

Kursstart alle 4 Wochen

SAP-Berater:in Vertrieb (SD) mit Microsoft SQL

Nach dem Kurs kannst du unternehmensspezifische Prozesse im Vertrieb analysieren und die Software an die Bedürfnisse des Unternehmens anpassen. Ergänzend lernst du, wie relationale Datenbanken mit SQL aufgebaut und verwaltet werden sowie den Einsatz Künstlicher Intelligenz (KI) im Beruf.



Abschlussart

Zertifikat „Relationale Datenbanken-SQL“
Original SAP-Berater-Zertifikat



Abschlussprüfung

Praxisbezogene Projektarbeiten mit Abschlusspräsentationen
SAP-Beraterzertifizierung Sales C_TS462_2022



Dauer

20 Wochen



Unterrichtszeiten

Montag bis Freitag von 08:30 bis 15:35 Uhr
(in Wochen mit Feiertagen von 8:30 bis 17:10 Uhr)



Nächste Kursstarts

27.05.2024
24.06.2024
22.07.2024

LEHRGANGSZIEL

Nach dem Lehrgang kannst du relationale Datenbanken mit SQL aufbauen und verwalten. Du kannst Views erstellen und komplexe Abfragen, auch unter Verwendung von SQL-Funktionen, ausführen. Der Unterricht erfolgt auf dem Microsoft SQL-Server unter Verwendung des Microsoft SQL Server Management Studios.

Zudem besitzt du die erforderlichen Qualifikationen, um als SAP-Berater:in Vertrieb (Sales) deine Auftraggeber:innen umfassend und kompetent zu betreuen. Der Lehrgang befähigt dich, die unternehmensspezifischen Prozesse im Bereich Vertrieb zu analysieren und die Software entsprechend an die konkreten Bedürfnisse des Unternehmens anzupassen. Dein berufliches Profil wird durch die SAP-Berater-Zertifizierung wertvoll ergänzt.

ZIELGRUPPE

Der Lehrgang richtet sich an Personen mit wirtschaftswissenschaftlichem Studium oder entsprechender Berufserfahrung im kaufmännischen oder verwaltenden Bereich, Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Vertrieb und Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik sowie IT-Fachkräfte.

BERUFSAUSSICHTEN

Durch die Neu- und Weiterentwicklung von Datenbanken sichern Unternehmen eine effiziente Sortierung, eine folgerichtige Strukturierung und eine dauerhafte Dokumentation wichtiger Daten. Als SQL-Datenbankspezialist:in oder -Administrator:in kommst du in nahezu allen Branchen zum Einsatz.

Zusätzlich erwirbst du das weltweit einheitliche und anerkannte SAP-Zertifikat. Es gilt als eine der wichtigsten Herstellerzertifizierungen im kaufmännischen Bereich. Mit deinem neu erworbenen Wissen und Können verbesserst du branchenübergreifend deine beruflichen Chancen.

Deine möglichen Tätigkeitsfelder liegen in der Unternehmens- und Softwareberatung, Entwicklung sowie der Anwenderbetreuung und -schulung.

LEHRGANGSINHALTE

RELATIONALE DATENBANKEN MIT SQL

Grundlagen von Datenbanksystemen mit Access (ca. 3 Tage)

- Redundante Daten
- Datenintegrität
- Normalisierung
- BCNF
- DB-Entwurf
- Beziehung 1:n, m:n
- Datentypen
- Tabellen
- Primär- und Fremdschlüssel
- Referentielle Integrität
- Beziehungen zwischen Relationen
- Entity-Relationship-Modell
- Index, Standardwert
- Einschränkungen (Check)
- Abfragen
- Formulare, Berichte
- Zirkelbezug

Einführung in SQL Server Management Studio (SSMS) (ca. 2 Tage)

- Übersicht
- Phys. DB-Design
- Tabellen erstellen
- Datentypen in MS SQL
- Primary Key
- Einschränkungen, Standardwerte, Diagramm, Beziehungen
- Backup und Restore

Künstliche Intelligenz (KI) im Arbeitsprozess

Vorstellung von konkreten KI-Technologien im beruflichen Umfeld
Anwendungsmöglichkeiten und Praxis-Übungen

Einführung in DDL (ca. 8 Tage)

SQL Grundlagen
Syntax
Befehle
Mehrere Tabellen
Operatoren
Ablaufkontrolle
Skalarwertfunktionen
Tabellenwertfunktionen
Systemfunktionen
Prozeduren mit und ohne Parameter
Fehlertypen
Transaktionen, Sperren, DeadLock

DCL – Data Control Language (ca. 1 Tag)

Anmeldungen
Benutzer:innen
Rollen
Berechtigungen

Datentypen, Datenimport und -export (ca. 1 Tag)

Datentyp geography
Datenexport, Datenimport

Projektarbeit (ca. 5 Tage)

Zur Vertiefung der gelernten Inhalte
Präsentation der Projektergebnisse

SAP-BERATER:IN VERTRIEB (SD): APPLICATION ASSOCIATE – SAP S/4HANA SALES MIT ZUSATZQUALIFIKATION MATERIALWIRTSCHAFT (MM)

S4H00 SAP S/4HANA Überblick (ca. 4 Tage)

Überblick über SAP S/4HANA
Navigation, SAP Fiori, SAP Business Client, SAP Logon
Systemweite Konzepte mit Organisationseinheiten, Stammdaten und Transaktionen
Überblick über Finanzwesen- und Logistikmodule, Abbildung der jeweiligen Prozesse in SAP
Berichtswesen, Systemaufbau und Migration
SAP Service Angebote

Künstliche Intelligenz (KI) im Arbeitsprozess

Vorstellung von konkreten KI-Technologien im beruflichen Umfeld
Anwendungsmöglichkeiten und Praxis-Übungen

S4500 Geschäftsprozesse Sourcing and Procurement (ca. 8 Tage)

Überblick und Navigation
Prozesse und Unternehmensstruktur in der Beschaffung
Beschaffungsprozess
Stammdaten der Beschaffung
Lagermaterial im Vergleich zu Verbrauchsmaterial
Anforderung per Self-Service
Erweiterte Transaktionen in der Beschaffung
Automatisierter Beschaffungsprozess
Auswertungen und Analysen

S4600 Geschäftsprozesse in Sales (ca. 8 Tage)

Navigation mit Fiori
Unternehmensstrukturen
Vertriebsprozesse im Überblick
Stammdaten
Automatische Datenermittlung und Terminierung
Verfügbarkeitsprüfung
Sammelverarbeitung
Weitere Prozesse in Sales
Reklamationsabwicklung
Monitoring und Vertriebsanalysen

S4605 Verkaufsprozesse in Sales (ca. 10 Tage)

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

S4610 Lieferprozesse (ca. 4 Tage)

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

Projektarbeit/Fallstudie (ca. 6 Tage)

Zur Vertiefung der gelernten Inhalte
Optional und als Zwischentest empfohlen: SAP-Anwender-Zertifizierung Vertrieb

S4H02 Fiori Überblick (ca. 3 Tage)

Einführung, Technologie und Architektur, Einrichtung

S4615 Fakturierung in Sales (ca. 4 Tage)

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

S4620 Preisfindung in Sales (ca. 6 Tage)

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

S4650 Übergreifende Themen in Sales (ca. 6 Tage)

Einfluss von Organisationsstrukturen
Kopiersteuerung
Textsteuerung
Nachrichten
Erweiterungen und Anpassungen

S4270 Advanced Available-to-Promise in SAP S/4HANA (ca. 6 Tage)

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

Projektarbeit/Fallstudie, Zertifizierungsvorbereitung und SAP-Berater-Zertifizierung Vertrieb (ca. 15 Tage)

UNTERRICHTSKONZEPT

Bildungspartner der SAP® Deutschland

In Zusammenarbeit mit dem SAP-Bildungspartner alfatraining Bildungszentrum GmbH qualifizieren wir dich passgenau für einen Job in Industrie und Wirtschaft.

Du bist direkt mit den Servern der SAP® Deutschland vernetzt und lernst auf dem original SAP®-Schulungssystem (IDES) in der jeweils aktuellen Version. Dadurch erwirbst du während des Lehrgangs die notwendige praktische Erfahrung.

Alle SAP-Beraterlehrgänge schließen zusätzlich mit der original SAP-Zertifizierung ab. Unsere SAP-Dozierenden sind qualifizierte SAP-Berater:innen, die dich intensiv betreuen und optimal auf die Zertifizierungsprüfung vorbereiten.

Didaktisches Konzept

Deine Dozierenden sind sowohl fachlich als auch didaktisch hoch qualifiziert und werden dich vom ersten bis zum letzten Tag unterrichten (kein Selbstlernsystem).

Du lernst in effektiven Kleingruppen. Die Kurse bestehen in der Regel aus 6 bis 25 Teilnehmenden. Der allgemeine Unterricht wird in allen Kursmodulen durch zahlreiche praxisbezogene Übungen ergänzt. Die Übungsphase ist ein wichtiger Bestandteil des Unterrichts, denn in dieser Zeit verarbeitest du das neu Erlernte und erlangst Sicherheit und Routine in der Anwendung. Im letzten Abschnitt des Lehrgangs findet eine Projektarbeit, eine Fallstudie oder eine Abschlussprüfung statt.

Virtueller Klassenraum alfaview®

Der Unterricht findet über die moderne Videotechnik alfaview® statt - entweder bequem von zu Hause oder bei uns im Bildungszentrum. Über

alfaview® kann sich der gesamte Kurs face-to-face sehen, in lippensynchroner Sprachqualität miteinander kommunizieren und an gemeinsamen Projekten arbeiten. Du kannst selbstverständlich auch deine zugeschalteten Trainer:innen jederzeit live sehen, mit diesem sprechen und du wirst während der gesamten Kursdauer von deinen Dozierenden in Echtzeit unterrichtet. Der Unterricht ist kein E-Learning, sondern echter Live-Präsenzunterricht über Videotechnik.

FÖRDERMÖGLICHKEITEN

Die Lehrgänge bei alfatraining werden von der Agentur für Arbeit gefördert und sind nach der Zulassungsverordnung AZAV zertifiziert. Bei der Einreichung eines Bildungsgutscheines oder eines Aktivierungs- und Vermittlungsgutscheines werden in der Regel die gesamten Lehrgangskosten von deiner Förderstelle übernommen. Eine Förderung ist auch über den Europäischen Sozialfonds (ESF), die Deutsche Rentenversicherung (DRV) oder über regionale Förderprogramme möglich. Als Zeitsoldat:in besteht die Möglichkeit, Weiterbildungen über den Berufsförderungsdienst (BFD) zu besuchen. Auch Firmen können ihre Mitarbeiter:innen über eine Förderung der Agentur für Arbeit (Qualifizierungschancengesetz) qualifizieren lassen.

- ① Änderungen möglich. Die Lehrgangsinhalte werden regelmäßig aktualisiert. Die aktuellen Lehrgangsinhalte findest Du immer unter www.alfatraining.de.