

Kursstart alle 4 Wochen

SAP-Key-User:in Vertrieb (SD) mit Zusatzqualifikation Materialwirtschaft (MM)

Als SAP-Key-User:in stellst du eine Schnittstelle zwischen der IT- und der Fachabteilung dar. Du erlernst im Kurs daher den Umgang mit SAP für den Fachbereich Vertrieb (SD) bis hin zum Customizing. Zudem erhältst du einen Einblick in die Nutzung Künstlicher Intelligenz (KI) in deinem Beruf.



Abschlussart

Original SAP-Anwender-Zertifikat



Abschlussprüfung

Praxisbezogene Projektarbeit mit Abschlusspräsentation
SAP-Anwenderzertifizierung UC_SD_S42022_DE



Dauer

12 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

Du gehst kompetent mit vertriebsrelevanten Vorgängen um und rundest dein berufliches Profil mit der SAP-Anwender-Zertifizierung ab. Der Lehrgang befähigt dich, die unternehmensspezifischen Prozesse im Bereich Vertrieb zu analysieren.

ZIELGRUPPE

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

BERUFSAUSSICHTEN

Das weltweit einheitliche und anerkannte SAP-Zertifikat gilt als eine der wichtigsten Herstellerzertifizierungen im kaufmännischen Bereich, mit dem du deine beruflichen Perspektiven auf dem Arbeitsmarkt branchenübergreifend verbesserst. Fachkräfte aus dem Bereich Vertrieb sind sowohl bei großen als auch mittelständischen Unternehmen in Industrie, Handel und im Dienstleistungssektor nachgefragt. Als Key-User:in besitzt du tiefgreifende SAP-Systemkenntnisse und steigerst so deine Chancen auf dem Arbeitsmarkt zusätzlich.

LEHRGANGSINHALTE

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
Materialsubstitution, 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, Zertifizierungsvorbereitung und SAP-Anwender-Zertifizierung Vertrieb (ca. 5 Tage)

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

Projektarbeit/Fallstudie SAP-Key-User Vertrieb (ca. 1 Tag)

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-Anwenderlehrgänge 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.