

Kursstart alle 4 Wochen

SAP-Berater:in Vertrieb (SD) mit Wirtschaftsenglisch

Der Kurs befähigt dich, die unternehmensspezifischen Prozesse im Bereich Vertrieb zu analysieren und SAP SD an die konkreten Bedürfnisse des Unternehmens anzupassen. Praxisnah erweiterst du zudem deine englische Sprachkompetenz sowie dein Wissen über den Einsatz Künstlicher Intelligenz im Beruf.



Abschlussart

TOEIC®-Zertifikat (Test of English for International Communication)
Original SAP-Berater-Zertifikat



Abschlussprüfung

Praxisbezogene Projektarbeiten mit Abschlusspräsentationen
TOEIC®-Test (Test of English for International Communication)
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

Praxisnah erweiterst du deine englische Sprachkompetenz, um im internationalen Berufsalltag erfolgreich zu sein. Der Kurs schließt mit dem international anerkannten TOEIC® Test ab, mit dem du deine erworbenen Kenntnisse optimal nachweisen kannst.

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

Mit dem aussagekräftigen TOEIC®-Test gibst du einen detaillierten Einblick in deine erworbenen Qualifikationen im sprachlichen Umfeld und erleichterst so deinen beruflichen Ein- und Aufstieg.

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.

VORAUSSETZUNGEN

Voraussetzung für die Kursteilnahme sind Englischvorkenntnisse (Realschulniveau).

LEHRGANGSINHALTE

WIRTSCHAFTSENGLISCH

Allgemeinsprachlicher Teil (ca. 4 Tage)

Grundstrukturen der englischen Sprache
Zeitformen (simple, continuous, perfect), Fragestellung
Aktiv/Passiv
Adjektiv/Adverb
Modalverben
Konditional
Britisches und amerikanisches Englisch
Wichtige Idiome
Präsentieren auf Englisch

Kommunikativer Teil (ca. 5 Tage)

Kundenkontakte aufbauen und pflegen, Telefonate, Schriftverkehr
Vorstellung von Geschäftsbesuchen
Umgang mit Reklamationen
Produkte beschreiben
Briefe und E-Mails verfassen mit gängigen Phrasen zu Themen wie Bestellung, Angebot
Hierarchiestruktur im Unternehmen kommunizieren

Künstliche Intelligenz (KI) im Arbeitsprozess

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

Wirtschaftsenglisch (ca. 6 Tage)

Verfassen von Geschäftskorrespondenz
Influencing
Professionelle Besprechung von Themen wie Unternehmensstruktur, Marketing und Vertrieb
Berichterstattung über Marktanalysen, Diskussion von finanziellen Trends
Auf Geschäftsreise: Am Empfang, im Hotel, im Restaurant
Auftritt in Meetings
Vorgänge und Abläufe beschreiben
Verhandlungen führen und Vereinbarungen treffen
Pläne/Projekte erarbeiten und kommunizieren
Vorbereitung von Präsentationen
Englischsprachige Stellenbeschreibungen
Angelsächsischer Bewerbungsprozess
Verfassen des Lebenslaufs
Vorstellungsgespräch: Selbstsichere Darstellung von Erfahrungen und Qualifikationen

Zertifizierung TOEIC® (1 Tag)

Projektarbeit (ca. 4 Tage)

Zur Vertiefung der gelernten Inhalte
Abschlusspräsentation 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
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 (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 Konditionskontrakt-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.