

Kursstart alle 4 Wochen

Einkaufs- und Verkaufsmanagement mit SAP-Power-User:in Materialwirtschaft (MM) und Vertrieb (SD)

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



Abschlussart

Zertifikat „Einkaufsmanagement 4.0 mit TÜV Rheinland geprüfter Qualifikation“
Zertifikat „Digitales Vertriebs- und Verkaufsmanagement“
2 original SAP-Anwender-Zertifikate



Abschlussprüfung

Praxisbezogene Projektarbeiten mit Abschlusspräsentationen
Einkaufsmanagement 4.0 mit TÜV Rheinland geprüfter Qualifikation
SAP-Anwenderzertifizierung UC_MM_S42022_DE
SAP-Anwenderzertifizierung UC_SD_S42022_DE



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

Du verfügst über Wissen rund um die operativen und strategischen Einkaufswerkzeuge, im digitalen E-Procurement, aber auch in den Bereichen Preisanalyse, Kalkulation sowie Verhandlung. Du bist mit dem Supply Chain Management sowie der Lieferantenauswahl vertraut und kennst Methoden zur Preisanalyse und Kalkulation.

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

Der Lehrgang richtet sich an Personen, die eine Qualifizierung zu allen wichtigen Methoden und Prozessen im Bereich Einkauf suchen und sich außerdem Kenntnisse für Vertrieb und Verkauf aneignen möchten.

BERUFSAUSSICHTEN

Fachkräfte mit Kenntnissen in den Bereichen Einkauf sowie Vertrieb und Verkauf sind bei Unternehmen aller Branchen nachgefragt. Mit deinen neuen Kenntnissen eröffnen sich somit berufliche Chancen in vielfältigen Einsatzgebieten.

Du weist deine neu erworbenen Kenntnisse mit einer TÜV Rheinland geprüften Qualifikation nach.

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.

LEHRGANGSINHALTE

EINKAUFSMANAGEMENT UND -LOGISTIK

Einkauf 4.0: Was ist das und wohin soll es gehen? (ca. 1,5 Tage)

Veränderung in der Beschaffung im digitalen Zeitalter
Digitalisierung im Einkauf
Zentraler vs. Dezentraler Einkauf
Back Door Selling
Maverick-Buying
Beschaffungsmarketing
Strukturierung der Supply Chain
Analysemethoden

Grundlagen der Versorgung (ca. 1 Tag)

Zieldreieck des modernen Einkaufs innerhalb der Wertschöpfungskette
Purchasing Cards, Bullwhip-Effekt
Advanced/Autonomous Procurement

Lieferantenmanagement 4.0 – eProcurement (ca. 0,5 Tage)

Einführung E-Procurement und Procure2Pay, E-Invoicing

Strategische Analysen (ca. 2 Tage)

ABC-Analyse: Vorgehensweise und Einsatzmöglichkeiten
XYZ-Analyse: Auswahl von Lagerbestandsstrategien
Versorgungsstrategien: Single, Global oder Unit Sourcing
Basisdaten zur Entwicklung von Supply Chain und Einkaufsstrategien
Early Involvement
Volumenbündelung
Supply-Chain-Reference-Model (SCOR)
Balanced Scorecard und Strategy Maps

Künstliche Intelligenz (KI) im Arbeitsprozess

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

Anfrage und Ausschreibung (ca. 2 Tage)

Anfragen nach Gütern und Dienstleistungen
Anfragestrategien: Preisanfragen
Leistungsbeschreibung
Regeln zur Handhabung von Anfragen und Angeboten
Angebotsanalyse: Zusammensetzung der Kosten
Einfacher, partieller oder gewichteter Mehrfaktorenvergleich

Lieferantenauswahl und Supply Chain Management (ca. 2,5 Tage)

Strategische 360°-Lieferantenauswahl
SCOPE-Lieferantenauswahlverfahren
Segmentierung des Lieferantenportfolios
Risikobewertung
Zertifizierung
Lieferantenaudits
Lieferantenklassifizierung und -bewertung
Lieferantenpolitik
Lieferantenhompage
Portfolioanalysen/Portfoliomatrizen
Schnittstellenmanagement
Supply Chain Management
Prozessoptimierung und -gestaltung
E-Procurement-Lösungen
Elektronische Kataloge
Elektronisches Order Management
Product Information Management (PIM)
Electronic Data Interchange (EDI)

Grundlagen der Beschaffungsstrategien (ca. 0,5 Tage)

Make-or-Buy-Analysen

Preisstrukturanalysen (ca. 1,5 Tage)

Zusammensetzung eines Preises
Preiskalkulation mit der „50-25-25“-Formel
Kostenrechnungsverfahren
Performance Management
KPI
Leistungsbewertung
Teilkostenrechnung (Deckungsbeitrag)
Break-Even-Analyse
Preisregression
Best Practice
Preisstrukturanalyse in der Lieferkette
Bewertung und Methodik

Value Management, Value Engineering, Wertanalyse (ca. 0,5 Tage)

Vertragliche Vereinbarungen (ca. 2 Tage)

Einsatz von Preisgleitklauseln
Lernkurven- und Bonus-Vereinbarungen
Qualitätsmanagement
Vereinbarungen mit Lieferanten
Supplier Rating System

Recht im Einkauf und Datenschutz (ca. 1 Tag)

Nachhaltigkeit in der Supply Chain
Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz
DSGVO
IT-Cybersecurity

Agile Einkaufsorganisation (ca. 0,5 Tage)

Strategischer und operativer Einkauf
Lead-Buying in der Lieferkette

Einkaufscontrolling (ca. 1,5 Tage)

Ziele und Aufgaben des Einkaufscontrollings
Methoden zur Entwicklung von Kennzahlen
Professional Service in der Lieferkette
Dienstleister
Hard Savings vs. Soft Savings
Erfolge im Einkauf
Gestaltung von Einkaufsreports
Lieferanten- und Supply-Chain-Controlling

Projektarbeit, Zertifizierungsvorbereitung und Zertifizierungsprüfung „Einkaufsmanagement 4.0 mit TÜV Rheinland geprüfter Qualifikation“ (ca. 3 Tage)

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.