten
Automatische Datenermittlung und Terminierung
Verfügbarkeitsprüfung
Sammelverarbeitung
Weitere Prozesse in SAP S/4HANA Sales
Reklamationsabwicklung
Monitoring und Vertriebsanalyse

6. S4605 - Verkaufsprozesse in SAP S/4HANA

Kursüberblick
Einführung
Unternehmensstrukturen im Vertrieb
Auftragsbearbeitung
Steuerung von Verkaufsbelegen
Datenfluss
Besondere Geschäftsvorfälle
Unvollständigkeit
Partnerrollen im Vertrieb
Rahmenverträge
Materialsubstitution, Listung und Ausschluss
Naturalrabatt
Workshop Verkauf
Anhang

7. S4610 - Lieferprozesse in S/4HANA

Idee und Funktion des Lieferbelegs
Grundlegende Organisationseinheiten für den Lieferprozess
Steuerung der Lieferung
Der Warenausgangsprozess auf Basis der Auslieferung
Prozesse und Funktionen auf Basis der Lieferung mit Embedded EWM

8. S4615 - Fakturierung in SAP S/4HANA

Fakturen in Vertriebsprozessen
Organisationseinheiten
Fakturierung
Besondere Fakturaarten
Datenfluss
Erstellen von Fakturen
Abrechnungsformen
Besondere Geschäftsprozesse
Kontenfindung
Schnittstelle zwischen Vertrieb und Finanzwesen
Anhang

9. S4620 - Preisfindung in SAP S/4HANA

Konditionstechnik in der Preisfindung
Konfiguration der Preisfindung
Konditionssätze
Sonderfunktionen
Konditionsarten
Preisfindungsabsprachen
Einführung in das Konditionskontrakt-Management
Preisfindungs-Workshop

10. S4650 - Funktionsübergreifende Themen in SAP S/4HANA Sales

Einfluss von Organisationsstrukturen
Kopiersteuerung
Textquelle identifizieren
Nachrichten
Erweiterungen und Anpassungen

11. S4270 - Erweitertes Available-to-Promise (aATP)

Advanced Available-to-Promise (aATP) in SAP S/4HANA
Übersicht über erweitertes ATP und SAP-Fiori-basierte Analysewerkzeuge
Prüfmethoden im Detail
Erweitertes ATP in SAP S/4HANA
Rückstandsbearbeitung

12. Zusammenfassung und Wiederholung

Bausteinzwischenprüfung
Auswertung der Bausteinzwischenprüfung
Auswertung des Bausteins

13. Arbeit an der Fallstudie

Vorstellung der Fallstudie
Definition inhaltlicher und fachlicher Ziele
Herausarbeiten wichtiger Sachverhalte
Erarbeitung einer Unternehmensstruktur
Präsentation der Unternehmensstruktur
Einpflegen der Unternehmensstruktur in das SAP-System
Erarbeitung und Erfassung notwendiger Customizing-Anforderungen
Erarbeitung und Erfassung der benötigten Stammdaten
Erarbeitung eines Testszenarios anhand der Geschäftsprozesse
Erfassen von Belegen
Nachpflegen der Customizing-Einstellungen
Dokumentation der Arbeitsschritte und Ergebnisse
Aufbereitung mittels geeigneter Präsentationsmedien
Präsentation der Ergebnisse der Fallstudie

14. Vorbereitung auf die SAP Beraterzertifizierung

Vorstellung der Zertifizierungsschwerpunkte
Bearbeitung zertifizierungsrelevanter Themen lt. Prüfungsanforderungen der SAP
Aufbereitung von Themen mit Wiederholungsbedarf

15. Ablegen der SAP Zertifizierungsprüfung SAP-Berater SAP S/4HANA Sales

Einweisung in die Zertifizierungssoftware
Durchführung der SAP Beraterzertifizierung SAP-Berater SAP S/4HANA Sales
Auswertung der SAP Beraterzertifizierung
Nachbesprechung der Weiterbildung

16. IEE2E - Durchgängige Geschäftsprozesse in der SAP Business Suite erkunden

Durchgängige Geschäftsprozesse und ihre Integrationsprobleme identifizieren
Beschreiben der SAP Business Suite
Zentrale Konzepte und Objekte in der SAP Business Suite besprechen
Record-to-Report-Prozess durchführen: Fokus auf Externes und internes Rechnungswesen
Durchführen des Recruit-to-Retire-Prozesses: Fokus auf Human Experience Management
Durchführung des Source-to-Pay-Prozesses: Fokus auf Beschaffung
Design-to-Operate-Prozess durchführen: Fokus auf Produktion
Lead-to-Cash-Prozess durchführen: Fokus auf Vertrieb
Lead-to-Cash-Prozess durchführen: Fokus auf Service

17. Vorbereitung auf die SAP Beraterzertifizierung C_IEE2E_2404 und Zertifizierung

Bearbeitung zertifizierungsrelevanter Themen lt. Prüfungsanforderungen der SAP
Aufbereitung von Themen mit Wiederholungsbedarf
Durchführung der SAP Beraterzertifizierung

03 Enthaltene Zertifikate

Trägerzertifikat: WBS-Zertifikat

Trägerzertifikat: C_IEE2E_2404 SAP Certified Associate - Implementation Consultant - End-to-End Business Processes for the Intelligent Enterprise

Trägerzertifikat: SAP® Certified Associate - SAP S/4HANA Cloud Private Edition, Sales

04 Voraussetzungen

Vorkenntnisse

Niveau: Berufliche Vorerfahrung

Wirtschaftswissenschaftliches Studium (abgeschlossen oder abgebrochen) oder tiefgreifende Berufserfahrung im Vertrieb, Affinität zu Datenmodellen und zur Umsetzung betriebswirtschaftlicher Prozesse in Datenbanken, erste praktische Erfahrungen am SAP®-System (vorrangig SD) oder in anderen ERP-Systemen sowie Deutsch- und Englischkenntnisse (mind. B2).

Technische Voraussetzungen

Unterricht live und interaktiv im virtuellen Lernraum WBS LearnSpace 3D® über zwei Bildschirme und Headset.

05 Zielgruppen & Berufsperspektiven

- Arbeitssuchende
- AkademikerInnen
- WiedereinsteigerInnen
- Fachkräfte
- RehabilitantInnen
- Berufstätige

Mögliche Berufsbilder: SAP-Berater, SAP-Anwendungsbetreuer, Vertriebsmitarbeiter Innendienst

NÄCHSTER SCHRITT

Kursdetails online ansehen und Anbieter kontaktieren

WBS TRAINING SE · Lorenzweg 5, 12099 Berlin
+49 30 26475050 · beratung@wbstraining.de ·
https://www.wbstraining.de/?utm_source=genaumeinkurs.de&utm_medium=affiliate

Online ansehen