

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

19.08.2024  
16.09.2024  
14.10.2024

## 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: Preisfragen  
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  
Lieferantenhomepage  
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](http://www.alfatraining.de).