


Kursstart alle 4 Wochen


# Digitales Vertriebs- und Verkaufsmanagement mit SAP-Power-User:in Materialwirtschaft (MM) und Vertrieb (SD)


Erhalte während des Kurses praktisches und detailliertes Wissen im Vertrieb und Verkauf sowie in der Abwicklung von unterschiedlichen Einkaufsvorgängen und in der Bearbeitung und Durchführung von Verkaufsaufträgen mit SAP. Erfahre, wie Künstliche Intelligenz in deinem Beruf eingesetzt wird.

 **Abschlussart**  
Zertifikat „Digitales Vertriebs- und Verkaufsmanagement“  
2 original SAP-Anwender-Zertifikate

 **Abschlussprüfung**  
Praxisbezogene Projektarbeiten mit Abschlusspräsentationen  
SAP-Anwenderzertifizierung UC\_MM\_S42022\_DE  
SAP-Anwenderzertifizierung UC\_SD\_S42022\_DE

 **Dauer**  
16 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**  
19.08.2024  
16.09.2024  
14.10.2024

## LEHRGANGSZIEL

Dir sind die grundlegenden Strukturen und Prozesse sowie Rollen und Aufgaben im Vertrieb und Verkauf bekannt. Du kannst verschiedene Verkaufsstrategien im Kundengespräch zielsicher anwenden und so bestehende Kundschaft behalten, aber auch neue Kundschaft akquirieren. Außerdem sind dir moderne Vertriebstechnologien und digitale Vertriebskanäle sowie das strategische Marketing im Vertrieb und Verkauf geläufig. Du beherrschst zudem das aktuelle Vertriebsrecht.

Weiter kennst du die Prozesse im Bereich SAP Material Management sowie den kompetenten Umgang mit vertriebsrelevanten Vorgängen und weist deine Kenntnisse durch zwei SAP-Anwenderzertifikate nach.

## ZIELGRUPPE

Dieser Lehrgang eignet sich für alle, die im Vertrieb und Verkauf beruflich Fuß fassen möchten. Der Kurs ist auch für Quereinsteiger:innen, z. B. aus technischen Berufen, geeignet.

## BERUFAUSSICHTEN

Das weltweit einheitliche und anerkannte SAP-Zertifikat gilt als eine der wichtigsten Herstellerzertifizierungen im kaufmännischen Bereich, mit der du deine beruflichen Perspektiven auf dem Arbeitsmarkt branchenübergreifend verbesserst. Fachkräfte aus dem Bereich Materialwirtschaft und Vertrieb sind sowohl bei großen als auch mittelständischen Unternehmen in Industrie, Handel und im Dienstleistungssektor nachgefragt.

Des Weiteren qualifizierst du dich sich für eine berufliche Tätigkeit im Bereich Vertrieb oder Verkauf und somit für Stellen in allen Unternehmen mit einer Vertriebsabteilung.

## LEHRGANGSINHALTE

### DIGITALES VERTRIEBS- UND VERKAUFSMANAGEMENT

#### Grundlagen des Vertriebs (ca. 1,5 Tage)

- Vertriebsstrategien
- Vertriebsorganisation und -strukturen
- Aufbau eines Vertriebskonzeptes
- Vertriebsformen
- Vertriebssteuerung und -prozesse
- Prinzipien für Verhandlungen
- Verhandlungsphasen
- Rollen und Aufgaben im Vertrieb (Vertriebsmitarbeiter:innen und -leitung)

#### Erfolgreich verkaufen (ca. 2 Tage)

- Psychologie des Verkaufs
- Beschaffung und Analyse von Kundendaten
- Analyse des Kundenbedarfs
- Zielgruppen/Käufertypen
- Verkaufsgespräche und -präsentationen
- Verkaufskonzeption
- Preisverhandlungen führen
- Verkaufsabschluss
- Angebotsnachbereitung – Follow Ups

#### Künstliche Intelligenz (KI) im Arbeitsprozess

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

### **Customer Contact (ca. 5 Tage)**

Neukundengewinnung, Kundenakquise, Kundengewinnung und -ausbau  
Kaufmotive analysieren  
Nutzen-Argumentation  
Direkter Kundenkontakt – Customer First  
Key-Account-Management  
Beschwerdemanagement  
Bestandskundenpflege  
Lead Management  
Sales Funnel  
Customer Experience (CX)

### **Digitalisierung im Vertrieb (ca. 3 Tage)**

CRM und CRM-Systeme  
Vertriebstechnologien  
Digitale Vertriebskanäle  
Erfolgsfaktoren im E-Business  
Digitale Produkte, digitale Dienste, digitale Geschäftsmodelle  
Digitale Kundenschnittstellen (Customer Journey Map)  
Strategisches Marketing im Vertrieb und Verkauf (ca. 2 Tage)  
Kundenorientierung (Customer Centricity)  
Wettbewerbsorientierung (USP – Unique Selling Proposition)  
Situationsanalyse mit SWOT  
Interne und externe Analyse  
Analyse des Käuferverhaltens  
Marketingforschung und -prognose  
Marktabgrenzung und -segmentierung  
Zielformulierung, Zielgruppen  
Marktwahlstrategien, Marktteilnehmerstrategien  
Marketing Mix

### **Vertriebscontrolling (ca. 2 Tage)**

Ziele, Aufgaben und Instrumente des Vertriebscontrollings  
Vertriebskontrolle

### **Vertriebsrecht (ca. 1,5 Tage)**

Wettbewerbs- und Markenrecht  
Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)  
Handelsvertreterrecht

### **Projektarbeit (ca. 3 Tage)**

Zur Vertiefung der gelernten Inhalte  
Präsentation der Projektergebnisse

---

## **SAP-POWER-USER:IN MATERIALWIRTSCHAFT (MM) UND VERTRIEB (SD) MIT SAP S/4HANA**

### **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

### **S4520 Einkauf (ca. 10 Tage)**

Stammdaten  
Bezugsquellen und Konditionen  
Bezugsquellenfindung  
Optimierte Einkaufsabwicklung  
Belegfreigabeverfahren  
Sonderbeschaffungsprozesse  
Lieferantenbeurteilung  
Weitere ausgewählte Themen

### **S4525 Verbrauchsgesteuerte Disposition und Prognose (ca. 4 Tage)**

Verbrauchsgesteuerte Disposition  
Planungslauf, Prognose  
Weitere Möglichkeiten in der verbrauchsgesteuerten Disposition

### **Projektarbeit/Fallstudie, Zertifizierungsvorbereitung und SAP-Anwender-Zertifizierung Materialwirtschaft (ca. 6 Tage)**

### **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. 6 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-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](http://www.alfatraining.de).