

SAP PTW - Administration des ventes (pour utilisateurs finaux)**Financement**Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif**Organisme responsable et contact**M2I - SCRIBTEL 33
RICHIR Agnès
01.89.20.18.22
a.richir@m2iformation.fr**Accès à la formation****Publics visés :**Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)**Sélection :**Inscription directe ou par un conseiller
en insertion professionnelle**Niveau d'entrée requis :**

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Majeur

Prérequis pédagogiques :Avoir une bonne connaissance des outils
bureautiques. Il est également vivement
recommandé d'avoir des notions de base sur
les métiers autour de l'administration des
ventes.**Contrat de
professionnalisation
possible ?**

Non

Objectif de la formation

Identifier les principaux processus de gestion de l'administration des ventes Expliquer les interactions avec les autres modules, tels que les stocks, la production ou la finance Lister les éléments nécessaires pour la réalisation du processus, tels que les structures organisationnelles et les données de base Reconnaître les principales transactions permettant de dérouler l'ensemble des étapes du processus, depuis la phase d'avant-vente jusqu'à l'encaissement Passer la certification UCFR_SD_ERP67

Contenu et modalités d'organisation

Accueil et introduction aux solutions SAP (SAP01 : 1 jour) Vue d'ensemble des solutions SAP Identification des applications et composantes SAP Navigation SAP ERP (version ECC) Principes généraux Structures organisationnelles Données de base Transactions Logistique Présentation de la logistique Présentation et flux : De la gestion des achats De la gestion de l'approvisionnement De la gestion des commandes client Comptabilité financière Présentation de SAP ERP Financials Processus dans l'administration des ventes - 1ère partie (SCM600 : 2 jours) Vue d'ensemble des processus de l'administration des ventes Gestion des commandes Expédition Facturation Structures d'entreprise dans l'administration des ventes Structures organisationnelles de SD (Sales and Distribution) Données de base dans l'administration des ventes Gestion de la fiche client (Partenaires : rôles partenaires, détermination des rôles partenaires) Gestion de la fiche article Gestion de la fiche client-article Gestion des fiches des conditions pour la détermination du prix Contrats cadres : contrats en quantité, contrats en valeur Gestion des messages Modules e-learning : en toute autonomie, sans formateur (SC600e : 2 jours) Description de ces 2 journées Les stagiaires devront obligatoirement réaliser des exercices sur les thématiques vues lors de la formation sur les modules "SAP Découverte" et "SAP Administration des ventes (1ère partie du cursus)" Pour cela, des accès à la plateforme SAP et au Learning Hub leur seront communiqués Contenus disponibles Vue d'ensemble des solutions SAP Identification des applications et composantes SAP Navigation SAP ERP Principes généraux Structures organisationnelles Données de base Transactions Processus d'approvisionnement Définir les processus de vente Définir les niveaux organisationnels dans le module Ventes Données de base dans l'administration des ventes Créer une fiche client (Partenaires : rôles partenaires, détermination des rôles partenaires) Créer une fiche client-article Créer une fiche de conditions pour la détermination du prix Créer un contrat cadre : un contrat en quantité et un contrat en valeur Processus dans

...

Parcours de formation personnalisable ?

Oui

Type de parcours

Individualisé

Commentaires sur la parcours personnalisable

7 h par jour

Validation(s) Visée(s)**> Attestation de fin de formation****Et après ?**

Suite de parcours

Non renseigné**Calendrier des sessions**

| Numéro Carif | Dates de formation | Ville | Organisme de formation | Type d'entrée | CPF | Modalités |
|-----------------|--------------------------------|---------------|------------------------|------------------|-----------------|-----------|
| 00344280 | du 03/02/2023 au 29/12/2023 | Mérignac (33) | M2I - SCRIBTEL 33 | | Non éligible | FPC |