



GESTIÓN DE PROCESOS COMERCIALES CON SAP



Dirigido

- ✓ Usuarios finales de SAP en el Módulo de Logística (SAP MM) o directamente en SD o personas que inician en SAP.
- ✓ Consultores responsables de Implementar la Realización de Orden con SCM SAP.
- ✓ Equipo de proyecto.
- ✓ Usuarios finales.
- ✓ Contadores, Ingenieros, Administradores, Gerentes o Líderes de equipos de trabajo.
- ✓ Jefes de área, Usuarios generales o Usuarios claves del área Logística, Comercial, administrativa y contable
- ✓ Jefaturas o Usuarios de Logística, Sistemas, facturación y otros afines.
- ✓ Egresados, estudiantes o personas interesadas en obtener una visión financiera y general de todos los procesos de negocios que tiene la plataforma ERP SAP.
- ✓ Analistas de negocios TI.

Objetivos

- Ejecutar los principales procesos de negocios involucrados en ventas y en el proceso de distribución.
- Implementar la función principal y aspectos personalizados en ventas y procesamiento de entrega.
- Implementar funciones y hacer ajustes personalizados en precios y cuentas.
- Usar funciones y ajustes personalizados en ventas generales y distribución tales como en producción y determinación de texto.
- Tomar decisiones de negocios bien informadas que son fundadas en el entendimiento del concepto de Pedido a Efectivo de la solución de negocios de SAP.

- Llevar su conocimiento de Pedido a Efectivo SAP a un nivel base que le permita a usted participar efectivamente en cursos mas detallados.
- Identificar como una compañía puede utilizar soluciones SAP para apoyar y optimizar su Pedido a Efectivo en los procesos de negocios.
- Utilizar su conocimiento directamente como un consulto junior en su primer periodo de práctica.

Beneficios

- ✓ Certificado de participación.
- ✓ Acceso a los videos de todas las sesiones.
- ✓ Acceso al material que se desarrolle en cada sesión.
- ✓ Ejercicio práctico en cada sesión.
- ✓ Acceso a un servidor de pruebas por 02 meses.
- ✓ Acceso al video del Taller On Line "SAP desde CERO", overview de SAP que te permitirá repasar los conocimientos básicos previos al curso.

Metodología

El curso es totalmente práctico, con acceso a un ambiente de pruebas y en vivo con los instructores para que puedas resolver todas tus dudas.

Duración: (40 horas en 08 semanas, 32 horas en sesiones en vivo y 08 horas en videos tutoriales)

Inicio: Domingo 15 de enero, en el horario de 13:00h a 17:00h

Inversión: S/ 1390 o US\$ 435

Pronto pago 1: S/ 835 o US\$ 260 (solo hasta el 16/12, 40% Off)

Pronto pago 2: S/ 1050 o US\$ 325 (solo hasta el 29/12, 25% off)

Promoción especial si te matriculas en ambos cursos:

SD y MM

Inversión: S/ 2980 p US\$ 930

Pronto pago 1: S/ 1490 o US\$ 465 (solo hasta el 16/12, 50% Off)

Pronto pago 2: S/ 2085 o US\$ 650 (solo hasta el 29/12, 30% Off)

Requisitos

Conocimientos básicos de SAP.

Acceso a internet.

Contar con una PC o portátil, con parlantes (indispensable) y micrófono (opcional).

Instructores

Adrián Álvarez

Profesional de tecnologías de la información con 18 años de experiencia en el mundo SAP, liderando proyectos estratégicos y programas de transformación, trabajando en América y Europa.

Dogmático, emprendedor, directo, orientado hacia la eficiencia en el trabajo y la obtención de resultados. Poseo la habilidad de evaluar las situaciones y proponer soluciones y problemas en forma práctica e innovadora. Puedo hacerme cargo de variedad de temas y responsabilidades dentro de las organizaciones, estableciendo altos estándares.

Durante el ejercicio de mi profesión podemos encontrar entre mis responsabilidades, proyectos de consultoría, liderazgo, gerenciamiento, planificación y ejecución, desarrollo de recursos humanos y mentoring, entrenamiento, así como también el desarrollo de propuesta comerciales.

Experiencia en SAP:

- ❖ Consultor.
- ❖ Consultor Manager.
- ❖ Project Manager.
- ❖ Manager.
- ❖ Business Solution Architect.

Experiencia en productos SAP:

- ❖ SAP IS-Oil, incluyendo: Traders Scheduling Workbench, Transport & Distribution, Hydrocarbon Product Management, Silo Management, Exchange Agreements, Secondary Distribution Management, Retail Fuel Network Operations.

- ❖ SAP Portfolio & Project Management.
- ❖ SAP Business Suite (ERP, CRM, SCM, SRM).
- ❖ SAP Master Data Governance.
- ❖ SAP Solution Manager.
- ❖ SAP NWBC

Alberto Cofman

Profesional de tecnologías de la información con más de 19 años de experiencia en el mundo SAP, liderando proyectos estratégicos.

Dogmático, emprendedor, directo, orientado hacia la eficiencia en el trabajo y la obtención de resultados. Poseo la habilidad de evaluar las situaciones y proponer soluciones y problemas en forma práctica e innovadora.

Dedicado a la implementación de soluciones informáticas en prestigiosas empresas (Molinos rio de la Plata, Repsol Perú, YPF (Argentina)).

Lo que me ha permitido especializarme en empresas de energía sumando un profundo conocimiento del portfolio de Soluciones SAP (ECC 6.0 EHP7, SCM, PPM) y solución de industria Oil&Gas (HPM, TD, OGSD, SSR, TSW).

Durante mi actividad desarrollada he tenido la oportunidad de haber participado del programa de colaboración ERP con la universidad (UBA).

Durante el ejercicio de mi profesión podemos encontrar entre mis responsabilidades, proyectos de consultoría, liderazgo, gerenciamiento, planificación y ejecución, así como también el desarrollo de propuesta comerciales.

Actualmente he implementado 9 proyectos exitosos.

Experiencia en SAP:

- ❖ Consultor.
- ❖ Consultor Manager.
- ❖ Project Manager.
- ❖ Manager.

Experiencia en productos SAP:

- ❖ SAP IS-Oil, incluyendo: Traders Scheduling Workbench, Transport & Distribution Management, Silo.
- ❖ SAP Portfolio & Project Management.
- ❖ SAP Business Suite (ERP, SRM).
- ❖ SAP Solution Manager.

Mariano Sabiche

A través de todos estos años, y de haber trabajado en más de una veintena de proyectos, he descubierto que mi mayor objetivo profesional es: dar lo mejor de mí, colaborando, dirigiendo, aprendiendo y estableciendo metas para llegar a la mejor solución.

Algunos de los objetivos que me han ayudado a tener éxito y de los que he aprendido son:

- * Ofrecer la mejor solución para los clientes
- * Desarrollar y Gestionar la mejor solución ante un problema
- * Establecer procesos óptimos para llegar a la solución
- * Abstraer de complejidad cada uno de los procesos
- * Educar y capacitar a las personas responsables
- * Fijar canales de comprensión en las personas
- * Cumplir cada uno de los puntos anteriores

Experiencia en productos SAP:

- ❖ SAP PPM Portfolio & Project Management
- ❖ SAP PS Project System
- ❖ SAP IM Investment Management
- ❖ SAP DMS Document Management System
- ❖ SAP WF Business Workflow
- ❖ SAP DM Data Migration
- ❖ SAP ABAP/4 Developer
- ❖ ARIS
- ❖ Microsoft DOT Net (C#.net & ASP.Net)

IT Companies:

- ❖ MindSAP Argentina
- ❖ Neoris Argentina
- ❖ Seidor Crystalis Argentina
- ❖ Softtek Argentina
- ❖ DCL España
- ❖ DCL Argentina

Specialties:

- ❖ Project Leader
- ❖ SAP PPM Analyst
- ❖ SAP PS Analyst
- ❖ SAP IM Analyst
- ❖ SAP DMS Analyst
- ❖ SAP Business Workflow (QA) & ABAP Development
- ❖ SAP Data Migration FI/CO/SD/MM

Miguel Rojas

Profesional en Ingeniería de Sistemas con más de 18 años de experiencia gestionando proyectos de TI en el sector Oil & Gas. Especializado en procesos comerciales, logísticos, gestión de procesos industriales, balance volumétrico-másico, indicadores de gestión gerencial, gestión de riesgo e interfaces entre distintas plataformas y sistemas. Sólida experiencia en implementación, gestión de requerimientos, desarrollo, mantenimiento y soporte de sistemas de información (ERPs). Conocimientos funcionales de SAP, módulos SD, MM, COPA y vertical IS-OIL. Demostrada capacidad para el análisis crítico, planificación orientada al cumplimiento de objetivos, identificación de problemas, generación de soluciones innovadoras, y asertivo en la gestión de personas, logrando una comunicación e integración eficaz.

Capacitador y Consultor Senior en Herramientas de Productividad basadas en Excel y Power BI, con más de 20 años experiencia.

Contenido

Sesión 1

Unidad 1 - Introducción Módulo de Venta

- ¿Qué es SAP?
- ¿Un poco de Historia? Evolución de SAP en el tiempo.
- ¿Cuáles son sus principales módulos?
- Calentando motores, principales conceptos básicos: Instancia, Mandante, Sociedad, etc.
- Conceptos Generales Módulo SD:
 - ¿Para qué sirve?
 - ¿Con qué módulos interactúa?
 - Proceso de ventas en SAP Sales and Distribution. Flujos de ventas.

Unidad 2 - Estructura Organizativa

Conceptos teóricos y prácticos sobre la Estructura Organizativa que necesita el módulo de ventas para funcionar.

- ¿Qué es una sociedad?
- ¿Qué es un Centro o Planta?
- ¿Qué es un Almacén?
- ¿Qué es un Puesto de expedición?
- Definición de Área de Ventas (Org. Ventas/Canal Sector)
- ¿Cómo represento en el sistema una Oficina de Ventas y un Grupo de Vendedores?

- ¿Qué es un Puesto de Carga? ¿Qué es un Puesto de Planificación de Transporte? ¿Para qué sirven?
- Conceptos básicos de configuración de la Estructura Organizativa.
- Ejercicios Prácticos.
- ¡Tarea para el hogar!: Ejercicios Guiados.

Sesión 2

Unidad 3 – Datos Maestros

Conceptos teóricos y prácticos iniciales de:

- Creación/Modificación Visualización de:
 - Maestro de Interesados.
 - Maestro de Personas de Contacto.
 - Maestro de Clientes.
 - Maestro de Precios y Descuentos.
- ¿Qué es una Jerarquía de Clientes? ¿Cómo la genero?
- ¿Qué es Límite de Crédito del Cliente? ¿Para qué es necesario? ¿Cómo le asigno el Crédito al Cliente?
- Maestro de Proveedores.
- ¿Qué es un Socio de Negocio o Business Partner? ¿Para qué lo utilizo?
- Creación de Condiciones de Precio. Precio con Escala. Bonificación en Especie.
- Funcionalidad de Mensajes. Mensajes de Impresión, envío de email.
- Conceptos Básicos la Configuración de un Dato Maestro.
- Reportes.

- Ejercicios Prácticos.
- ¡Tarea para el hogar!: Ejercicios Guiados.

Sesión 3

Unidad 4 – Soporte de Ventas

- Creación/Modificación Visualización de documentos comerciales:
 - ¿Cómo registro las Consultas de Clientes?
 - ¿Cómo registro las Ofertas que realiza mi empresa a los Clientes?
- Reportes.
- Ejercicios Prácticos.

Unidad 5 – Circuitos Comerciales

- Creación/Modificación Visualización de documentos comerciales:
 - ¿Cómo registro los Pedidos de Venta?
 - ¿Qué es un Pedido Abierto Comercial? ¿Cómo lo registro? ¿Para qué se utiliza?
- ¿Qué es el Protocolo de Datos Incompletos?
- Falta de Crédito del Cliente: Bloqueo y Liberación de Pedido.
- ¿Qué es un Plan de Entrega? ¿Cómo registro un Plan de Entrega? Concepto de repartos.
- Flujo de documentos.
- Reportes.
- Ejercicios Prácticos.
- ¡Tarea para el hogar!: Ejercicios Guiados.

Sesión 4

Unidad 6 – Gestión de Entrega de Mercadería

- ¿Cómo gestiono el Proceso de Despacho y Entrega de Mercadería al Cliente?
- ¿Gestión del Inventario? Situación de Stock y Contable.
- Despacho de Mercadería – Embalaje del Producto.
- Concepto de Picking.
- Despacho de Mercadería – Embalaje del Producto.
- Acuse de Recibo de Mercadería.
- Documento de Transporte en Profundidad. Cálculo de Costos de Flete.
- Conceptos Básicos de Configuración.
- Reportes.
- Ejercicios Prácticos.
- ¡Tarea para el hogar!: Ejercicios Guiados.

Unidad 7 – Gestión de Transportes

- Documento de Transporte por camión, tren, barco.
- Documento de Transporte en Profundidad. Cálculo de Costos de Flete.
- Reportes.
- Ejercicios Prácticos
- ¡Tarea para el hogar!: Ejercicios Guiados.

Sesión 5

Unidad 8 – Facturación

- ¿Cómo facturo la Mercadería Entregada al Cliente?
- ¿Cómo anulo una Factura?
- Pool de Facturación.
- Análisis del Documento Contable “factura”.
- Facturación Electrónica.
- Reportes.
- Ejercicios Prácticos.

Unidad 9 - Verificación de Disponibilidad de Producto

- ¿Qué es la Verificación de Disponibilidad de Producto? ¿Para qué sirve?
- Tratamiento de pedidos retrasados por falta de disponibilidad de producto.
- Reportes.
- Conceptos básicos de configuración y datos maestros importantes.
- Ejercicios Prácticos,
- ¡Tarea para el hogar!: Ejercicios Guiados.

Sesión 6

Unidad 10

Tenemos visitas. Nos acompaña Alberto Cofman, Experto SD y nos cuenta experiencias de la vida real en la Implementación de SAP SD en la Industria Alimenticia y Petrolera.

Unidad 11 – Circuitos Comerciales Especiales

- Ventas al Contado. Flujo comercial.
- Ventas a Plazo. Concepto de Plazo de Pago y Financiación. ¿Qué diferencia hay entre Financiación y Punitorios?
- Gestión de Devoluciones de Productos.
- Gestión de Notas de Crédito y Débito.
- Esquema de Bloqueo de Pedidos, Bloqueo para la Entrega. Liberación de los Pedidos.
- Creación de Documento Rappel – Bonificación por Objetivo Cumplido.
- Conceptos Básicos de Configuración.
- Ejercicios Prácticos.
- ¡Tarea para el hogar!: Ejercicios Guiados.

Sesión 7

Unidad 12

Tenemos visitas. Nos acompaña Mariano Sabiche, Experto FI y Cuentas a Cobrar y nos contara experiencias de la vida real en la Implementación de SAP SD y su interacción con Finanzas.

Unidad 13 – Finanzas para no Financieros

- Conceptos básicos financieros.
- Impacto de las Operaciones del Módulo SD en Finanzas.
- Asiento Contable de Factura. Visualización y Análisis Detallado.
- Asiento Contable de Stock.

Unidad 14 – Cobranzas

- Llego la hora de Cobrar todos las Ventas que hicimos durante el curso. Gestión de Cobranzas.
- Reclamación de Deuda.
- Conceptos Básicos de Configuración.
- Ejercicios Prácticos.
- ¡Tarea para el hogar!: Ejercicios Guiados.

Sesión 8

Unidad 15 – Comercio Exterior

- Gestión de Datos de Exportaciones. Control de Información.
- Gestión de Garantías en Comercio Exterior.
- Conceptos básicos de configuración.
- Ejercicios Prácticos.

Unidad 16 – Repaso de Conceptos Aprendidos y Futuro del Módulo SAP

- Repaso de conceptos aprendidos:
 - Estructura Organizativa.
 - Datos Maestros.
 - Documentos Comerciales y Logísticos.
- ¿Cuál es el futuro? ¿Base de Datos en Memoria? ¿Nueva Identidad Visual?. Fiori/Personas. Video demostrativo.
- Business Function. Agregando Funcionalidad a SAP.

Si estás interesado escríbenos a informes@exceltotalsac.com o llámanos al 968109465(RPM) o 941550592(RPC), te enviaremos la forma de pago.

Síguenos también en:

[FanPage](#)

[Grupo Excel Total](#)

[Canal Youtube](#)